

КОНСТАНТИН

БАРСУКОВ

Заместитель

Генерального директора



**Как правильно
продать потребителю
услугу межрегионального формата**



ЛЮДИ ПЕРЕЕЗЖАЮТ...

**КАКУЮ РОЛЬ В ЭТИХ
ПРОЦЕССАХ ИГРАЮТ
РИЭЛТОРЫ ?**





МЕЖРЕГИОНАЛЬНОЕ ПАРТНЕРСТВО РИЭЛТОРОВ

Санкт-Петербург



Санкт-Петербург



Ульяновск



Москва



Моск.область



Екатеринбург



Челябинск



**Что хотим получить от
межрегиональной услуги?**

Определение зоны охвата

Формирование партнерских связей

**Определение принципов
взаимодействия**

Состыковка технологий

ПОД ЛЕЖАЧИЙ КАМЕНЬ ВОДА НЕ ТЕЧЕТ!



РЕКЛАМА

БРЭНД ГОДА/EFFIE 2008
СРЕДА
2 декабря 2009

Из рук в руки®

irr.ru
WAP.IRR.RU

в газету через ИНТЕРНЕТ БЫСТРО и ВЫГОДНО с.136

ИНКОМ НЕДВИЖИМОСТЬ

363-10-03 новостройки
363-10-33 коммерческая недвижимость
363-10-38 помощь в получении ипотеки

363-10-11 аренда квартир
363-64-00 загородная недвижимость

363-10-10 ПОКУПКА, ПРОДАЖА, ОБМЕН КВАРТИР

м. АКАДЕМИЧЕСКАЯ 363-08-80	м. НОВЫЕ ЧЕРЕМУШКИ 363-48-00	м. СЕВАСТОПОЛЬСКАЯ 363-22-23
м. АРАТСКАЯ 363-08-50	м. ОКТЯБ. ПОЕЗД 363-04-30	м. СЕМЕНОВСКАЯ 363-19-00
м. БАБУШКИНСКАЯ 363-02-20	м. ОТРАДНОЕ 363-63-43	м. СОКОЛ 363-04-96
м. БЕЛОВО 363-04-04	м. СКОПНЫЙ РИД 363-10-20	м. СЮДЕНЧЕСКАЯ 363-45-18
м. ЗАРЯВСКАЯ 363-09-30	м. ТАРЕ КОЛЬТУРЫ 363-24-44	м. ТАРАНСКОЕ 363-01-60
м. ДОБРЫНИНСКАЯ 363-25-55	м. ПЕРОВО 363-01-71	м. ТУРЕНСКАЯ 363-16-18
м. ДОМОДЕЛОВСКАЯ 363-32-23	м. Гр. ВЕРНАДСКОГО 363-10-30	м. ЦЕЛКОВСКАЯ 363-14-00
м. КИВСКАЯ 363-04-24	м. Гр. МИРА 363-89-63	БУТОВО 363-19-26
м. КРЫЛАТОВСКОЕ 363-04-33	м. РЕЧНОЙ ВОКАЛ 363-04-73	ЗЕЛЕНУГАД 363-19-73
м. МАРЬИНО 363-17-71	м. РЯДАНСКИЙ пр. 363-17-91	ИПТИНО 363-17-21
м. НОВОСЛОБОДСКАЯ 228-07-77	м. САВЕЛОВСКАЯ 925-04-04	

Искусство ВЫБОРА НЕДВИЖИМОСТИ

- инвестрайты
- готовые квартиры и ком.пл.
- загородная недвижимость
- коттеджные поселки
- коммерческая недвижимость

777-33-77

ДОСТУПНО МНОГОЕ

• покупка • продажа • обмен • ипотека • нотариус • субсидии • наследство • приватизация • взаимозачет

ВЕДУЩЕЕ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ
(495) 988-44-22

КУПИТЬ ПРОДАТЬ ОБМЕНЯТЬ

15 лет успешной работы

940-55-55
www.rizolit.ru

КАЖДЫЙ ПОНЕДЕЛЬНИК



АЗБУКА ЖИЗНИ 12 лет на рынке недвижимости

БЫСТРО И НАДЕЖНО

Покупка • Продажа • Обмен (495) 795-05-62 (495) 739-55-50
Аренда (495) 795-30-87

5 уникальных отличий

релайт недвижимость

Красные ворота **787-97-27**
www.relait.ru

Покупка Продажа
Обмен Аренда
Межрегиональные сделки

МИАН

- УНИВЕРСАЛЬНО - многофункционал, от сдачи в аренду до покупки недвижимости
- УНИКАЛЬНО - индивидуальный бизнес-подход
- НАДЕЖНО - 100% клиенты

www.mian.ru (495) 974 62 62

ПЕРЕСВЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ **648-88-88**
www.peresvet-realty.ru

Лучшая брокерская компания 2008 года

ПОКУПКА • ПРОДАЖА • ОБМЕН • ИПОТЕКА • АРЕНДА

PR

НЕДВИЖИМОСТЬ & ЦЕНЫ

Недвижимость | Цены | Специалисты | Советы | Журнал

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

Журнал / Статьи

Межрегиональный рынок недвижимости РФ. Далеко ли нам до Америки?

