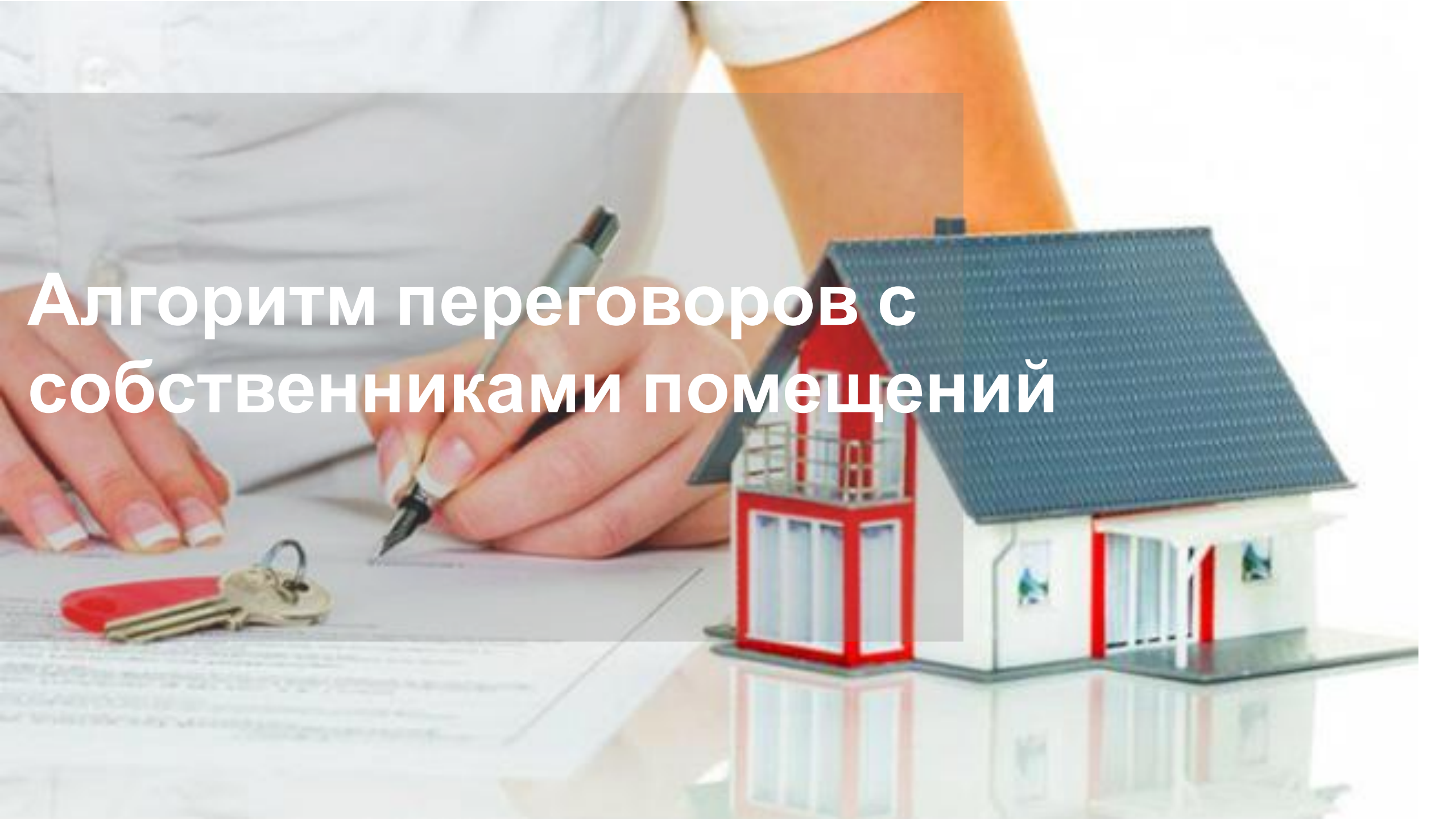


Алгоритм переговоров с собственниками помещений



Пара слов про общий настрой

Важное значение имеет:

- вдохновение\интерес
- организация
- регулярность усилий важнее единократной интенсивности

Схема работы (упрощённо)

- Выбираете рабочий регион (можно соседний)
- Делаете мониторинг текущих торгов (свежих)
- Берём закупки на вторичном рынке без статуса СМП
- Ищем объекты на порталах недвижимости

