

МЫ ПРОДАЕМ НЕДВИЖИМОСТЬ
В 3 РАЗА БЫСТРЕЕ И НА 12% ДОРОЖЕ
ЧЕМ В СРЕДНЕМ ПО РЫНКУ, ЕСЛИ БЫ ВЫ ПРОДАВАЛИ
САМИ ИЛИ С ДРУГИМ АН



Центр турбопродаж недвижимости

ПОЧЕМУ НАДО РАБОТАТЬ ИМЕННО С НАМИ

- ❑ С начала 2016 года **54 клиента** нашего агентства **улучшили** жилищные условия, переехав в просторное и комфортное жилье
- ❑ Благодаря использованию современных маркетинговых технологий и количеству действий, **в 5-7 раз, больше** чем у конкурентов, совершаемых для продажи объекта, мы обеспечили клиентам получение максимальной стоимости при продаже недвижимости
- ❑ Мы продаем объекты в среднем **за 34 дня**. Наши конкуренты продают от 3 месяцев и до бесконечности

**МЫ УМЕЕМ ПРОДАВАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ
В 3 РАЗА БЫСТРЕЕ И НА 12 % ДОРОЖЕ
ЧЕМ В СРЕДНЕМ ПО РЫНКУ**

Мы выяснили, что **собственники** при продаже объекта недвижимости совершают **2 главные ошибки** - завышенная стартовая цена и отсутствие пошагового плана продажи объекта недвижимости, что приводит к зависанию объекта на рынке и потере денег и времени. Эти **потери** составляют **10-20% от стоимости** объекта недвижимости

**МЫ УМЕЕМ ПРОДАВАТЬ НЕДВИЖИМОСТЬ
В 3 РАЗА БЫСТРЕЕ И НА 12 % ДОРОЖЕ
ЧЕМ В СРЕДНЕМ ПО РЫНКУ**

Что мы делаем для продажи Вашей недвижимости:

1. Качественные фото объекта и прилегающей территории
2. Размещение баннера на объекте (по возможности)
3. Монтаж табличек о продаже по местонахождению объекта
3. Разработка профилей потенциальных покупателей
4. Написание продающего текста
5. Текст для e-mail, смс рассылки клиентам и партнерам
6. Разработка макета продающих флаеров
7. Разработка макета листовки для расклейки
9. Размещение информации в группе риэлторов в Viber о продаже объекта

10. Размещение объявления на ТОП-50 сайтах по недвижимости
11. Сбор ключевых фраз и написание объявлений
12. Разработка одностраничного сайта – лендинга
13. Настройка контекстной рекламы
14. Рассылка e-mail и смс партнерам
15. Рассылка e-mail и смс потенциальным клиентам
16. Звонки по базе клиентов
17. Расклейка листовок
18. Распространение продающих флаеров об объекте в местах скопления потенциальных клиентов
19. Посты в социальных сетях о продаваемом объекте со ссылкой на лендинг
20. Проведение дня открытых дверей для партнеров и клиентов
21. Реклама в торговых центрах «Европа» и «Линия»

ВЫПОЛНЕННЫЕ ПРОЕКТЫ



Продавец Галина обратилась к нам по рекомендации своей знакомой, ей было нужно продать двухкомнатную квартиру в новом, сданном доме (пр-т Московский, д. 66). Мы договорились с ней о встрече для осмотра ее квартиры. Квартира Галины находилась в добротном кирпичном доме

Что мы сделали для продажи квартиры:

- 1. Подготовили продающий текст, с акцентами на выгодах от приобретения объекта
- 2. Разместили объявление на 53 сайтах по недвижимости в течение 2 суток
- 3. Разместили продающие таблички на близлежащих столбах и деревьях
- 4. Разместили баннер на фасаде квартиры
- 5. Разработали дизайн для расклейки. Напечатали и расклеили 2 500 штук объявлений в р-не нахождения объекта

- 6. Сообщили о продаже квартиры 150 партнерам, с предложением сообщить своим покупателям о продаваемом объекте и разделить комиссионные, которые нам оплачивает продавец
- 7. Провели показы квартиры потенциальным покупателям с вручением презентационных материалов
- 8. Провели переговоры с потенциальными покупателями. Из трех предложений выбрали лучшее для собственника
- 9. Подписали предварительный договор
- 10. Подготовили документы к заключению сделки
- 11. Подписание договора купли-продажи



Александр – молодой и успешный предприниматель. Он решил продать свою однокомнатную квартиру и купить для своей семьи дом. У него были ограничены сроки продажи, так как продавец дома тоже спешил с продажей. Его квартира отличалась добротным ремонтом и большой площадью, а так же находилась на 13 этаже. И хотя это однокомнатная квартира, но аналогов в этом районе не было, по такой цене продавались только двухкомнатные квартиры

