

**Конференция  
профессионалов рынка недвижимости 2018**

**«Риэлтор Будущего»**

*«Вы станете таким же незначительным, как и Ваше господствующее желание, но таким же великим, как и Ваше доминирующее стремление».*

*Джеймс Аллен*



# По каким параметрам можно составить представление о компании?

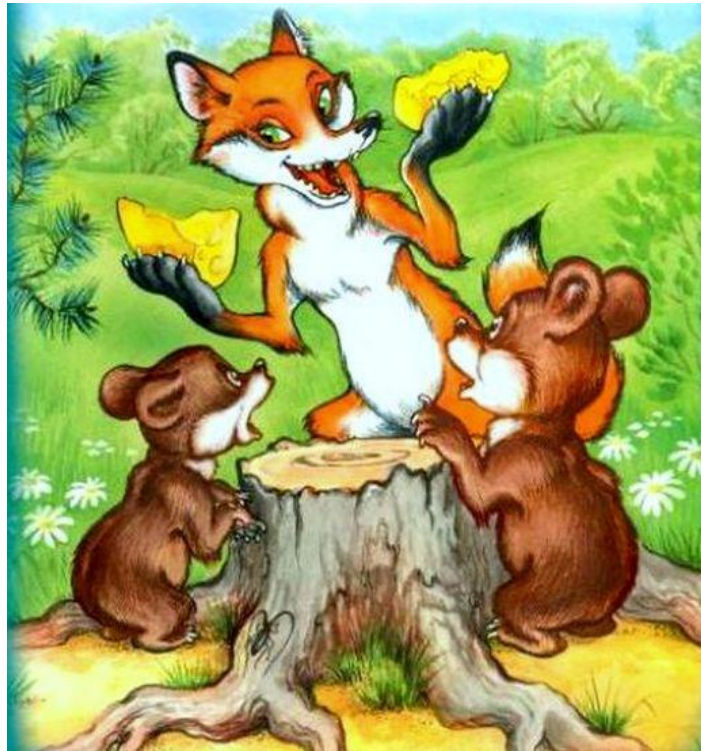
- 1) Рекомендации и отзывы.
- 2) Диалог по телефону.
- 3) Уровень организации офиса.
- 4) Обеспечение конфиденциальности.
- 5) Опыт работы на рынке недвижимости.
- 6) Наличие рекламной информации в периодических изданиях.
- 7) Качественная подача объявлений.
- 8) Количество эксклюзивных вариантов.
- 9) Интернет-сайт.
- 10) Профессиональная этика.
- 11) Членство в объединениях.
- 12) Сертификат агенства и аттестаты сотрудников.
- 13) Страхование профессиональной ответственности.
- 14) Внимание к деталям.
- 15) Доверяй своей интуиции.

# Ситуация на рынке недвижимости, диджитализация бизнеса

- 1. Быстрый доступ к сведениям.
- 2. Новые каналы и инструменты взаимодействия: текстовые сообщения, лайки и репосты, видеоконтент. Представление о скорости обслуживания и его качестве у клиентов формируется на основании опыта в онлайне.
- 3. Становится значительно меньше свободного времени.
- 4. Наши клиенты становятся очень подкованными, могут сами выбрать все продукты, опираются на опыт большого количества других людей и всегда очень спешат. Неважно — где, важно — что.

# Существующие проблемы:

- Разобщенность среди риэлторов («Два жадных медвежонка»)



# Низкий уровень профессионализма

- Охмурить Напугать Ободрять



# Отсутствие стандартов

- Как хочу, так и решаю вопросы





# Не используются инновации

- А зачем CRM?



# Нет работы с клиентской базой

- «Хозяйство не подсчитано»

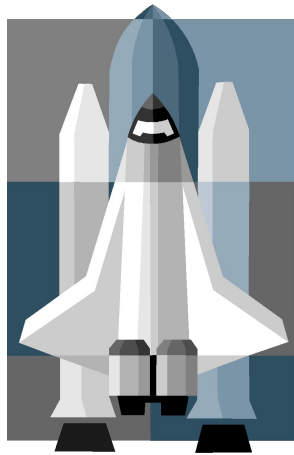


# Ожидание чуда

- Кто-то сделает за нас



# Оперативность и технологичность





# Дипломатичность

- Умение договариваться со знаком «+»



# Радость общения – робот никогда не заменит человека

- Самое главное, находиться всегда в ресурсных (положительных) эмоциях, в позитивном настроении, с энтузиазмом и профессионально решая жилищные вопросы, ведь риэлторский бизнес – это, в первую очередь, социальная работа и ответственность перед людьми. Какая бы дорогая не была недвижимость, дороже психологического комфорта и человеческой жизни ничего нет.



- Задача Риэлтора Будущего - помочь людям исполнить свою мечту, подарить радость исполнения желания и приобретения счастливого мира в виде лучшего объекта недвижимости, решения финансовых вопросов и достижения результатов, которыми клиенты будут довольны на протяжении долгих лет!

