



АПЕКС
НЕДВИЖИМОСТЬ



Владимир Молчанов

Заместитель генерального директора компании
АН АПЕКС НЕДВИЖИМОСТЬ

В компании с момента её основания в 2002 году



Руководитель учебного центра
компании «АН Апекс Недвижимость»



Участник международных конкурсов
WEB-Realtor-2013 и 2015



Участник Международных выставок и
форумов коммерческой
недвижимости REX; RusRealExpo;
Выставок российской и зарубежной
недвижимости «ДОМЭКСПО»

Преимущества работы агента коммерческой недвижимости по территориальному принципу

1) Знаю всё!



Ознакомившись со всеми объектами недвижимости на выбранной территории вы сможете посмотреть на рынок глазами Клиента.

Собрав список всех объектов на выбранной территории, вы можете произвести их классификацию, для того что бы понимать, что предлагать в первую очередь:

- Объекты, в которых Собственники платят комиссию
- Объекты коллег, которые готовы работать 50/50
- Объекты, в которых Собственники НЕ платят комиссию

Преимущества работы агента коммерческой недвижимости по территориальному принципу

2) Рекламирую лучшие объекты!



Рекламируйте не все объекты, а только самые ликвидные, тем самым генерируя большее число обращений и экономя бюджет.

- ⚠ Выставляйте в рекламу качественные объекты разной ценовой категории. Принимая звонок от Клиента, которому не подходит качество более дешёвого объекта, вы сразу можете предложить ему более дорогой, но подходящий под его требования.

Преимущества работы агента коммерческой недвижимости по территориальному принципу

3) Временной фактор!



Показ объектов в одном секторе экономит время передвижения от объекта к объекту, и даёт возможность проводить показы нескольким Клиентам за день, или несколько объектов одному Клиенту.

За одну встречу Вы можете:

- Показать несколько объектов недвижимости одному Клиенту
- Не будете тратить время и деньги на перемещение по городу в течении дня
- Показать объекты нескольким Клиентам на этой территории

Преимущества работы агента коммерческой недвижимости по территориальному принципу

4) Эксперт в данном секторе



В глазах Собственников и Клиентов вы становитесь большими экспертами, если оперируете всей информацией по данному району.

- Осмотрев заранее объект недвижимости, вы не поведете Клиента в «помойку», в то время как в рекламе было написано, что это евроремонт.
- Вы знаете, все цены в данном районе.
- Обладая информацией о всех объектах на рабочей территории, вы можете легко убеждать собственника понизить цену, или дать Клиенту более мягкие условия, аргументируя что у соседей такие условия.

Преимущества работы агента коммерческой недвижимости по территориальному принципу

5) Есть база Клиентов!



У Вас формируется пул Клиентов, которые ищут помещение в этом районе, и если Вы находите нового Собственника, у Вас, с большой долей вероятности, уже есть для него Клиент.



В 90 % обращений Клиент обычно спрашивает, есть ли у Вас что-то еще в этом районе.

Преимущества работы агента коммерческой недвижимости по территориальному принципу

6) Лояльность Клиентов!



Если Клиент будет понимать, что Вы обладаете полной информацией по данному району, он не будет обращаться в другие агентства, а закроет сделку с Вами.

При этом если, он не выберет помещения, в которых собственники платят нам комиссию, вам будет легко убедить его подписать Договор на оплату услуг и предложить помещения, где Собственники пока не оплачивают услуги.

Так же приводя этих Клиентов на такие объекты, вы показываете Собственникам свою работу и постепенно тоже можете вывести их на Договор.



Мы у себя в Агентстве подробно рассказываем о методах стимуляции Клиентов и Собственников, приводящих к заключению Договоров и страхованию сделок от невыплат!!!

Преимущества работы агента коммерческой недвижимости по территориальному принципу

7) Вас рекомендуют!



Работая на одной территории, вы получаете большое количество рекомендаций.

Собственники на одной территории знают друг друга, и будут Вас рекомендовать при Вашей успешной работе.

Так же Собственники при доверительных отношениях, будут передавать Вам контакты обратившихся к ним Клиентов, не взявших объект по тем или иным причинам.

Преимущества работы агента коммерческой недвижимости по территориальному принципу

8) Работа с Коллегами 50/50



Если к Вам обращается Клиент, но ему не очень интересен Ваш район, вы можете передать его Вашему коллеге, который работает в интересующем Клиента районе. Вы можете сделать сделку 50/50, вероятность которой возрастает многократно, чем если бы вы пытались искать что-то этому Клиенту сами или вообще бы не работали с ним!

