



Как обеспечить необходимую заполненность складских объектов?

# Ростов-на-Дону

Более 20-ти складов класса А и В

**775 000 кв.м**

Хотите получать доход от сдачи склада в аренду?



# Самостоятельный поиск арендатора

## 1. Размещение наружной рекламы на объекте



- Большие расходы (Дизайн-макет, печать, монтаж)
- Сложности при согласовании размещения
- Ограниченный охват аудитории – только те, кто проезжают мимо объекта

## 2. Размещение объявлений на площадках агрегаторах



- Высокая конкуренция
- Высокая оплата за размещение
- Необходимость администрирования размещенных объявлений

## 3. Холодные звонки и рассылки



- Трудозатратно
- Ограниченная база контактов

## 4. Раскрутка сайта



- Высокая стоимость разработки сайта, его поддержания и раскрутки

## Самостоятельный поиск арендатора

Стоимость 1-го целевого обращения  
при самостоятельном продвижении составляет


10 000 – 15 000 руб.

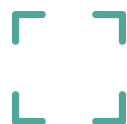


Процент перехода из целевого обращения в заключенный договор – 5%



## Работа с профессиональным консультантом

По статистике,  **80-90%** сделок аренды складов



площадью от **2000 кв.м**



сдается при помощи консультантов

## Консультант берет решение проблем на себя



### 1. Все расходы на продвижение объекта несет консультант

Консультант обладает широкими рекламными возможностями:  
оффлайн и онлайн каналы продвижения



### 2. Ведение переговоров с клиентом от вашего имени и в ваших интересах






Без постоянных расходов на отдел продаж. Не тратится время собственника.



### 3. Оплата по факту заключения сделки

Есть арендатор – есть оплата / нет арендатора – расходы = 0

## Как упростить работу с консультантом?

-  Легитимный агентский договор (или гарантийное письмо)
-  Прозрачная система регистрации клиента за консультантом
-  Наличие подробного КП по объекту (в т.ч. финансовые условия и срок действия предложения)
-  Ответ на доп. вопросы консультанта в течение 1 часа
-  Своевременная и полная оплата комиссии



# Основные правила работы с консультантом



**ДА!**

## 1. Активность

- отвечайте на вопросы
- задавайте уточняющие вопросы
- используйте возможности брокера

## 2. Гибкость

- будьте готовы вести переговоры и идти клиенту навстречу
- лучше заранее заложите в КП возможность для торга

## 3. Открытость

- предоставляйте брокеру необходимую информацию

## 4. Честность

- заключайте договор и исполняйте его условия



**НЕТ!**

## 1. Пассивность

- не получая оперативного ответа, клиент уходит искать другие варианты

## 2. Категоричность

- клиент настроен на двусторонние отношения и негативно воспримет жесткую позицию

## 3. Закрытость

- брокер не сможет найти вам подходящего клиента, не обладая полной информацией об объекте
- у клиента остается ощущение недосказанности

## 4. Недобросовестность

- передавая клиента или снижая комиссию, Вы зарабатываете себе негативную репутацию на рынке

## Контакты



## Александр Перфильев

Директор департамента складской недвижимости ILM

Руководитель проекта Skladium.ru



[www.facebook.com/alexander.perfilev](https://www.facebook.com/alexander.perfilev)

г. Москва, Пресненская набережная, д. 6, стр.2

Башня "Империя", Москва-Сити

Тел.: +7 (495) 287 06 00 доб. 274

Моб.: +7 (965) 283 50 30

[perfilev@ilm.ru](mailto:perfilev@ilm.ru)