

CELOSTNI PRODAJNI INŽENIRING *Na ključ*


MREŽA[®]
nepremičnin

Dejstvo, da slovenski nepremičninski trg dozoreva, se spreminja in postaja vse zahtevnejši, prinaša neizogibne posledice za vse: za kupce predvsem pozitivne, za investitorje in prodajalce pa te spremembe pomenijo velik poslovni izziv. Potrebe trga se spreminjajo in vsi kazalci trendov kažejo, da se bo to le še stopnjevalo. Veliko pomanjkanje nepremičnin predvsem v osrednji Sloveniji se postopoma zmanjšuje in vse bližje je čas, ko prodaja nepremičnine ne bo več lahko del, temveč bo posledica preišljenih in domišljenih ter strateško načrtovanih potez.

Stroka že napoveduje, da se bo rast cen upočasnila, pozneje pa celo povsem ustavila. Vse to ter dejstvo, da bo potencialne kupce nepremičnin vse težje nagovoriti - ne le zaradi vse večje ponudbe ter vedno dražjega oglasnega prostora - temveč predvsem zato, ker bodo kmalu prvič po več deset letih lahko izbirali med vsem, kar ponuja nepremičninski trg. Nepremičnin - novih ali starih - bo dovolj, obrestne mere se bodo zvišale, prav tako se obeta povišanje davka na dodano vrednost (DDV) za novogradnje.

Na tem, visoko konkurenčnem trgu bo prostor le za tiste, ki se bodo najhitreje odzivali na potrebe kupcev. Za tiste, ki bodo sledili trendom, jih razumeli in znali reagirati hitro. Za tiste, ki prodaje ne bodo pustili naključnim mimoidočim, temveč se bodo vanjo podali načrtno, usmerjeno in proaktivno. Za tiste, ki jih nove okoliščine ne bodo hendikepirale, temveč motivirale.

Tudi nas želje in potrebe investitorjev in kupcev motivirajo. Tako enim kot drugim želimo omogočiti največje zadovoljstvo ob nakupu nepremičnine. In več kot deset let nam to že dobro uspeva, letos pa smo tudi v odnosu do vas, investitorjev, želeli narediti velik korak naprej. Razvili smo CELOSTNI PRODAJNI INŽENIRING Na Ključ, ki vam zagotavlja popoln nadzor nad našim delom v vsakem trenutku, ter je hkrati porok za vrhunsko prodajno storitev. Verjamemo, da je CELOSTNI PRODAJNI INŽENIRING Na ključ prihodnost uspešne prodaje z optimizacijo stroškov ter prihodkov od prodaje. In z zadovoljstvom vseh vpletenih.



Ko smo razvijali **CELOSTNI PRODAJNI INŽENIRING Na ključ**, smo se postavili v vlogo vas, investorjev, ter se vprašali:

KAKO BI SI ŽELELI, DA BI DELOVALA IDEALNA PRODAJNA SLUŽBA?

Zagotovo bi si želeli kar najbolj **optimizirati stroške prodajne službe**. In stroške se najlažje optimizira tako, da so del prodajnega teama izkušeni, strokovno podkovani komercialisti, ki odlično poznajo slovenski nepremičninski trg ter se znajo odzvati na vsako spremembo. Ti ljudje so s svojim znanjem zagotovilo, da bodo delo opravili dobro ter v najkrajšem času ... s tem bo optimizacija stroškov največja.

Ker so ti komercialisti dnevno v stiku s trgov, posedujejo veliko **bazo potencialnih kupcev** vaše nepremičnine in vam tudi na ta način zmanjšujejo stroške za marketinške aktivnosti, hkrati pa s pomočjo strokovnjakov za to področje iščejo najustreznejše kanale do potencialnih kupcev.

In zagotovo bi si želeli, da bi bila prodajna služba, ki skrbi za uspešno prodajo vaše nepremičnine **fleksibilna, prisotna povsod po Sloveniji**, ne glede na to, kateri konec naše dežele bi izbrali za gradnjo.