Порталы о недвижимости

▪ cian.ru

▪ domofond.ru

▪ realty.yandex.ru

▪ move.ru

▪ mirkvartir.ru

▪ realty.mail.ru

avito.ru

youla.ru

irr.ru/real-estate

n1.ru

realty.rbc.ru

multilisting.su

Психологический настрой

- **Помните, что вы совершаете тёплый звонок**
- **Не верьте своим собственным представлениям**
- **Реальная (а не самовнушённая) уверенность**
- **Страх перед звонком – это нормально**
- **Готовность к динамо**
- **Готовность к отказам**
- **Готовность к неадекватам**
- **Эмоциональная отстранённость**
- **Состояние внутренней улыбки**

Подготовка к звонку

- Решает сначала количество звонков в первую очередь
- ТЗ перед глазами и основные сведения о закупке
- Изучить и записывать типичные вопросы и возражения
- Сценарий звонка

С кем можете столкнуться

- **Собственник**
- **Представитель собственника**
- **Риелтор\агента – вербуете (0,5%-
пассивный доход)**
- **Директор агентства – вербуете**
- **Косвенные конкуренты - фиксируете**

Сценарий\скрипт звонка

- Здравствуйте, я по квартире звоню, ещё продаёте?

-Да

-Отлично, а вы собственник или агентство

(если агентство, то фиксируем контакты в CRM, если риелтор, то вербуем)

Сценарий\скрипт звонка

-Я собственник

-Отлично, позвольте задать вам пару вопросов, вам сейчас вообще удобно разговаривать?

-Да

-Подскажите, у вас чистая продажа ?

-....

Сценарий\скрипт звонка

-А год постройки дома какой ?

-...

-Есть незаконные перепланировки, обременения, наличие детей ?

-...

-А собственников сколько ?

Сценарий\скрипт звонка

Всего задаём 5-7-10 вопросов

Наша цель определить целесообразность дальнейшего общения и установить контакт

- ну, хорошо, тогда я представлюсь, меня зовут

Ф.И., я представляю компанию Инфинити (ГосДом), мы профессионально занимаемся поставками недвижимости для гос. нужд ...

Сценарий\скрипт звонка

-... ваша квартира предварительно подходит по ТЗ в электронном аукционе, слышали что-то про электронные аукционы\государственные закупки ?

-... давайте я пару слов расскажу: заказчиком является Муниципальная Администрация, закупает квартиру для детей-сирот, вся процедура строго регламентирована 44-ФЗ, это абсолютно надёжно, договором купли-продажи будет государственный контракт, мы помогаем под ключ со всеми юридическими тонкостями...

Сценарий\скрипт звонка

-... а почему я сам не могу ?

- теоритически вы можете: изучить 44-ФЗ на 286 страниц, получить ЭЦП, пройти регистрацию в ЕИС, аккредитацию на ЭТП, иметь в наличии обеспечение заявки, открыть спецсчёт в уполномоченном банке, подготовить заявку правильно, договориться с конкурентами на торгах, иметь возможность внести обеспечение контракта, при необходимости обжаловать результаты в ФАС. Но если у вас нет подобного опыта, то у вас скорее всего ничего не получится...

Сценарий\скрипт звонка

-... мне нужно подумать?

-хорошо, давайте подумаем вместе прямо сейчас.... Может быть вы хотели посоветоваться ?... Тогда посоветуйтесь с компетентными специалистами...

Например с нашим юристом...

8-960-921-21-21

Сценарий\скрипт звонка

-... ну, хорошо, а что для этого нужно ?

- ... нам нужна доверенность от вас, это доверенность не на продажу, а на представительство интересов в торгах. С вами будет заключен госконтракт, где указаны ваши платёжные реквизиты, так же платёжные реквизиты будут указаны и в доверенности, таким образом в чистоте сделки удостовериться сначала нотариус, все госконтракты надежны прозрачны и на особом контроле прокуратуры...

Сценарий\скрипт звонка

-... давайте я вам вышлю проект доверенности, ТЗ и общую схему работы, а завтра Вас наберу и отвечу на все вопросы, расскажу подробнее, вам с утра удобно или после обеда созвониться ?

-...

**Обязательные согласования до заключения договора,
но после подогрева клиента**

- 1. Порядок оплаты по ГК (отсрочка до 30 дней)**
- 2. Порядок сдачи\приёмки (освободить квартиру, передать ключи, оплатить коммуналку и приготовить справки)**
- 3. Согласовать ТЗ (условия ремонта)**
- 4. Согласовать текст ГК**
- 5. Закрепляем в агентском договоре+ДС**

Результат

- **Контроль отправки скана доверенности**
- **Контроль подписания агентского договора**
- **Безопасность**
- **Контроль оплаты по счёту ЭЦП**
- **Последующее сопровождение\информирование**

Конец занятия

**Благодарю за
внимание!**