

## **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОДАЖ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Для увеличения продаж жилой недвижимости могут быть использованы различные подходы, которые должны отличаться системностью, комплексностью и непротиворечивостью. К числу наиболее распространенных способов наращивания продаж и улучшения лояльности клиентов можно отнести: четкое планирование маркетинговых мероприятий, непрерывный анализ проводимых маркетинговых мероприятий, определение и отбор наиболее эффективных каналов привлечения клиентов, обеспечение обратной связи, анализ целевой аудитории (клиентской базы), автоматизация работ отдела продаж (CRM-система) [1].

Еще один способ повысить свой доход — партнерские соглашения с организациями, которые участвуют в сделках с недвижимостью. Риелторы отправляют к ним своих клиентов и получают от партнеров за это определенную сумму. А клиентам эти партнеры предоставляют скидки на свои услуги. Благодаря такому сервису клиенты становятся лояльными и обращаются в агентство снова, а главное — рекомендуют его знакомым. В целом экспертами разработан ряд шагов, выполнение которых должно способствовать росту эффективности продаж недвижимости не менее чем на 50 %. Прежде всего следует четко определить, какими уникальными характеристиками обладают объекты жилой недвижимости, подлежащие продаже. К числу ключевых характеристик объекта оценки относятся такие критерии, как локация, цена, планировка, архитектура и репутация застройщика. Далее следует определиться, каким образом компания будет доносить ценность объекта жилой недвижимости до покупателя. В частности, речь идет о подборе семантического ядра и источников, в которых покупатели могут найти интересующий их объект жилой недвижимости. Это могут быть социальные сети, интернет-реклама, специализированные порталы — агрегаторы недвижимости и пр. После отклика потенциальных клиентов в игру вступают менеджеры по продажам. Именно от их работы в значительной степени как раз таки зависит исход потенциальной сделки. Не последнюю роль в повышении эффективности продаж жилой недвижимости сегодня играет автоматизация процесса продаж, практическим результатом которой выступает, как уже было написано выше, внедрение CRM-системы [2].

Сегодня проводятся различного рода семинары, тренинги, форумы, посвященные вопросам увеличения продаж недвижимости в условиях спада и повышения их общей эффективности. Основные рекомендации экспертов на этот счет могут быть сведены к следующему:

внедрение стратегического маркетинга, основанного на постоянном мониторинге рынка потребителей и конкурентов; изменение подходов в управлении компанией (проектный и процессный подходы); сбор статистических данных (определение ключевых показателей по каждому процессу); настройка четкой системы планирования на основе ключевых показателей; настройка постоянного контроля достижения ключевых показателей (их постоянное измерение); постоянный анализ статистических данных; выстраивание системы оплаты труда на основе достижения ключевых показателей.

### **Источники**

1. Повышение эффективности продажи жилой недвижимости [Электронный ресурс] // Справочник от Автор24. — Режим доступа: [https://spravochnick.ru/marketing/povyshenie\\_effektivnosti\\_prodazh\\_zhiloy\\_nedvizhimosti/?ysclid=lp1i5mqswc809765406](https://spravochnick.ru/marketing/povyshenie_effektivnosti_prodazh_zhiloy_nedvizhimosti/?ysclid=lp1i5mqswc809765406). — Дата доступа: 30.11.2023.

2. Как увеличить продажи недвижимости: 5 простых способов [Электронный ресурс] // Salesapiens. — Режим доступа: <https://salesap.ru/blog/kak-uvlichit-prodazhi-v-agentstve-nedvizhimosti?ysclid=lp1i5uzoc215682761>. — Дата доступа: 30.11.2023.