Фотоальбом

СЕМЬ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ РИЭЛТОРА.

Я ХОЧУ ПРОДАТЬ ДЕДУШКИНУ ПИРАМИДУ И МНЕ НУЖЕН ХОРОШИЙ РИЭЛТОР
ВЫ НЕ ОШИБЛИСЬ! Я ОЧЕНЬ ХОРОШИЙ РИЭЛТОР! Я ДАЖЕ ОДНОГО СФИНКСА В ТРИ МУЗЕЯ ПРОДАЛ!

Как отличить профессионала от плохого специалиста
Многие ожидают, что риэлтор снимет всю «головную боль» по сделке. Однако на практике это не всегда так. Выделим семь несложных критериев оценки эффективности работы агента на разных этапах сделки.

1. Риэлтор постоянно с вами на связи
Есть ли звонки по квартире или нет — неважно. Профессионал всегда на связи с клиентом. Нервничать нужно тогда, когда вы несколько дней (более 10) не общались. Фраза «Ой, ну если не звоню, значит, нет информации» — ответ слабого специалиста. А теперь вспомните, как давно вы общались друг с другом?

Я ВАШ РИЭЛТОР, ПРИШЕЛ СКАЗАТЬ ВАМ, ЧТО НИЧЕГО НОВОГО НЕ ПРОИЗОШЛО!
?

. Умеет выстраивать коммуникации

Как специалист будет выстраивать общение, так и дела пойдут. На коммуникациях строится вся сфера услуг. Вы же не пойдете туда, где вам не так ответили, не туда направили?

ЗВОНОК РИЭЛТОРА

«Значит так! Предупреждаю сразу: меня не перебивать и ничего не советовать! Опыт большой, я в этом не нуждаюсь! Вы мне показываете квартиру завтра в 7:30 утра, позже я не смогу – сделка! Бюджет у клиента ограничен, торг – 400 тыс. рублей. Если мои условия вас не устраивают, вы мне не интересны, и уверен – не интересны никому!».

3. Всегда в курсе дел

У профессионала всегда есть ответы на вопросы: почему нужно делать ремонт, в каких случаях это пустая трата денег, почему ваша квартира стоит столько, а на соседней улице — дороже или дешевле, почему одну квартиру надо смотреть первым делом, а мимо другой пройти. И кстати, вы этого знать не обязаны. Для этого и наняли специалиста.

Профессионал работает так, что вы не заметите сложностей решения квартирного вопроса. Может даже показаться, что это легко. Но за удачной сделкой всегда лежит большой пласт знаний и навыков.

ЧТОБЫ ПОВЫСИТЬ ЦЕНУ ВАШЕЙ ПИРАМИДЫ, Я ПРЕДЛАГАЮ ВАМ СДЕЛАТЬ КОСМЕТИЧЕСКИЙ РЕМОНТ!

. Аргументирует ценообразование

При хорошем раскладе квартира экономмкласса продается в течение двух месяцев, а сдается за неделю. Этого не произошло? Если с рекламой все в порядке, первым делом нужно обратить внимание на адекватность стоимости. Это известный факт. Только специалист может разложить все по полочкам и аргументировать ценообразование.

. Составляет маркетинговый план

А лучше, если риэлтор предоставит вам аналитическую справку по продаже или маркетинговый план, где расписаны все действия, и в дальнейшем будет вести отчет о своей деятельности. Это тоже относится к качеству обратной связи. Если она отсутствует, то вы понимаете: что-то не так с эффективностью.

6. Предупреждает о рисках

Есть очень опасные ситуации, приводящие к потере денег и даже квартиры. Хороший специалист никогда не поведет вас туда, где при анализе правоустанавливающих документов возникают вопросы. Сложности решаемы, а риски чреваты. И эту разницу необходимо учитывать. Ваш риэлтор рассказывает о возможных рисках?

А БЫВШИЕ ВЛАДЕЛЬЦЫ ПИРАМИДЫ НЕ БУДУТ ПРЕТЕНДОВАТЬ НА СОБСТВЕННОСТЬ?

7. Грамотно организует сделку

Это, пожалуй, самый нервный момент в операциях с недвижимостью. Очень важно организовать сделку так, чтоб все свершилось в обозначенный день и час, все стороны присутствовали, все документы были подготовлены.

Кстати, на сделке могут начаться показательные выступления. Иногда некоторые «специалисты» думают, что если они громче всех кричат или больше говорят там, где лучше помолчать, ругают контрагента, то тем самым показывают свой профессионализм. Учтите: настоящие профи говорят строго по делу, а беседуют с целью разрядить обстановку. Это тоже показатель эффективности.

ПОКА НАШИ РИЭЛТОРЫ ВЫЯСНЯЮТ ОТНОШЕНИЯ, ДАВАЙТЕ САМИ ОБСУДИМ УСЛОВИЯ ПРОДАЖИ МОЕЙ ПИРАМИДЫ!

Итак, если по всем пунктам полное соответствие – вам повезло со специалистом. Если же перед вами человек, называющий себя риэлтором, но он не отвечает на звонки, не контролирует ситуацию, не предоставляет информацию, периодически вам грубит, а потом кричит на сделке какой он крутой специалист, то не надо заставлять его работать. Удачных вам сделок!

ВАШ ПЕРСОНАЛЬНЫЙ ЭКСПЕРТ ПО НЕДВИЖИМОСТИ. ПРОДАЖА. ПОКУПКА. АРЕНДА. ВСЕ СДЕЛКИ С ЗАГОРОДНОЙ НЕДВИЖИМОСТЬЮ. ПОМОЩЬ В ОФОРМЛЕНИИ ИПОТЕКИ. МАТЕРИНСКИЙ КАПИТАЛ. ВОЕННАЯ ИПОТЕКА. ЛЮБЫЕ СУБСИДИИ. РАБОТАЮ С ЛЮБЫМИ ФИНАНСОВЫМИ ИНСТРУМЕНТАМИ. Т. +79213445524 Юрий Алексеевич