



Студия
Дениса Каплунова

ЗАКАЗЧИК: агентство недвижимости Pozdyakov Realty Group.

ЗАДАЧА: подготовить тексты для видеороликов, которые будут использоваться на разных страницах корпоративного сайта.

Тексты роликов:

Здравствуйтесь, друзья. Меня зовут Владислав Поздняков, я основатель компании Pozdnyakov Realty Group, которая занимается сопровождением операций с жилой недвижимостью.

В этом видео я расскажу, в чём на самом деле полезен риэлтор и почему вам будет выгодно с ним работать.

Бытует мнение, что агент по недвижимости — это человек, который просто сводит несколько сторон и получает огромные комиссионные. Поэтому часто стороны предпочитают договариваться между собой без риэлтора.

В этом есть зерно истины. Знаете, почему? Потому что клиенты ожидают большего...

Профессиональный риэлтор выполняет колоссальный объём работы, результат которой ВПЕЧАТЛЯЕТ КЛИЕНТА. Да, именно впечатляет. И когда клиент сам это видит, он начинает понимать все выгоды сотрудничества.

Мы провели опрос клиентов с целью понять, что для них наиболее важно в работе агента? Было много интересных версий, при этом клиенты в один голос обозначили ряд ключевых факторов:

1. Скорость реагирования на просьбы и задачи.
2. Способность находить выходы из сложных ситуаций.
3. Точное знание рынка, объектов и особенностей каждого района.
4. Ответственность и компетентность.

И позволю себе отдельно процитировать нашего постоянного клиента: *«Сказал. Сделал. Сделал на совесть».*

Для нашей работы такие качества являются обязательным стандартом. Мы к ним не стремимся, мы на них основываемся.

При этом на наш взгляд, главное достоинство риэлтора — находить клиенту более выгодные решения его жилищного вопроса.

Первое, о чём должен заботиться риэлтор: это решение конкретных задач клиента.

Второе: не бывает одинаковых задач, у каждого своя конкретная ситуация, поэтому и решения должны быть персональными, а не универсальными.

* * *

О чём на самом деле думают люди при обращении в агентство недвижимости?

Продать квартиру? Купить квартиру? Сдать или снять? Нет.

«Как продать (или купить) квартиру по выгодной для себя цене?».

Вот на этом девизе чаще всего работают большинство риэлторов. Мы же сторонники более глубокого и выгодного для клиента подхода.

Потому что истинная клиентская задача кроется в более глубоких моментах:

«Как БЫСТРО продать (или купить) квартиру по выгодной для клиента цене?»

Это только начало. Идём дальше:

«Как БЫСТРО продать (или купить) квартиру по ОЧЕНЬ выгодной для клиента цене?»

И на десерт самое определяющее:

«Как БЫСТРО продать (или купить) квартиру по ОЧЕНЬ выгодной для клиента цене, даже если у квартиры сложная юридическая история».

БЫСТРО... ОЧЕНЬ ВЫГОДНО... И ДАЖЕ ЕСЛИ У КВАРТИРЫ СЛОЖНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ ИСТОРИЯ.

Именно на этих трёх принципах агентство Pozdnyakov Realty Group строит свою работу с клиентами.

Потому что именно так, на наш взгляд, и должен работать профессиональный риэлтор.

* * *

Мне было приятно сформировать коллектив агентов и юристов, с которыми мы мыслим едиными ценностями. Когда клиенты начинают работать именно с нами, они моментально ощущают разницу.

Позвольте привести вам всего несколько фактов из нашей деятельности:

1. За прошедшие 3 месяца мы помогли продать 8 квартир по более высокой цене, чем планировали собственники. Восемь заявок, восемь продаж.
2. Средняя наценка — 18%. Вы прекрасно понимаете порядок сумм, так как знаете, сколько сегодня стоит недвижимость в Москве.
3. Размер нашей комиссии совершенно не привязывается к сумме наценки. Мы работаем по фиксированному размеру гонорара.

Это наш принцип и отличие. А принципы и отличия не должны основываться на деньгах. На первом месте сервис, потому что...

*Каждый может продать квартиру по рыночной цене.
Для этого риэлтор не нужен.*

* * *

Ещё одна сторона работы риэлтора — это квартиры в новостройках. Здесь мы покупателям предоставляем свои услуги БЕСПЛАТНО.

1. Узнаём задачу.
2. Находим несколько вариантов.
3. Помогаем всё оформить юридически корректно и грамотно.

** И очень часто по цене, которая ниже официальной...*

Также мы регулярно проводим акции, когда оказываем бесплатные услуги покупателям по поиску вариантов на вторичном рынке.

Подпишитесь на нашу рассылку по этой ссылке _____, чтобы быть в курсе таких предложений.

* * *

Отдельное внимание мы уделяем ситуациям со сложной юридической историей. Мы часто берёмся за решение вопросов, от которых отказываются наши коллеги. Что ж, у каждого свои принципы...

А нам интересно решать такие задачи:

1. Залоговые квартиры...
2. Разъезды на несколько жилых площадей...
3. Большая коммунальная задолженность...
4. Несколько собственников с разным мнением...
5. Несовершеннолетние прописанные дети...

И любые ситуации, когда нужно прибегать к длинным альтернативным цепочкам...

Именно здесь проявляется реальная компетентность риэлторов и их профессиональные способности.

ЧЕСТНОЕ, БЫСТРОЕ И ВЫГОДНОЕ РЕШЕНИЕ ЖИЛИЩНЫХ ЗАДАЧ КЛИЕНТА.

Это даже не девиз. Это фундаментальный принцип работы агентства недвижимости Pozdnyakov Realty Group.

Предлагаю вам лично в этом убедиться. Прямо сейчас.

Звоните нам по тел. _____, пишите на _____, и мы уже сегодня готовы заняться решением вашей задачи.

* * *

А в следующем видео я поделюсь с вами наиболее распространёнными ошибками при обращении к риэлтору.

Следите за обновлениями на моём YouTube канале _____

Поэтому я с вами не прощаюсь, а говорю «До встречи, друзья!».