

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПОСОБИЕ
ДЛЯ РИЕЛТОРОВ
И БРОКЕРОВ

ПО СБОРУ МЕДИА ДАННЫХ

ОБ ОБЪЕКТЕ



Александра Арвинд

**Практическое пособие для
риелторов и брокеров по сбору
медиа данных об объекте.**

«Автор»

2026

Арвинд А.

Практическое пособие для риелторов и брокеров по сбору медиа данных об объекте. / А. Арвинд — «Автор», 2026

То самое практическое пособие, которое поможет современным риелторам брокерам выйти на новый уровень в своем деле. Все таки визуал самое важное. Именно по фото и видео мы решаем зайти на объект и посмотреть цену и расположение. Если есть проблема с этим- решить легко, даже если нет денег на фотографа.

© Арвинд А., 2026

© Автор, 2026

Содержание

Фото	5
Конец ознакомительного фрагмента.	6

Александра Арвинд

Практическое пособие для риелторов и брокеров по сбору медиа данных об объекте.

Фото

Медиа сбор данных — основа сделки.

Фото и видео позволяют клиенту представить себя или свой бизнес на тех метрах, которые вы ему демонстрируете. Визуал влияет на скорость продажи, доверие клиента и репутацию риелтора.

Это пособие даёт методику: необходимые этапы перед продажей, чеклисты, ошибки, адаптация под объекты и аудиторию.

Ваша задача — собирать медиа данные и использовать их так, чтобы клиент принимал решение быстрее и остался доволен. А самое главное привел клиентов или пришел сам.

Всё таки рекомендация это лучшая реклама.

Поговорим сначала о самой необходимой части медиа сбора и самому главному - фото объекта.

Прежде чем взять в работу какой-то объект, мы на него выезжаем или просим клиента прислать фотографии. И уже по фото или по личному визиту мы можем предварительно сказать в каком состоянии недвижимость. Но порой бывает, что фото совсем не отражает реальной картины. Если говорить кратко- достаточно помыть полы и убрать лишнее и уже можно смело накинуть сотню другую к цене. Наша задача- вытянуть из визуальной составляющей объекта максимум, но и случайно не обмануть клиента.

Предварительная подготовка объекта очень важна. После элементарной генеральной уборки можно выявить новые плюсы или скрытые минусы, вроде отлипающего плинтуса или гнилого пола. Неприятно, но учитывать придется, иначе репутация «балабола» обеспечена.

Итак, что же входит в предпродажную подготовку объекта?

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.