- ⚠️ Внутри агентства это реализуется очень просто. У нас, например, работает больше 50 человек, и в нашей CRM системе реализован Автоподбор Клиентов к Объектам и наоборот уже по необходимым параметрам: в конкретном районе, определенной площади и назначению. вы видите сразу объекты Собственников, а также эксклюзивы ваших Коллег.

Преимущества работы агента коммерческой недвижимости по территориальному принципу

9) Сопутствующие услуги



В случае установления доверительных отношений с Клиентами вы можете продвигать сопутствующие услуги, которые будут полезны Клиенту и принесут дополнительный доход.



В нашем агентстве это:

- Кредитование при покупке объектов коммерческой недвижимости;
- Комплексный переезд;
- Бесплатный проект расстановки мебели и рассадки сотрудников.

План выбора территории и этапы работы

- 1) В Москве можно выбрать сектор между 1-4 метро и ограничить его магистральными улицами.

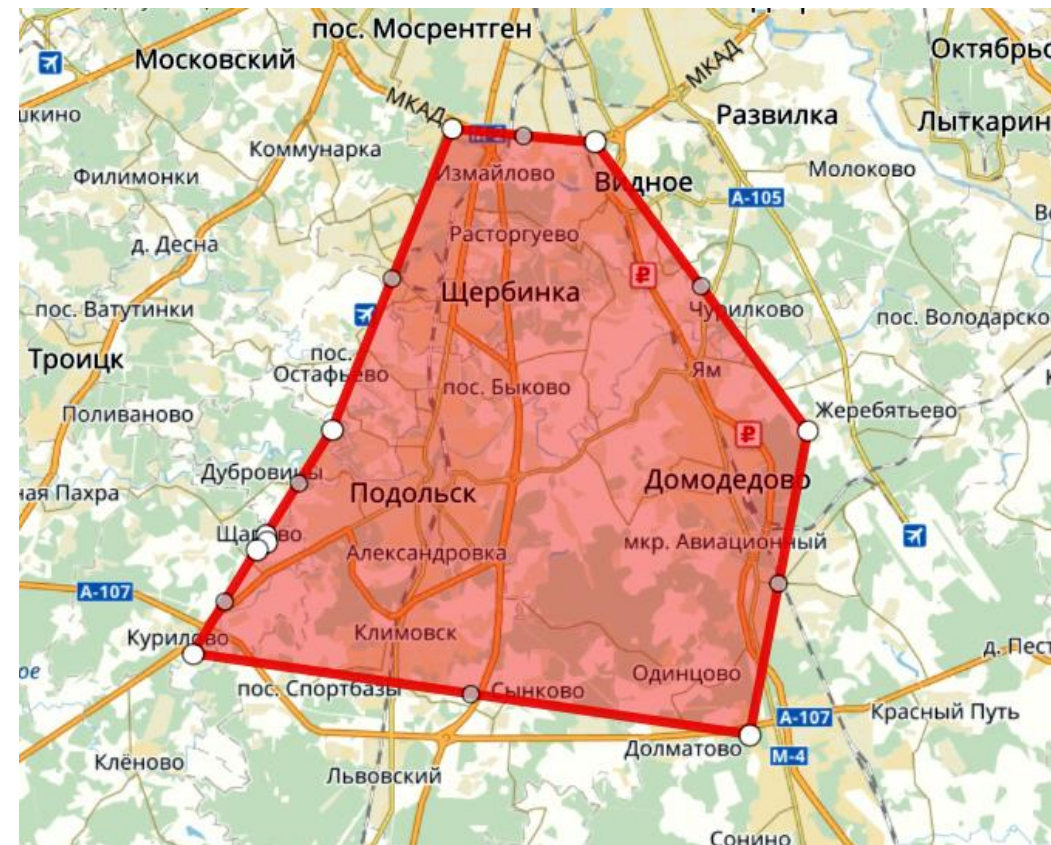
Начинайте с одной улицы и постепенно расширяйте сектор.



План выбора территории и этапы работы

2) В Подмосковье, если вы занимаетесь только складами и производством, сектор нужно выбирать в пределах магистральных шоссе.