Če bi lahko oboje navedeno združili še z **nadzornim programom**, ki bi vam omogočal **popoln pregled**, da bi lahko iz svoje pisarne v vsakem trenutku pogledali kaj in kako se prodaja vaša nepremičnina, ali so rezultati v skladu z načrtovanim in ali je process dela uspešen, je slika prodajne službe že skoraj popolna.



MBA

nepremičnin

CPI *Na ključ*

Vse to smo upoštevali pri razvoju **CELOSTNEGA PRODAJNEGA INŽENIRINGA *Na ključ*** in tako razvili storitev, ki vam daje:

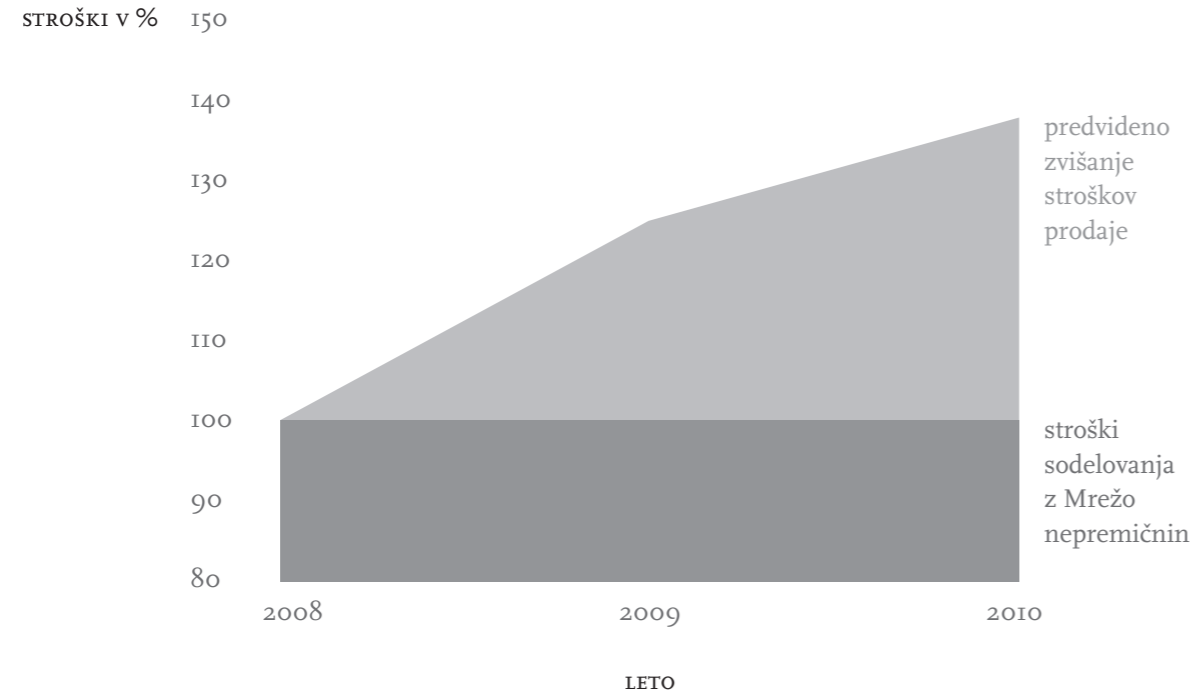
- ● ● strokovni kader z večletnimi izkušnjami, ki je zaradi izjemnega poznavanja trga nepremičnin v Sloveniji usposobljen z ustrežno oceno vrednosti prodajane nepremičnine maksimizirati vaš dobiček;

- ● ● prodajno službo, kjer si jo želijo investitor in potencialni kupci - na lokaciji. Le tako je lahko prodajna služba povsem vpeta v proces gradnje in prodaje, ter zagotavlja kupcem najkakovostnejšo storitev, investitorjem pa odličnost in strokovnost ter izjemno odzivnost.

- ● ● računalniški program, ki omogoča popoln nadzor nad delom prodajne službe v vsakem trenutku. Kadarkoli si boste zaželeli natančno pogledati, kaj počne prodajna služba in kako se prodaja nepremičnina, ne bo potrebno sklicati sestanka. Dovolj bo le pogled v prvi tovrstni program v Sloveniji, Mastermind CPI, in odgovor bo na dlani.