Комментарии: 0 «Недвижимость & Цены» №94 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?

— Хотелось 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 критерием при выборе места жительства является целесообразность, удобство, развитие. Они легки на подъем и свободны от привязанности к прошлому. 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

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

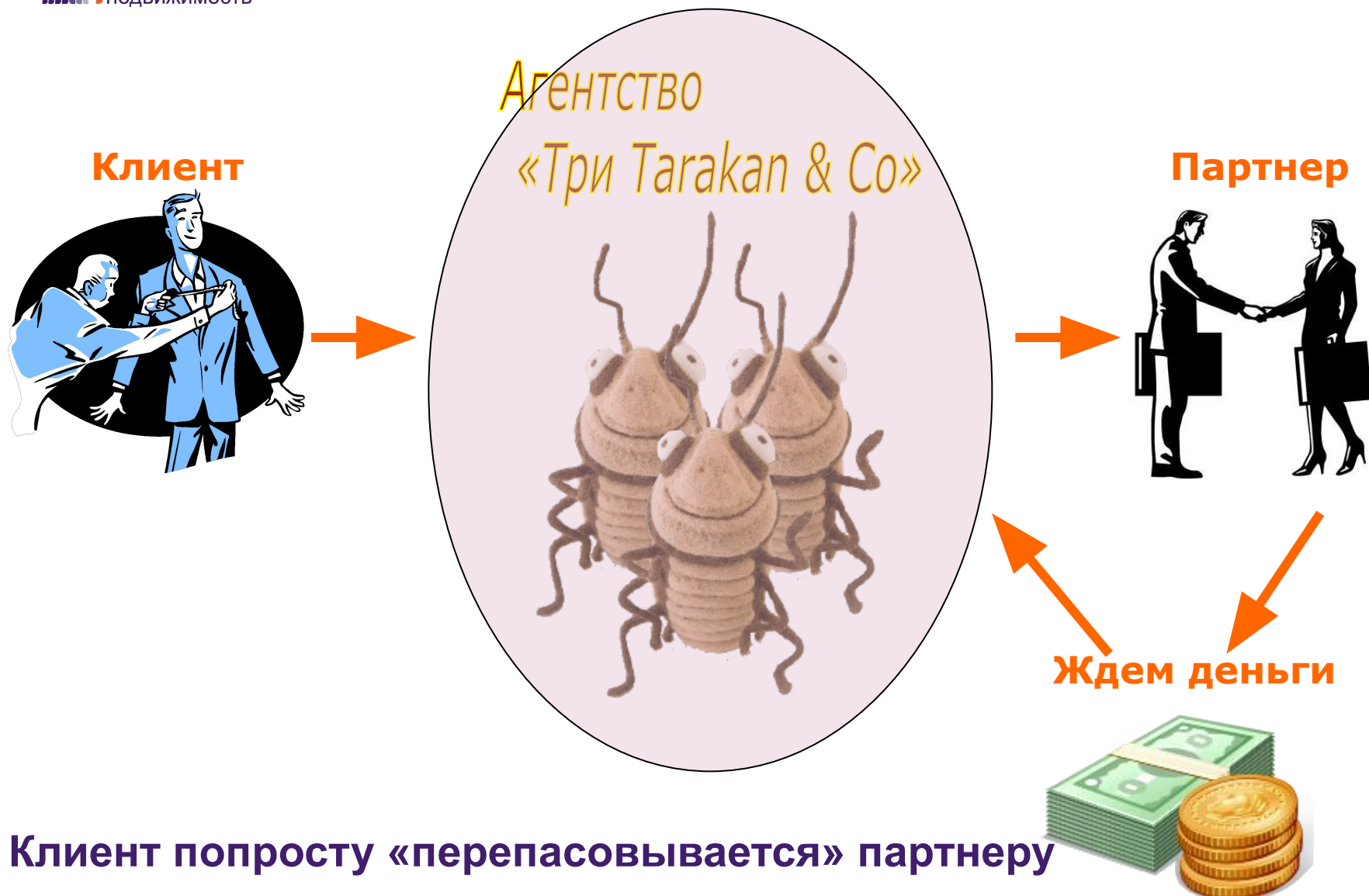
E-mail: 8@7879727.ru

И это далеко не предел...