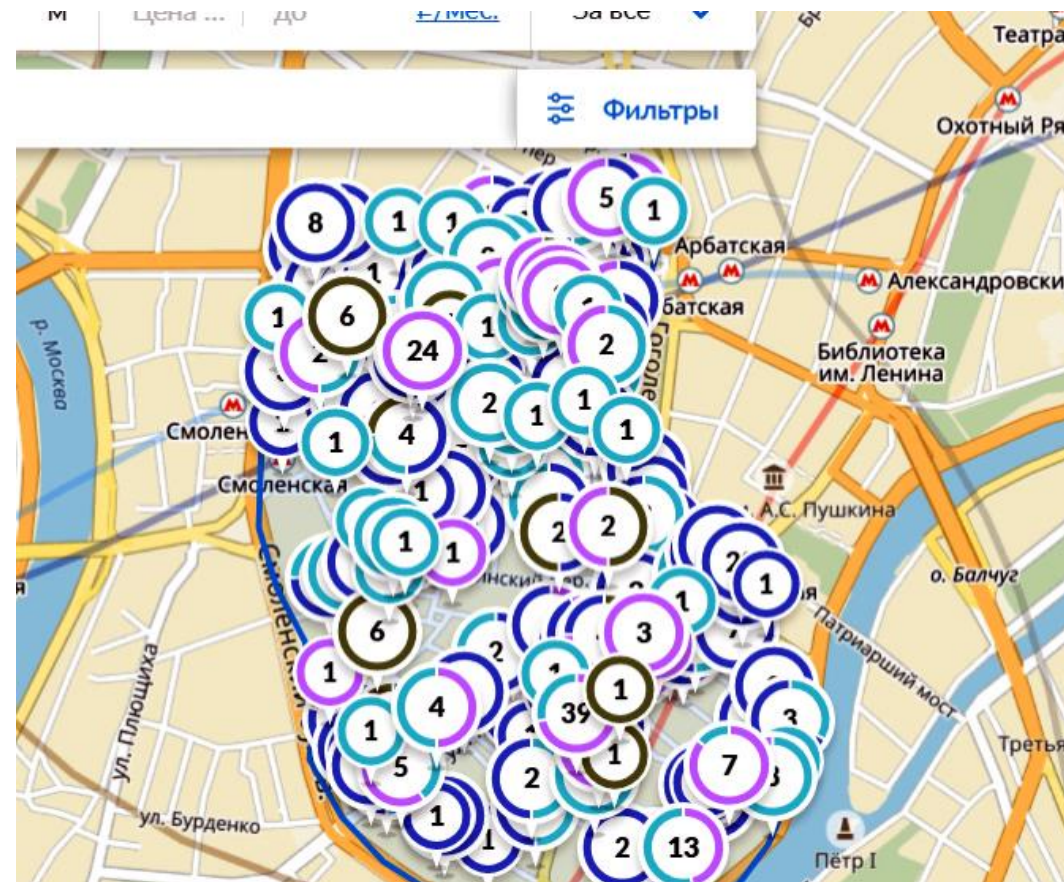
Если в сферу ваших интересов входят помещения и других назначений, то берите в разработку города и населенные пункты в этом секторе и постепенно охватывайте все объекты в них.



План выбора территории и этапы работы

3) Проводите конкурентную разведку. Смотрите какие объекты выставляют в рекламу Ваши конкуренты, ищите собственников, заключайте договора и не бойтесь конкуренции.

Смотреть объекты конкурентов можно в сiап на карте



План выбора территории и этапы работы

- 4) Составьте список улиц и административных зданий в этом секторе
- 5) Прозвоните, весь список объектов из Основной базы вашей CRM для выявления свободных площадей на текущий момент
- 6) Договоритесь о встречи Собственниками, чтобы осмотреть Объекты и сделать фотографии.

	 	Основная база	198830	офисы	Москва	Москва г	Парк культуры	Неопалимовский 3-й пер	8
	 	Основная база	183505	офисы	Москва	Москва г.	Парк культуры	Льва Толстого ул	23
	 	Основная база	178522	свободное назначение	Москва	Москва г	Кропоткинская	Гагаринский пер	29
	 	Основная база	179706	свободное назначение	Москва	Москва г	Арбатская АПЛ	Арбат ул	17

План выбора территории и этапы работы

7) Запросить Договор Собственника или выслать нашу форму, для ознакомления, а по возможности сразу стараться подписать.

8) Не отмечать Объекты с высокими ценами, а работать с возражениями по принципу Ваши соседи сдают лучшие площади по более низкой цене.



План выбора территории и этапы работы

9) Прозвонить архив вашей CRM и объекты где есть контакты Собственников, например Realto, по адресам в которых вы не нашли площади при обзвоне Основной базы.
Это обязательно!!!

