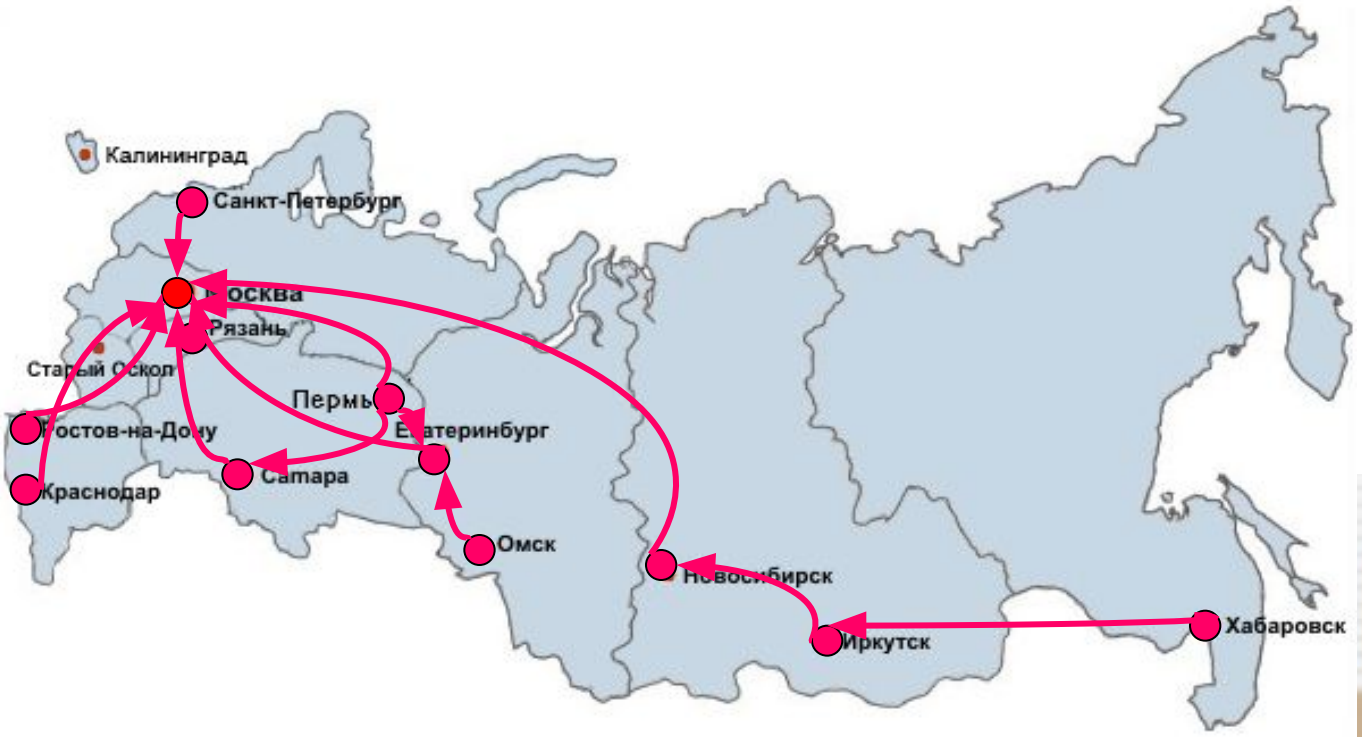
**КОНСТАНТИН БАРСУКОВ**

**Заместитель Генерального директора**

# Как правильно продать потребителю услугу межрегионального формата

ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЖИЛИЩНЫЙ КОНГРЕСС

**Санкт-Петербург, 2010 г.**




# ЛЮДИ ПЕРЕЕЗЖАЮТ...

## КАКУЮ РОЛЬ В ЭТИХ ПРОЦЕССАХ ИГРАЮТ РИЭЛТОРЫ ?

# МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО РИЭЛТОРОВ

Что хотим получить от межрегиональной услуги?

▼

Определение зоны охвата

▼

Формирование партнерских связей

▼

Определение принципов взаимодействия

▼

Состыковка технологий

# ПОД ЛЕЖАЧИЙ КАМЕНЬ ВОДА НЕ ТЕЧЕТ!

# ПРОДВИЖЕНИЕ УСЛУГИ
# СТАНДАРТНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

## РЕКЛАМА

## PR

НЕДВИЖИМОСТЬ & ЦЕНЫ

Недвижимость | Цены | Специалисты | Советы | Журнал

Новости Английский двор в Калужской области. Состоялась закладка временной капсулы, прич...

Журнал / Статьи

# Межрегиональный рынок недвижимости РФ. Далеко ли нам до Америки?

Комментариев: 0 «Недвижимость & Цены» №4 от 25.01.2010

**До Америки нам далеко. В том смысле, что место жительства граждан США меняет в масштабах города, штата или всей страны без особых проблем. У нас же переезд в другой город происходит в основном в столицу (или в две столицы). Между тем, по свидетельству риэлторов, обратный поток существует, и весьма ощутимый. Более того, на российском рынке полным ходом заключаются партнерские соглашения между агентствами из различных регионов. О междугородних сделках мы беседуем с инициатором создания межрегиональной риэлторской сети генеральным директором компании «РЕЛАЙТ-Недвижимость» Олегом Самойловым.**

**— Олег Павлович, действительно ли можно говорить об увеличении количества межрегиональных сделок? Особенно хотелось бы понять масштабы переездов из Москвы и Санкт-Петербурга в другие регионы.**

— Да, в последние годы обмены, например, квартиры в Москве на квартиру в Воронеже или Ростове начали переходить из разряда единичных в категорию рядовых. Если пять-шесть лет назад говорить о какой-либо доле междугородних сделок в общей структуре операций не приходилось в принципе, то в последний год с подобными вопросами, по нашей статистике, обращаются чуть меньше 10% клиентов.