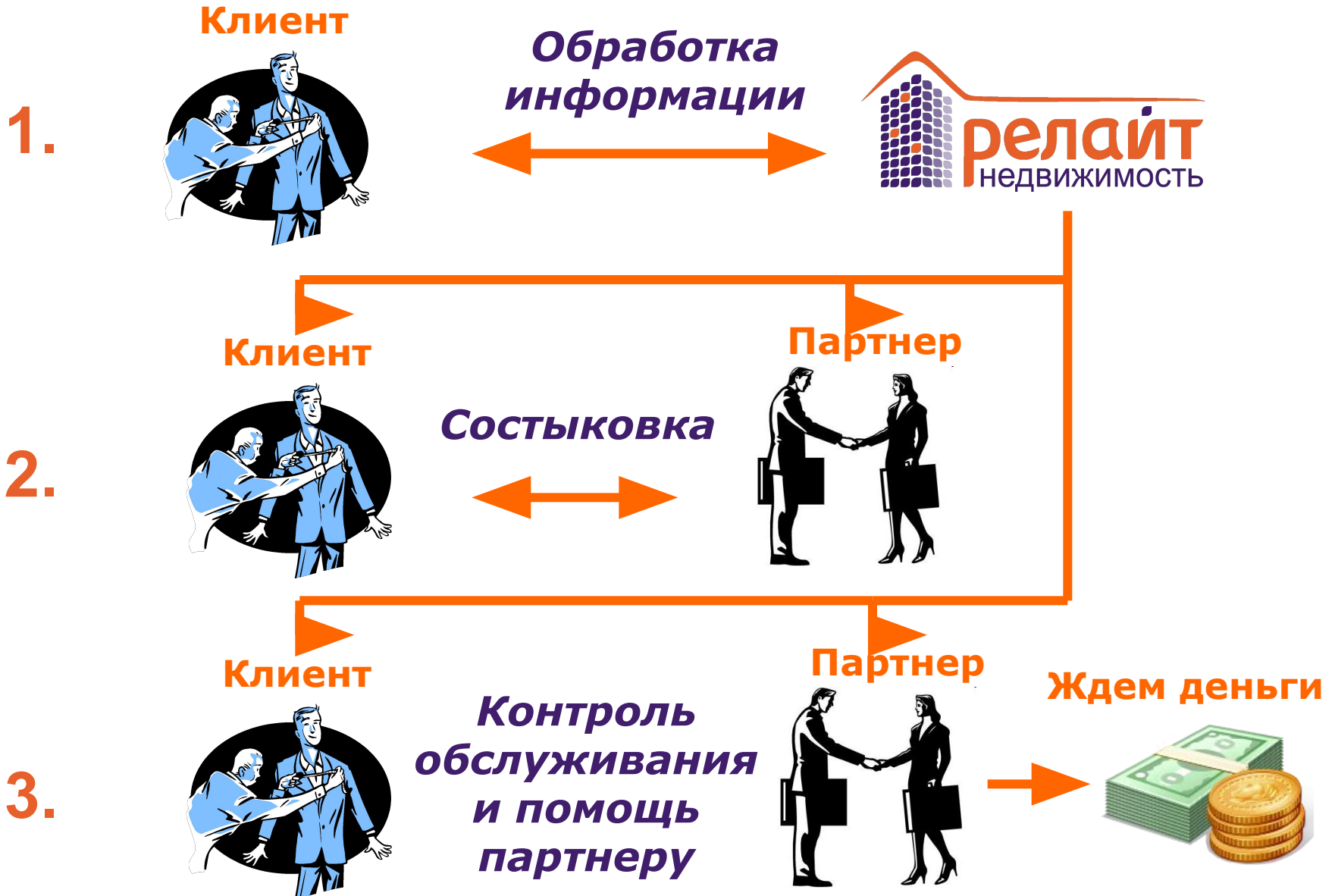
 **контакте**

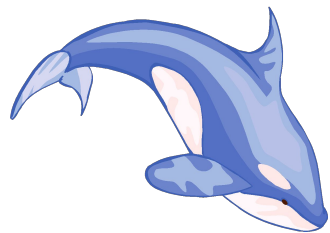
 **facebook**



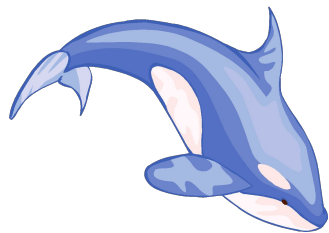
Клиент попросту «перепасовывается» партнеру

Никакой помощи ни клиенту, ни партнеру не оказывается





**Механизм работы
внутри компании**



Ответственный менеджер



**Информирование и
обучение сотрудников**

Обращение клиента



Что говорим?

**Как
обслуживаем?**

**Как
распределяется
прибыль?**

**Кому
направляем?**

**Кто
контролирует?**



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 !**