			Архив	178734 офисы	Москва	Москва г	Арбатская АПЛ	Калашный пер	14
			Архив	184108 офисы	Москва	Москва г	Арбатская АПЛ	Власьевский М. пер	3
			Архив	173534 свободное назначение	Москва	Москва г	Арбатская АПЛ	Арбат ул	30
			Архив	154556 офисы	Москва	Москва г	Боровицкая	Волхонка ул	6

План выбора территории и этапы работы

10) Во время осмотров Объектов заходить по пути во все места, где могут сдаваться площади в этом районе.

Практика показывает, что очень много Собственников вообще не дают никакой рекламы!!!

Узнавать телефоны Собственников или отделов аренды у охраны, обслуживающего персонала, арендаторов.

11) Оставить визитную карточку и полиграфические материалы о Агентстве у Собственника и Клиента.



План выбора территории и этапы работы

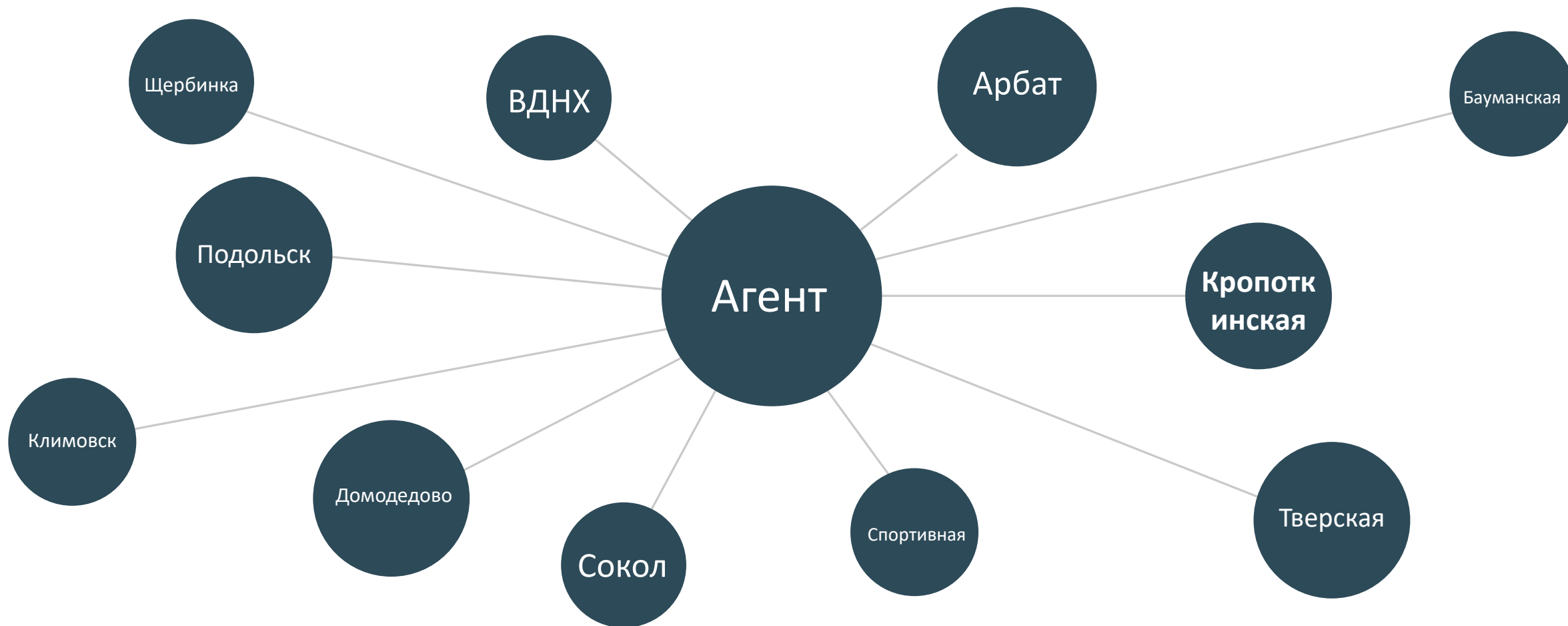
12) Если Вы не можете найти Собственника, но на территории работают другие Агентства недвижимости, попытайтесь наладить контакты с адекватными коллегами, для того, чтобы сработать 50/50.



Самый главный слайд

Не забывайте о принципе дифференциации.

Вы должны делать как можно больше таких качественных островков с территориями, которые вы досконально знаете.