Upamo si napovedati, da **CELOSTNI PRODAJNI INŽENIRING *Na ključ*** pomeni prihranek. Letos, prihodnje leto, čez 5 ali 10 let.

PRIMERJAVA STROŠKOV PRODAJE



Številne napovedi kažejo, da se bodo stroški prodaje do konca leta 2010 dvignili tudi do 40%. K temu bo pripomogla večja ponudba, manjše povpraševanje ter agresivnejša konkurenca. Brez odličnega poznavanja trga, optimizacije stroškov na vseh točkah prodaje ter strokovnosti bo za uspeh pri prodaji potrebno investirati bistveno več. Ali pa prodajo zaupati tistim, ki so te spremembe pričakali pripravljeni.

MREŽA nepremičnin
MastermindCPI®
zapri okno

izbira objekta:

izbira nadstropja:

izbira stanovanja:

legenda:

Št. sob: gors, 2, 3, 4

STATUS: REZERVIRANO, PROJANO

podatki za stanovanje B01D

pošlji na e-mail | natisni stran

Ozn. prostora	Ime prostora	Bruto površina m2	Faktor	Prodajna površina m2
01	bivalni prostor	40,42	1,00	40,42
02	spalnica	13,32	1,00	13,32
03	soba	9,20	1,00	9,20
04	soba	9,20	1,00	9,20
05	kopalnica	4,95	1,00	4,95
06	kopalnica	5,53	1,00	5,53
07	predsoba	11,74	1,00	11,74
08	hodnik	9,40	1,00	9,40
09	hodnik	7,54	1,00	7,54
10	prostor pod stopnicami	3,04	0,50	1,52
SKUPAJ:		114,34		112,82

CENA: 220.689 EUR / 52.885.911 SIT (1 EUR = 239.6400 SIT)

izvajalec: GRAMIZ Kočevje d.d.

Priznatek prodaje: 10.11.2007

Voščitev: 12.11.2009

Tip projekta:

Št. enot: 234

Status: v delu

Napredek: 23%

MastermindCPI®

zapri okno

Število	procenti	kvadrature	graf
Stanovanja	23	23	23
• garsonjera	5	5	5
• enosobna	6	6	6
• dvosobna	12	12	12
• štirinvečsobna	5	5	5
Poslovni prostori	12	12	12
SKUPAJ:	35	35	35

123 prostih
65 rezerviranih
54 prodanih

MREŽA nepremičnina + MastermindCPI®

Osnovna stran | Koledar | Podjetja | Kontakti | Projekti | Opravila | Predmeti | Dokumenti | Šifrirniki | Poročila | Oglasi na internetu | Odjavi se

Naziv	Datum dokumenta	Tip	Lastnik	Podjetje	Projekt	Opravo	Predmet
1	22.11.2007	Katalog		GRAMIZ Kočevje d.d.	Zeleni gozdiček		
2	22.11.2007	Cenik		GRAMIZ Kočevje d.d.	Zeleni gozdiček		
3	23.11.2007	Etažna lastnina		GRAMIZ Kočevje d.d.	Zeleni gozdiček		

MREŽA nepremičnina + MastermindCPI®

Osnovna stran | Koledar | Podjetja | Kontakti | Projekti | **Opravila** | Predmeti | Dokumenti | Šifrirniki | Poročila | Oglasi na internetu | Odjavi se

Naziv	Projekt	Podjetje	Datum začetka	Predviden zaključek	Zaključeno	Lastnik	Napredek	PU/DU	Status	Prioriteta
1 CENIK SPREMENE - ZELENi GOZDIČEK	Zeleni gozdiček	GRAMIZ Kočevje d.d.	04.06.2007	04.06.2007	04.06.2007	Aleš Železnik	100	1/1	zaključeno	
2 Določanje parketa	Zeleni gozdiček	HOTENJKA ,D.O.O.	26.07.2007	30.11.2007	30.11.2007	Aleš Železnik	100	0/0	zaključeno	srednja
3 Katalog opreme in strojev	Zeleni gozdiček	GRAMIZ Kočevje d.d.	18.06.2007	18.06.2007	18.06.2007	Aleš Železnik	100	1/1	zaključeno	srednja

