

## 📌 **Консультант, а не риелтор: «Метриум» запускает новый сервис «Клиентский эксперт»**

Тематика: **Недвижимость**  
**Статьи и исследования**

Дата публикации: 6.04.2022

г. Москва

Дата мероприятия /  
события: 6.04.2022

*Компания «Метриум» открывает новое направление работы с покупателями новостроек в Москве – «Клиентский эксперт». Цель команды специалистов нового сервиса – дать клиенту экспертную и реалистичную картину рынка и продукта, которая поможет найти правильное решение жилищного вопроса. Перед экспертом не стоит задача продать конкретную квартиру или жилой комплекс. Клиентский консалтинг будет бесплатным.*

Компания «**Метриум**» открывает новое направление работы с покупателями новостроек в Москве – «Клиентский эксперт». Цель команды специалистов нового сервиса – дать клиенту экспертную и реалистичную картину рынка и продукта, которая поможет найти правильное решение жилищного вопроса. Перед экспертом не стоит задача продать конкретную квартиру или жилой комплекс. Клиентский консалтинг будет бесплатным.

«Клиентский эксперт» – это консультационный сервис компании «Метриум» для потенциальных покупателей новостроек в Москве, которые хотят получить комплексный ответ на свой конкретный квартирный вопрос. В отличие от менеджеров по продажам, у экспертов нового сервиса нет задачи обязательно продать покупателю тот или иной объект недвижимости. Консультант может порекомендовать любой проект, даже тот, который не входит в портфель компании «Метриум».

Напротив, главная услуга «Клиентского эксперта» – это объективная консультация потенциального покупателя: покупать или не покупать, продать старую квартиру или лучше привлечь ипотеку, правда ли жилой комплекс N находится в промзоне, не завышены ли в нем цены, подойдет ли выбранная квартира для арендного бизнеса и т.п. Клиентский эксперт обладает инсайдами, объективной информацией, дает юридический, инвестиционный, ипотечный анализ, которые вместе формируют правильную покупательскую стратегию на московском рынке новостроек.

«Клиентский эксперт»:

- честно рассказывает обо всех новостройках в Москве;
- оценивает выгоду покупки, объективно говорит о справедливости цены;
- анализирует вторичную недвижимость клиента и перспективы её продажи;
- указывает на возможные «подводные камни» в выбранных клиентом проектах;
- предупреждает о юридических рисках и помогает с ними разобраться;
- рассказывает о налоговых рисках и способах их оптимизации;
- помогает сформировать инвестиционную стратегию покупателя новостройки;
- дает инсайд и прогноз развития ситуации с инфраструктурой внутри и в окружении новостройки;
- помогает просчитать необременительную для конкретного бюджета ипотеку.

Спектр вопросов, которые решает «Клиентский эксперт», практически не ограничен, а его консультация не подчиняется задаче продажи конкретной квартиры, и этим новый сервис принципиально отличается от работы риелтора. Прежде всего, клиентский эксперт – это аналитик, который готов соотнести объективную картину рынка с уникальной жизненной ситуацией потенциального покупателя и найти для него правильное решение. Причем это будет комплексное решение, учитывающие все обстоятельства – от рыночных и инвестиционных до семейных и юридических.

«Фактически мы предлагаем профессиональный консалтинг частному клиенту, – комментирует **Оксана Джим, руководитель направления «Клиентский эксперт» компании «Метриум».** – Результат экспертизы совсем не предрешен – возможно, мы порекомендуем человеку вовсе отложить покупку в его конкретной жизненной ситуации, чего трудно было бы ожидать от менеджера по продажам, который болеет за свой продукт. При этом, безусловно, у нас нет задачи приуменьшать качество различных проектов, но и замалчивать возможные минусы новостройки, локации, планировок клиентский эксперт не будет. Его задача – полностью поставить себя в ситуацию потенциального покупателя, используя свои знания, чтобы дать ему правильную рекомендацию. Можно сказать, что речь идет о предельно индивидуальном подходе к запросу покупателя, как если бы он обратился к своему знакомому профессионалу из сферы недвижимости за советом. Мы видим растущий запрос именно на живое общение и личностный контакт с экспертом, несмотря на распространение голосовых помощников, чат-ботов и других роботов, от которых у многих людей уже проявляется некоторая усталость».

Получить клиентскую экспертизу можно как очно в офисе, так и в удаленном режиме. Пока сервис предполагает только устные консультации. Если клиент захочет, чтобы эксперты не ограничились рекомендацией и организовали сделку – сервис не исключает такой возможности. «Клиентский эксперт» работает с запросами потенциальных покупателей в сегменте рынка новостроек комфорт-плюс и бизнес-класс в Большой Москве. На текущем этапе развития сервис будет бесплатным. Для его создания компания «Метриум» собрала команду экспертов, владеющих информацией по всем строящимся проектам на рынке недвижимости, с богатым опытом в продажах на вторичном рынке, аналитике, консалтинге, юридических, налоговых и финансовых вопросах.

Постоянная ссылка на материал: <http://smi2go.ru/publications/142866/>