Что сделали для продажи объекта недвижимости:

- 1. Составили объявление с акцентами на преимуществах квартиры для покупателя
- 2. Разместили объявление о продаже квартиры на 63 сайтах по недвижимости для нашего региона
- 3. Провели открытый показ квартиры для партнеров
- 4. Провели показы заинтересованным покупателям
- 5. Было расклеено более 4000 цветных листовок
- 6. Покупателя привели партнеры после открытого показа
- 7. Без уступок по цене квартира была продана за 32 дня

ПОЧЕМУ НАДО РАБОТАТЬ ИМЕННО С НАМИ

- ▣ Мы гарантируем, что в течение 24 часов объявление о продаже недвижимости появится на 50 сайтах по недвижимости
- ▣ Мы гарантируем, что к продаже объекта недвижимости будет подключено более 10 ведущих компаний на рынке. Ваш объект будут продавать более 80 риэлторов нашего города
- ▣ Мы гарантируем, что в первую неделю продажи Вашего объекта мы приведем к Вам потенциального покупателя

Действия	Другие АН	«Азбука жилья»
1. Качественные фото	-	+
2. Продающий текст	-	+
3. Размещение на сайтах	2-5	50
4. Расклейка	-	+
5. Баннер на фасаде	+/-	+
6. Создание лендинга	-	+
7. Настройка контекстной рекламы	-	+
8. Предложение 80 партнерам	-	+
9. Продающие флаеры в местах скопления целевой аудитории	-	+
10. Проведение дня открытых дверей	-	+

ОТЗЫВЫ НАШИХ КЛИЕНТОВ



□ Отзыв клиента Юлии, г.Москва

«Меня зовут Юлия, живу в г.Москве. Я долго и безуспешно пыталась продавать свою квартиру, которая досталась мне по наследству в городе Брянске. Риэлторы занимались продажей, но результата не было и я не могла понять, почему. Потом решила все взять в свои руки, приехав в Брянск, случайно мне порекомендовали АН «Азбука жилья». Первая встреча состоялась в квартире, мне сразу сказали, что нужно улучшить, чтобы квартира выигрывала на фоне других объектов, а так же расписали подробный план продажи. Мне такой подход сразу понравился, я доверилась, оставила ключи и не пожалела. Уже в первый день был вывешен баннер на балконе и стали поступать звонки, отчет о работе я получала по электронной почте, а так же мы регулярно созванивались. Через 2 недели у нас уже было 2 заинтересованных покупателя и мы продали квартиру даже дороже, чем выставляли. Обращайтесь в «Азбуку жилья», они очень ответственно подходят к делу..»

A handwritten signature in blue ink, appearing to be the name 'Юлия'.



□ Отзыв клиента Наталья, г. Брянск

«Меня зовут Наталья и я косметолог. Так сложилось в жизни, что мы столкнулись с проблемой продажи нашей трехкомнатной квартиры. Знакомые нам порекомендовали обратиться в агентство «Азбука жилья», которое успешно помогло продать их квартиру. Они очень профессионально подошли к нашему вопросу. Объявление о продаже жилья размещено на всех возможных ресурсах, сформулировано очень грамотно и интересно. Спустя 3 недели мы успешно продали квартиру по той цене которая нас устраивала и это при том что сейчас кризис в стране. Сотрудники Агентства Недвижимости «Азбука жилья» квалифицированно подошли к нашей продаже, заранее были просчитаны все дополнительные финансовые затраты и не было никаких неожиданностей в процессе оформления в банке.

Хочу так же как и мои знакомые в своё время, рекомендовали мне Агентство Недвижимости «Азбука жилья», порекомендовать эту компанию всем, кто столкнётся с важной проблемой в жизни - покупка и продажа жилья. Спасибо вам за профессионализм! С наилучшими пожеланиями в дальнейшей работе, Наталья»

ПОЧЕМУ НАДО РАБОТАТЬ ИМЕННО С НАМИ

При работе с Центром Турбопродаж недвижимости «Азбука жилья» Вы **выбираете лучшее предложение** от покупателей, а не ждёте чуда или удачного стечения обстоятельств

Наша задача, что бы подписывая договор купли – продажи, Вы были уверены, что продали свою недвижимость по **максимальной цене и на лучших условиях**

ЦЕНТР ТУРБОПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ «АЗБУКА ЖИЛЬЯ»

- Позвоните нам по телефону:
37-07-18
- С нами можно связаться по Skype:
Sun_psy
- Напишите нам в Службу заботы о клиентах:
azbuka32@bk.ru
- Приходите к нам в офис по адресу:
ул. Челюскинцев, дом 11 (р-н 1 гимназии)