MREŽA nepremičnina + MastermindCPI®

Osnovna stran | Koledar | Podjetja | Kontakti | **Projekti** | Opravila | Predmeti | Dokumenti | Šifrirniki | Poročila | Oglasi na internetu | Odjavi se

1. Dol pri Ljubljani

Naziv: Dol pri Ljubljani
 Lastnik: Aleš Železnik
 Podjetje: GRAMIZ Kočevje d.d.
 Izvajalec:
 Pričetek prodaje: 10.11.2007
 Vselitev: 12.11.2009
 Tip projekta:
 Št. enot:
 Status: v delu
 Napredek: 0%

Števil	procenti		kvadrature		graf
	prostih	rezerviranih	prodanih	skupaj	
8	8	8	8	24	
8	8	8	8	8	
t	0	0	0	0	
t	t	t	t	t	
s	0	0	0	0	
s	s	s	s	s	
1	1	1	1	3	
1	1	1	1	1	
9	9	9	9	27	
9	9	9	9	9	
1	1	1	1	3	
1	1	1	1	1	
9	9	9	9	27	
9	9	9	9	9	
Skupaj	28	28	28	84	

2. Zeleni gozdiček

Naziv: Zeleni gozdiček
 Lastnik: Aleš Železnik
 Podjetje: GRAMIZ Kočevje d.d.
 Izvajalec:
 Pričetek prodaje: 30.10.2007
 Vselitev: 28.11.2008
 Tip projekta:
 Št. enot:
 Status: v delu
 Napredek: 0%

Števil	procenti		kvadrature		graf
	prostih	rezerviranih	prodanih	skupaj	
stanovanje	5	2	117	124	
garsonjera	2	0	14	16	
dvosobno	0	0	24	24	
dvoipolsobno	1	1	29	31	
triosobno	0	0	35	35	
trinipolsobno	0	0	12	12	
štirinvečsobno	2	1	3	6	
Skupaj	5	2	117	124	

CELOSTNI PRODAJNI INŽENIRING *Na ključ* JE VEČ KOT LE RAČUNALNIŠKI PROGRAM ● ● ●

● ● ● JE INTEGRIRANA STORITEV, KI OBSEGA

1. Program Mastermind CPI, ki vam v vsakem trenutku omogočamo popoln pregled nad potekom prodaje in prodajnimi aktivnostmi.
2. Svetovanje pri opredelitvi maksimalne cene, ki jo določena nepremičnina lahko v določenem trenutku doseže na trgu.
3. Posredno uporabo ene najbolj razvejanih baz potencialnih kupcev pri nas.
4. Prodajno službo na lokaciji oz. gradbišču novogradnje, kjerkoli po Sloveniji.
5. Marketinške in PR storitve, vezane na projekt.
6. Pravno svetovanje in izvedbo pravnih del, vezanih na prodajo.
7. Operativno izvedbo s kupci do primopredaje.
8. Popoln servis za kupce: prodaja starih nepremičnin in pomoč pri finančni konstrukciji plačila.
9. Profesionalno izpeljavo vseh prodajnih postopkov, potrebnih za uspešen potek in zaključek prodaje.
10. In še: iskanje zemljišč za vašo naslednjo gradnjo ter priprava analize trga in povpraševanja.

● ● ● IN PO DOGOVORU ŠE KAJ!