При этом если раньше львиную долю составляли продажи жилья на малой родине с одновременной покупкой в Москве, то сегодня обратный поток, составляющий 15–20% от общего объема междугородних сделок, выглядит вполне внушительным.

**— С чем, по вашему мнению, связана активизация спроса на междугородние сделки? Это изменение менталитета, последствия кризиса или имеются еще какие-то причины?**

— Хочется отметить, что из столиц в регионы перемещаются вполне успешные бизнесмены и бизнес-леди. Прежде всего я бы связал этот процесс с изменением менталитета и экономической ситуации.

С одной стороны, многие современные активные молодые люди свободны от комплексов столичности. Для них основным принципом при выборе места жительства является целесообразность, удобство, развитие. Они легки на подъем и свободны от привязанности к прописке. И в этом смысле они в гораздо большей степени люди мира, нежели их родители.



С другой стороны, происходит активное развитие регионов. Я довольно много перемещаюсь по России, поэтому вполне могу говорить об этом уверенно. Конечно, это развитие весьма неравномерно, да и его темпы из-за кризиса несколько притормозили. Однако это не меняет картины в целом: по интенсивности развития

# ЛИЧНАЯ ИНИЦИАТИВА СОТРУДНИКОВ – ВАЖНОЕ УСЛОВИЕ УСПЕХА

## Межрегиональные сделки с недвижимостью Москва – Ульяновск — Ульяновск

**Местоположение:** Ульяновск, Ульяновская область, Россия
**Дата:** 14 Июнь
**телефон:** 8-905-565-58-69
**Цена:** 5,00руб.

Ответить на объявление

**Межрегиональные сделки с недвижимостью Москва – Ульяновск.**

Специалист компании «РЕЛАЙТ - недвижимость» г. Москва поможет в решении покупки, продаже, обмене объектов жилой и загородной недвижимости в городе Ульяновске. Партнерами «РЕЛАЙТ» является - ЗАО «Центр Недвижимости», работает на рынке недвижимости с 1996 года, лауреат Национального конкурса «Профессиональное признание 2008» в номинации "Лучшая брокерская компания на рынке жилищных программ».

**Емельянова Екатерина Александровна**

**Тел.раб.: (495) 787-97-27**

**Тел. моб.: 8-905-565-58-69**

**E-mail: 8@7879727.ru**

**И это далеко не предел…**

одноклассники.ru

ВКонтакте

facebook

# ПЛОХАЯ УСЛУГА

Клиент

Агентство
«Три Tarakan & Co»

Партнер

Ждем деньги

**Клиент попросту «перепасовывается» партнеру**

**Никакой помощи ни клиенту, ни партнеру не оказывается**

# ЦЕННАЯ УСЛУГА

1. Клиент

Обработка информации

релайт недвижимость

2. Клиент

Состыковка

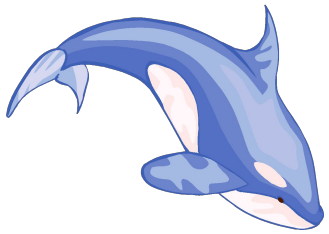
Партнер

3. Клиент

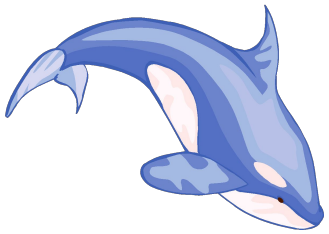
Контроль обслуживания и помощь партнеру

Партнер

Ждем деньги



Механизм работы внутри компании



Ответственный менеджер

Информирование и обучение сотрудников

# МЕХАНИЗМ РАБОТЫ ВНУТРИ КОМПАНИИ

## Обращение клиента

**Что говорим?**

**Как обслуживаем?**

**Как распределяется прибыль?**

**Кому направляем?**

**Кто контролирует?**

# ОТВЕТСТВЕННЫЙ МЕНЕДЖЕР

**Актуальное состояние рынков недвижимости партнерских регионов**

**Уровни цен на недвижимость и основные местные особенности сделок**

**В каких регионах и с какими видами недвижимости работают партнеры**

**Внутреннее продвижение межрегиональных операций**

## Сотрудники занимающиеся межрегиональными операциями должны знать:

- Механизм работы внутри компании
- Кто является ответственным менеджером
- Зону своей ответственности
- Регионы проведения межрегиональных операций и партнеров в них

# ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОЙ ПРОДАЖИ УСЛУГИ МЕЖРЕГИОНАЛЬНОГО ФОРМАТА

- **Выход на межрегиональный рынок должен быть осознанным. Вышел – работай!**
- **Цель - не зона охвата, а качественная услуга.**
- **Принципы взаимодействия с партнерами заранее согласовываются и не нарушаются.**
- **В структуре компании должен быть выделен ответственный менеджер.**
- **Сотрудники должны уметь работать с межрегиональными сделками.**
- **Не нужно ждать, пока партнеры «подкинут» клиента. Условие успеха - собственная активность.**
- **Не просто «продать в одном регионе и купить в другом». Ключевая цель – синергетический эффект.**
- **Не нужно оказывать «плохую услугу».**

**Правильное формирование рынка межрегиональных операций – сфера ответственности профессионального сообщества**

**КОНСТАНТИН БАРСУКОВ**

**Заместитель Генерального директора**

E-mail: barsukov@relait.ru

http://relait.ru

Тел.: (495) 787-97-27

# СПАСИБО ЗА ВАШЕ ВНИМАНИЕ !