



АЛМАЗ

АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ



2025

Как продавать много
и дорого



Недвижимость для начинающих

В гайде рассматриваются различные стратегии и инструменты цифрового маркетинга которые помогут вам привлечь больше клиентов, увеличить конверсию и продавать по высокой цене.





Модуль 1

Гайд: Недвижимость для начинающих

С чего начать свой путь в сфере недвижимости

Если вы задумываетесь начать карьеру или бизнес в недвижимости, важно понимать, что рынок требует не только "чуйки" на выгодные объекты, но и системного подхода. Здесь не обойтись без правовых знаний, стратегического мышления и умения выстраивать долгосрочные отношения с клиентами.

Юридические основы недвижимости

Почему это важно?

Ошибки в юридическом оформлении сделок могут стоить клиенту квартиры, а вам — репутации и даже свободы. Знание правовой базы позволяет:

- Проверять "чистоту" объектов;
- Грамотно оформлять договоры;
- Защищать интересы клиента на 100%.

Основные документы и понятия:

Термин	Описание
Право собственности	Подтверждается выпиской из ЕГРН.
Обременения	Ипотека, арест, сервитут — ограничения прав.
Доверенность	Нужна, если кто-то действует от имени собственника.
Аванс и задаток	Аванс — просто предоплата, задаток — гарантия.
ДКП	Договор купли-продажи — основной документ сделки.

Этапы юридического сопровождения сделки

Проверка документов на объект (свидетельства, выписки, кадастр, техпаспорт).

Проверка собственника (судимости, бракоразводные процессы, банкротство).

Подготовка договора.

Нотариальное заверение (в ряде случаев обязательно).

Регистрация сделки в Росреестре (через МФЦ или онлайн).

Понимание правовой стороны — базовая защита ваших клиентов и вашей репутации.

Основы законодательства:

- Гражданский кодекс РФ — договоры купли-продажи, аренды, дарения.
- Жилищный кодекс РФ — понятия собственности, прописки, переоформления.
- Земельный кодекс РФ — участки под ИЖС, аренда земли, оформление границ.
- Закон о государственной регистрации недвижимости (218-ФЗ) — как регистрируются сделки.





Модуль 2

⚙ Методика ПРОДАЖ (проектный подход в недвижимости)

Проектное мышление — это способ организовать вашу работу как серию управляемых этапов с конкретной целью и измеримыми результатами. Применяется как в агентской деятельности, так и в инвестиционных проектах.

Структура проектного подхода

- ◆ **ЭТАП 1: Инициация**
 - Определить цель (например: покупка квартиры для аренды, продажа дома, вложение в новостройку).
 - Сформулировать задачу.
 - Собрать первичную информацию о клиенте, бюджете, сроках.
- ◆ **ЭТАП 2: Планирование**
 - Анализ рынка и целевой аудитории.
 - Составление плана действий: подбор, просмотры, торг, оформление.
 - Распределение задач по времени и приоритетам.
 - .
- ◆ **ЭТАП 3: Реализация**
 - Проведение просмотров.
 - Работа с возражениями.
 - Подготовка сделки и проведение переговоров.
- ◆ **ЭТАП 4: Контроль**
 - Анализ этапов: что сработало, что нет.
 - Корректировка стратегии.
 - Контроль юридических процедур.
- ◆ **ЭТАП 5: Завершение**
 - Регистрация сделки.
 - Передача объекта.
 - Поддержка клиента после продажи (например, помощь с пропиской, переездом, ремонтом).

👛 Для кого подходит методика ПРОДАЖ

Роль	Как помогает
Агент по недвижимости	Повышает профессионализм и эффективность.
Инвестор	Даёт чёткую стратегию выхода на прибыль.
Девелопер	Помогает контролировать бюджет, сроки, риски.

Первые шаги в недвижимости не должны быть хаотичными. Изучив юридические основы и применяя проектное мышление, вы сможете:

- Сократить ошибки и риски;
- Строить доверие у клиентов;
- Повысить шансы на успех в сделках и инвестициях.





Модуль 3

Уникальное торговое предложение (УТП) для покупателя недвижимости

Что такое УТП?

УТП — это чёткое, убедительное преимущество вашего предложения, которое выгодно выделяет вас среди конкурентов и отвечает на основные боли и желания покупателей.

Примеры УТП для покупателя недвижимости:

Гарантия лучшей цены:

«Если найдете дешевле аналогичный объект — снизим цену или компенсируем разницу.»

Полное сопровождение сделки «под ключ»:

«Мы берем на себя все юридические и бюрократические вопросы — от поиска до оформления документов.»

Индивидуальный подбор:

«Подбираем только те варианты, которые соответствуют вашим конкретным требованиям и бюджету.»

Эксклюзивные объекты:

«Доступ к предложениям, которые не публикуются на общих площадках.»

Быстрый показ и обратная связь:

«Организуем просмотр объекта в удобное для вас время — даже в выходные и вечером.»

Консультация по ипотеке и финансированию:

«Помогаем подобрать выгодные кредитные программы и подготовить полный пакет документов.»

Гарантия прозрачности сделки:

«Все документы проверены экспертами — никаких скрытых рисков и переплат.»





Модуль 4

Скрипт общения с клиентом: выяснение потребностей и мотивации покупателя, подбор объекта, обработка возражений

1. Выяснение потребностей и мотивации

- Приветствие и установление контакта:
«Здравствуйте! Меня зовут [Имя], я помогу вам подобрать оптимальный вариант недвижимости. Расскажите, пожалуйста, что именно вы ищете?»
- Выяснение целей:
 - Для чего вы покупаете недвижимость? (для жилья, инвестиций, сдачи в аренду)
 - В каком районе предпочтительнее?
 - Какие параметры важны? (количество комнат, этаж, площадь, инфраструктура)
 - Какой бюджет планируете выделить?
- Понимание сроков:
 - На какой срок вы рассчитываете с покупкой? Срочно или в течение нескольких месяцев?
 - Готовы ли рассмотреть объекты с ремонтом или хотите делать ремонт самостоятельно?
- Дополнительные вопросы:
 - Есть ли особые пожелания? (например, наличие парковки, балкона, близость к метро)
 - Есть ли у вас опыт покупки недвижимости? Нужно ли объяснить процесс?

2. Подбор объекта

- На основе полученных данных подбираем несколько вариантов.
- Представляем клиенту ключевые преимущества каждого объекта.
- Предлагаем сравнить объекты по важным для клиента критериям.
- Обсуждаем возможные альтернативы.

3. Обработка возражений

- Возражение: «Цена слишком высокая.»
 - Ответ: «Понимаю вашу обеспокоенность. Объект обладает рядом преимуществ, которые оправдывают стоимость: [качество ремонта, местоположение, инфраструктура]. Мы можем также рассмотреть варианты с меньшей стоимостью.»
- Возражение: «Мне нужно подумать.»
 - Ответ: «Конечно, решение важное. Могу ли я помочь вам с дополнительной информацией или предложить посмотреть другие варианты?»
- Возражение: «Я не уверен в районе.»
 - Ответ: «Могу рассказать подробнее о районе, показать аналитику развития и отзывы других покупателей.»
- Возражение: «Хочу посоветоваться с родственниками.»
 - Ответ: «Это разумно. Могу подготовить всю информацию, чтобы вам было проще обсудить.»

4. Завершение разговора

- Предложить следующий шаг: просмотр объекта, звонок с менеджером, отправка подробной информации.
- Записать контакты и удобное время для связи.
- Поблагодарить за разговор и подчеркнуть готовность помочь.