NAŠE PLAČILO JE ODVISNO OD USPEHA VAŠEGA PROJEKTA NA TRGU

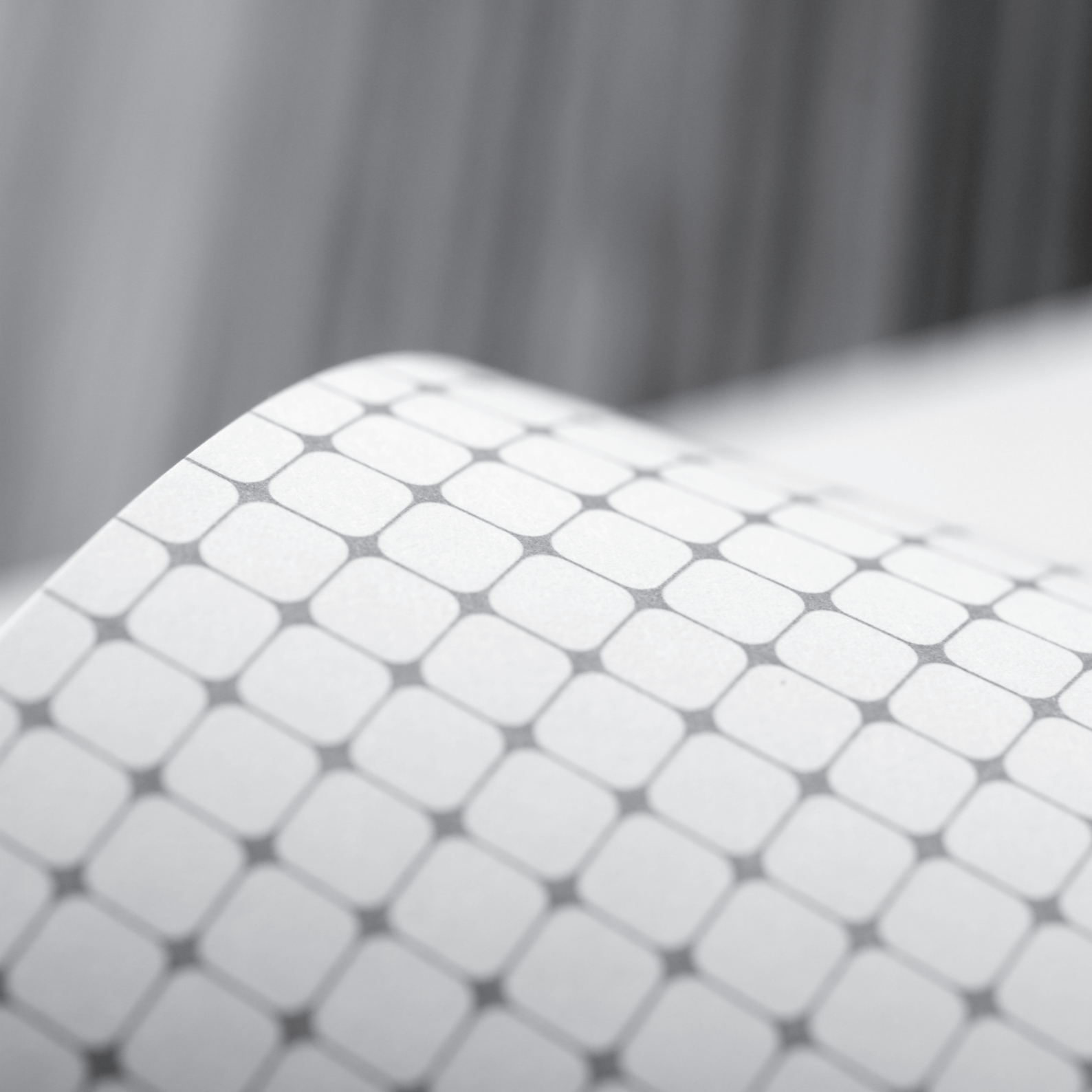
- ▶ USTREZNEJE KO BOMO OCENILI VREDNOST PROJEKTA, VEČJI BO VAŠ ZASLUŽEK



OB PREVISOKI OCENI
CENE, PADE ZANIMANJE
ZA PROJEKT, S TEM SE
POVEČA ČAS PRODAJE IN
POSLEDIČNO TUDI STROŠKI



OB PRENIZKI OCENI CENE,
JE PRODAJA SICER HITRA, A
DOBIČEK
(PRE)MAJHEN



NAJPOGOSTEJE ZASTAVLJENA VPRAŠANJA

ALI SODELOVANJE Z MREŽO NEPREMIČNIN POMENI, DA NE POTREBUJEMO LASTNE PRODAJNE SLUŽBE?