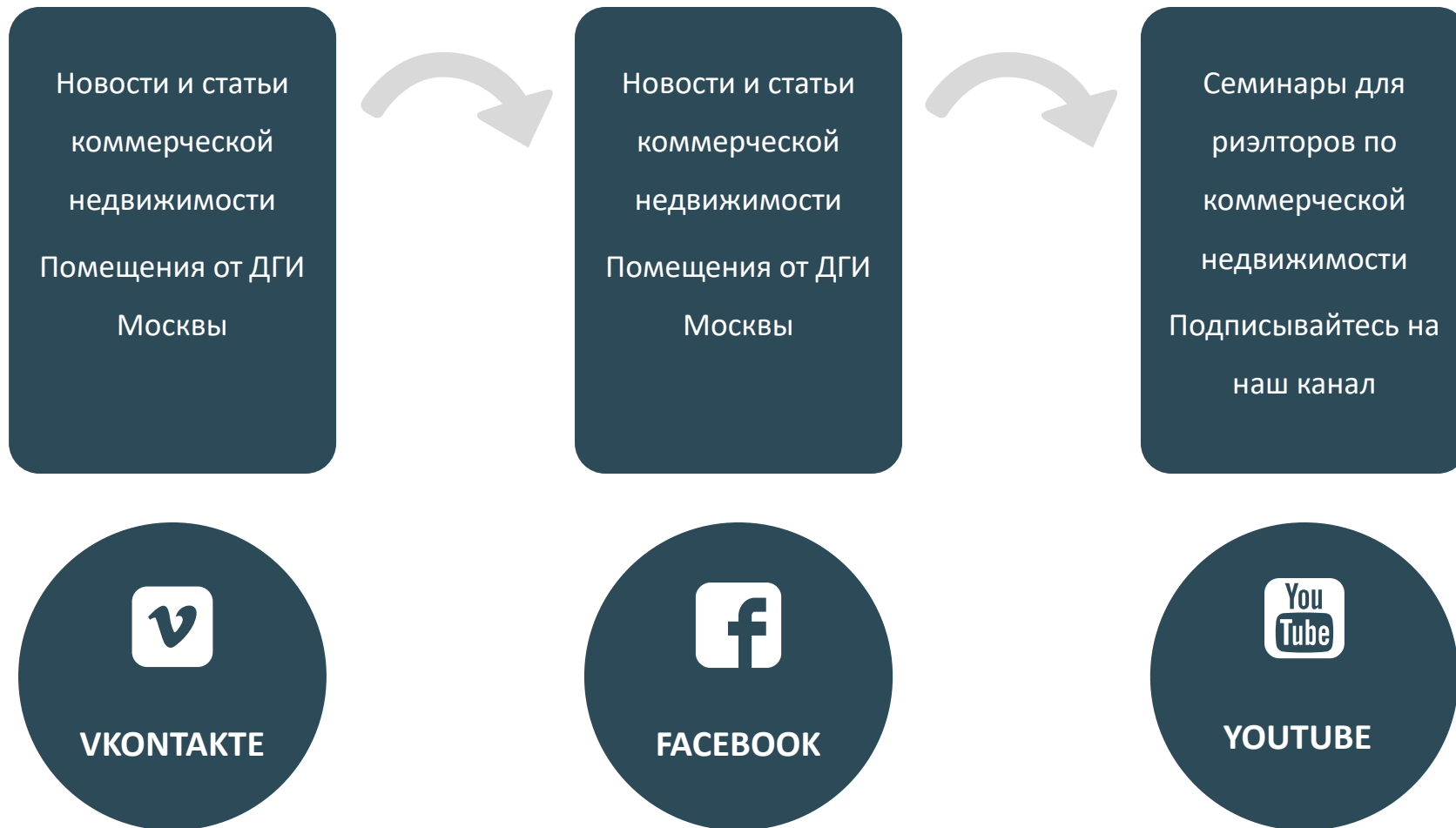
Приходите к нам работать

Мы приглашаем к сотрудничеству брокеров с опытом работы, а так же начинающих специалистов и предлагаем:

- один из самых высоких процентов от сделки в Москве;
- гарантированный объем работы;
- сайт компании (ежедневная посещаемость 2000 чел в сутки) 2-х кратный победитель международного конкурса WEB-REALTOR;
- выгрузку объектов, за счет компании на 30 порталов по коммерческой недвижимости, в том числе (avito, cian, rbc и др.)
- собственную CRM систему с Объектами и Клиентами с функцией Автоподбора.



Следите за анонсами в соцсетях



СВЯЖИТЕСЬ С НАМИ



124125, Москва

3-я улица Ямского Поля д 2 кор. 26 офис 220



+7 495 369-01-55



apex@apex-realty.ru



www.apex-realty.ru

