

**ИЗМЕНЕНИЕ ПРИНЦИПОВ ПРОВЕДЕНИЯ ТОРГОВ,  
В СВЯЗИ С ГРЯДУЩИМИ ИЗМЕНЕНИЯМИ ЗАКОНА.  
ПОВЫШЕННЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К  
АУ И ОРГАНИЗАТОРАМ ТОРГОВ.**

---



Банкрот Форум

**Изменение принципов проведения торгов, в связи с грядущими изменениями закона.  
Повышенные требования к АУ и организаторам торгов.**

***Категории лиц, с кем приходится взаимодействовать в процессе реализации имущества.***

### **1) Конечные Покупатели**

#### **Собственники, держатели денег.**

**Вводные:** В основном находится в тени, появляется в последний момент(в случае крупных покупок). Важно, чтобы первичный осмотр делали они, т.к. какой ритм будет задан, так и пойдет сделка. Фокус внимания на сути процесса. Могут развернуто ответить, зачем ему этот объект, что хотят с ним делать. Движение в развитие/завершение покупки имущества, решения принимают быстро, могут затягивать, не владеют той или иной информацией, говорят открыто про проблему/задачу. Если звучат фразы, надо посоветоваться, то деньги находятся не у этого человека, есть ключевой персонаж. Если объект их привлекает, с документами могут начать разбираться сами, искать пути решения.



**Изменение принципов проведения торгов, в связи  
с грядущими изменениями закона.  
Повышенные требования к АУ и организаторам торгов.**

Вопрос цены вторичен, главное, что он понимает /не понимает, зачем ему нужно имущество. Могут назвать цену покупки близкую к рынку.

Особенность поиска: В 90% случаях привязаны к географическому расположению имущества или являются монополистами в той сфере, где происходит банкротство. Личная коммуникация.

Цель коммуникации: Покупка!

**Сотрудники, которые выполняют ту или иную функцию.**

Вводные: Общительны. Постоянно запрашивают документы и информацию. Занимаются пересылкой документов для руководства. Первичная проработка предмета торгов.

Цель коммуникации: Выйти на держателя денег, путем первичного обсуждения сути имущества, только после этого документооборот.



**Изменение принципов проведения торгов, в связи  
с грядущими изменениями закона.  
Повышенные требования к АУ и организаторам торгов.**

**Инициативные сотрудники.**

Вводные: Берут на себя функции, которыми их ни кто не наделял. Излишняя инициативность, додумывают за своего шефа/партнера/и т.п.

Рассогласованность восприятия. Огромная проблема, на них тратится очень много времени.

Цель коммуникации: Заручится от них гарантией того, что руководство действительно ищет имущество, а не строит планы на ближайшие 3 года с возможностью расширения.

**Готовы заплатить рыночную цену, но конечный результат должен быть понятный, имущество очищено, решены вопросы с обременениями, в том числе и не юридическими (реальными), регистрацией. Ждут всяческой помощи и нормального отношения, решается простой формой диалога и человеческим общением.**



**Изменение принципов проведения торгов, в связи с грядущими изменениями закона.  
Повышенные требования к АУ и организаторам торгов.**

## 2) Инвестор

### Спекулянт.

Постоянно в поиске легких объектов. Принцип прост, география имущества, тип имущества (квартиры, ритейл, ОСЗ, земля, автомобили, все остальное), текущие проблемы на объекте. Глубоко в суть имущества не погружаются, работают только с привычным имуществом. Реактивно относятся к проблемам, боятся их. Нет сил/воли или не умеют решать сложные задачи, для них это трата времени и денег. Всегда ищут что-то новое, то, о чем они еще не знают, эксклюзив. ВСЕГДА! Хотят дисконт от 20 до 99%. Чем ниже, тем лучше. Называют стоимость покупки с учетом дисконта. Нет рыночной цены! В случае покупки, стремятся быстрее перепродать конечному покупателю, только имущество уже будет «очищено», продажа в основном по рынку.

Особенность поиска: Размещение на профильных порталах информации, рассылка по риелторам/знакомым по машинам.



**Изменение принципов проведения торгов, в связи  
с грядущими изменениями закона.  
Повышенные требования к АУ и организаторам торгов.**

Цель коммуникации: Зацепить имуществом, создать конкуренцию между группами «инвесторов» (только так можно увеличить цену реализации).

**Управляющие компании.**

Очень похожи на **спекулянтов**, с той лишь разницей, что покупая имущество, понимают под какого конечного покупателя это делается и заранее создается денежный поток, в случае арендного бизнеса.

С движимым имуществом тоже самое, просто игроки разные.

Особенность поиска: Размещение на профильных порталах информации, рассылка по риелторам/знакомым по машинам.

Цель коммуникации: Зацепить имуществом, подобрать объект.

**Всегда акцент на цене, нет ничего другого. Чем больше проблем, тем больше дисконт!**



**Изменение принципов проведения торгов, в связи с грядущими изменениями закона.  
Повышенные требования к АУ и организаторам торгов.**

### 3) Посредники

#### Агенты по участию в торгах.

Каждый день просматривают рынок имущества, есть наработанные базы клиентов, умеют покупать с торгов, подкованы, делают красивые презентации, имеют презентовать имущество рынку! Объединяются в профильные порталы и агрегаторы информации.

Особенность поиска: Они сами найдут вас и обратятся.

Цель коммуникации: Руками агентов привлечь «качественный» трафик покупателей.

#### Риелторы

Элементы передачи информации во «внешний мир», исторически сложившийся образ работы с имуществом. Эффективность их деятельности стремится к 0, хотя на 200 человек находится адекватный, готовы помогать продаже и приводить конечных покупателей, но в 95% случаях приводит другого посредника/риелтора или инвестора.



**Изменение принципов проведения торгов, в связи  
с грядущими изменениями закона.  
Повышенные требования к АУ и организаторам торгов.**

Хвалятся, что есть покупатели, но на проверку все сводится к «дайте информацию» чтобы разместить на профильном портале. Тратят много времени и стягивают на себя много внимания.

Особенность поиска: Профильные порталы.

Цель коммуникации: Закончить коммуникацию, либо вывести на конечного покупателя или инвестора, если он действительно есть.

### **Инфо-бизнесмены**

Начинающие инвесторы, по крайней мере, их так учили на специализированных курсах и обещали, что они такими будут!

Особенность поиска: Лучше их не искать.

Цель коммуникации: Быстрее закончить коммуникацию.

**Сегодня это одна из сил, которая двигает огромный кусок рынка банкротных торгов. Заводят на рынок банкротных торгов, конечных покупателей.**

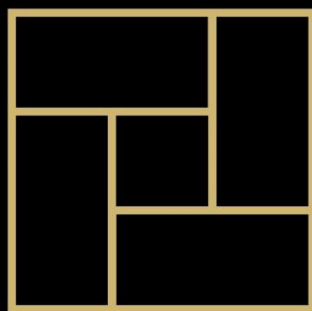




## Заключение

**Мы находимся на падающем рынке, а это значит, что вопросы финансов будут все острее вставать в процессе реализации и пополнении конкурсной массы.  
На ближайшие несколько лет компетенция продажи будет возрастать.**





# Банкрот Форум