Seveda, sodelovanje z nami to omogoča, vendar je zaželeno, da ima investitor odgovornega za projekt (gradbenega inženirja) zaposlenega v podjetju. Lahko delujemo kot samostojna prodaja posameznega projekta ali kot podaljšana roka vaše prodaje. V obeh primerih pa naš *Celostni prodajni inženiring Na ključ* omogoča popoln nadzor prodaje vaše nepremičnine oz. gradbenega projekta.

KAKO LAHKO ZAGOTOVITE, DA BOMO Z VAŠO POMOČJO DOSEGLI OPTIMALNO CENO NOVOGRADNJE, KI JO ŽELIMO PONUDITI NA TRGU?

Že deset let redno spremljamo in soustvarjamo dogajanje na nepremičninskem trgu, zato smo se izrazito usmerili v stalno analizo trga in povpraševanja, na podlagi katerega za vsako nepremičnino, ki jo prodajamo, dosegamo optimalno ceno. Vsaka opredelitev cene tako obsega obširno analizo trga, ponudbe in povpraševanja ter trendov.

S ČIM OPTIMIRATE STROŠKE PRODAJE?

V več kot desetih letih, odkar delujemo na slovenskem trgu, smo natančno razdelali in optimizirali marketinške aktivnosti, ki dajejo najboljše rezultate, seveda pa jih sproti analiziramo in prilagajamo specifičnim potrebam projekta. Hkrati je naša prednost tudi ta, da nas investitorji najamejo le v času, ko imajo aktualne projekte ter smo seveda plačani le od svojega uspeha. Vaša optimizacija cene in stroškov pomeni naš uspeh.

KAKO DELUJE PROGRAMSKA OPREMA MASTERMIND CPI?

Mastermind CPI omogoča takojšen vpogled v prodajne aktivnosti pri projektu. Na sedež vašega podjetja dostavimo računalnik s popolno programsko opremo, preko katere se lahko seznanite z dejanskim stanjem prodaje.

KAKŠNE SO PREDNOSTI PRODAJNE SLUŽBE NA GRADBIŠČU?

Po potrebi organiziramo prodajno službo na gradbišču samem, bodisi z najemom poslovnega prostora v bližini gradbišča, ali pa z vzpostavitvijo pisarne na samem gradbišču. S tem omogočamo prodajnim aktivnostim, kot so ogled standardno vgrajene opreme, kvalitetni prevzemi in primopredaje, da se izvajajo hitreje in učinkoviteje, kar omogoča tudi ažurno reševanje morebitnih težav. Na gradbišču se lahko opravlja tudi predstavitev projekta ter ogled nepremičnin.

KOLIKO ČLANOV VAŠE EKIPE PONAVALI SODELUJE PRI PRODAJI VEČJEGA PROJEKTA?

Potrebe po kadrih ocenimo vsakič posebej glede na velikost projekta, vselej pa število uskladimo z investitorjem. Na prodajnem projektu pa seveda ne sodelujejo le nepremičninski posredniki z licenco, temveč tudi pravniki, strokovnjaki s področij marketinga in financ.

KAJ ZAGOTAVLJA VAŠO PROFESIONALNOST IN STROKOVNOST?

Zavedamo se, da je potek prodaje novih nepremičnin zelo obsežen, dolgotrajen in zahteven proces - še posebno po letu 2003, ko je v Sloveniji stopil v veljavo nov zakon ZVKSES. Naši nepremičninski posredniki imajo opravljene vse potrebne licence in se stalno izobražujejo na različnih področjih (zakonodaja, prodaja, marketing). Vse to in seveda dolgoletne izkušnje v prodaji (samo v Ljubljani in okolici smo od leta 2003 prodali več kot 600 novih nepremičnin) nam dajejo poseben pečat in samozavest, zaupanje mnogih investitorjev pa to potrjuje. Certifikat ISO 9001 pa dokazuje, da se nenehne izboljšave v našem podjetju nikoli ne končajo.



www.mreza.com