

Услуги персонального менеджера

УПМ

Участники: Собственник, Риэлтор

- На рынке существует понятие эксклюзивный договор по условиям которого у собственника возникает обязательство не реализовывать квартиру самостоятельно или через другие АН в течение срока действия договора, в противном случае агентство имеет право взыскать сумму комиссии в двойном размере.
- При этом у агентства возникает исключительное право продажи. (риелтор говорит собственнику что только ОН может заниматься продажей его квартиры, остальным риелторам собственник должен отказать в показах и сотрудничестве)
- Зачастую риелторы слышат отказ от собственника по заключению эксклюзива, потому что считают данные условия кабальными и ограничительными.

Услуги персонального менеджера дает такие плюсы как экономия времени и нервов ,также работа на не снижаемую

СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ.

Плюс не ограничивает собственника не вгоняет в кабальные условия.

- По условиям УПМ собственнику необходимо выполнять только 2 самых простых и легких условий по договору

- 1. Снять рекламу и объявления с любых источников и сайтов.

- 2. **Все входящие звонки по квартире независимо от кого, напрямую покупатели или же другие АН и риелторы направлять своему ПМ.** (именно в этом суть ПЕРСОНАЛЬНЫХ УСЛУГ)

Персональный менеджер выступает от лица всех риелторов по городу, а их более 1000 человек , при этом покупателей на сегмент собственника меньше чем риелторов работающих в этом сегменте. Большинство риелторов работают от ПОКУПАТЕЛЕЙ при этом каждый раз снижая стоимость квартиры под бюджет покупателя. ПМ работает только от объекта и только на собственника.

Плюсы для собственника по УПМ

- Экономия времени: собственнику не надо при каждом звонке объяснять, рассказывать про свою квартиру, тратя время на бесполезные разговоры и однообразные вопросы, где в итоге другие риелторы выудив информацию о квартире работают уже над снижением стоимости квартиры. А также избавит от нецелесообразных звонков не опытных риелторов, которые вовсе не имеют опыта а только учатся, при этом практикуясь на звонках с собственникам квартир тратя время собственникам.
- Не показывает квартиру незнакомым людям, которые могут быть и ворами, так как ПМ подписывает акт просмотра квартиры с каждым человеком которого приводит на показ.
- Не снижаем стоимость квартиры на цену ниже рыночной. Не торгуется по телефону не видя покупателя и не убедившись что покупатель действительно существует, и не тратит свои нервы на риелторов которые работают по принципу НАДО ВЫДУМАННОМУ ПОКУПАТЕЛЮ. (так как звонок от любого риелтора собственник будет перенаправлять своему ПМ и ПМ будет выявлять на сколько реальный покупатель у то или иного риелтора, при этом большинство риелторов друг друга знают в лицо так как трудятся на одном рынке), и только в случае соблюдения договоренности с собственником об перенаправлении звонков по квартире от других лиц квартира будет продана по не снижаемой цене, если же где то собственник слукавит и будет ввести переговоры с др риелторами то есть большая вероятность что другой риелтор спустив цену уже сделает стоимость данной квартиры ниже и ПМ будет сложно отстаивать стоимость квартиры перед другими риелторами и покупателями.

- Не ждет покупателей и других риелторов , которые передумали посмотреть квартиру или купили другую, но не предупредили. И избавиться от пустых безрезультативных показов, где в итоге покупателю вовсе не подходит квартира или геолокация, так как ПМ будет иметь профессиональные фото , будет знать планировку и состояние квартиры про которое потенциальный покупатель будет знать до показа.
- Договаривается на показ квартиры с собственником, если покупатель готов и реальный и если у него действительно есть возможность купить квартиру, если покупатель просто пока присматривается и приценивается при этом не имея еще возможности купить приводить не будут.

- Не оформляет договор задатка, и не берет задаток под расписку, так как АН будет предоставлять своего юриста, который отвечает за чистоту сделки.
- При заинтересованных ипотечных покупателях АН ускоряет оформление ипотеки т.к. имеет услуги для покупателей КБ а также имеется конс. центр ЖССБ.
- Собственник будет уверен в том что среди 1000 риелторов которые звонят и якобы работают есть свой ПМ который действительно работает, и ведет отчет пред собственником, и дает обратную связь о перенаправленном звонке других риелторов.
- ПМ профессионально и масштабно занимается поиском покупателя на квартиру, который начинается сразу же с момента подписания УПМ. При это реклама квартиры при УПМ бесплатна, благодаря рекламе будут приходить заинтересованные люди а не «попутчики» - этот покупатели звонившие по объявлению другой квартиры а эту квартиру попутно предложили, при заключении УПМ будет наоборот квартиру ПМ будут предлагать тем покупателям которые звонили по другой квартире.

- До продажи ПМ работает на собственника бесплатно. Комиссия при УПМ остаётся такой же стандартной 400 000тг. Но оплачивается только по результату продажи. Но собственник будет видеть вашу работу и при этом будет понимать за что он оплачивает комиссию. Если же в срок не продали квартиру то никто никому ничего не должен, а если собственник захочет продлить УПМ то необходимо подписать такой же договор. .

Возражения от собственников

- - что будет если я сам продам - покупатели предлагают намного меньше при самостоятельной продаже вы можете ошибиться с рыночной ценой квартиры, при этом возможно у ПМ будет покупатель который может предложить больше чем ваш, потому что у нас в АН покупателей больше.
- - что будет если я сам найду покупателя – вам искать самому не надо этим буду заниматься я - ваш ПМ, вы продолжайте заниматься своими делами и работой не отвлекаясь
- - что будет если родственнику или знакомому захочу продать – советую при продаже квартиры с родственниками и знакомыми не связываться так как если в дальнейшем после продажи у квартиры чтонибудь выявится, например труба протечет и другое такой знакомый позвонит к вам и будет предъявлять претензий и просить возместить ущерб, с таким знакомым или родственником придется прекратить связь и можно потерять друзей или поругаться с родственниками. (было такое на опыте) Лучше продать человеку который в дальнейшем уже не будет вам что либо предъявлять.

- А что если будут звонить другие риелторы и захотят показать квартиру своим покупателям – мы не ограничиваем вас в других риелторах и их покупателей, вам необходимо будет отправить мне на вастап номер этого риелтора мы с удовольствием будем с ними сотрудничать так как наша цель это продать вашу квартиру а не держать ее на рынке. Мы сотрудничаем с другими риелторами и АН, но сначала выявим действительно есть покупатель или позвонил для того чтоб снизить цену.
- А что если другой риелтор будет спрашивать про параметры квартиры? – вам не надо каждому это рассказывать , мы сокращаем ваш диалог с другим риелтором до нескольких слов «Вы по поводу квартиры? Сейчас к вам перезвонят !» больше никому и никакому риелтору нет необходимости описывать и рассказывать про квартиру так как эту информацию этому риелтору даст ваш ПМ.

- А что если я передумаю продавать ? – тогда мы просто снимаем с рынка предложения квартир вашу квартиру.

Возможные возражения по Договору

- 2.9 В период действия настоящего договора не отчуждать объект без Агентства. В случае отчуждения Заказчиком Объекта, Заказчик обязуется оплатить Агентству вознаграждение в порядке и размере, предусмотренном п.п 3.1 настоящего Договора. – в данном случае необходимо сосредоточить внимание на том что собственник адекватный и понимает что все звонки необходимо перенаправлять ПМ, если выполнять это условие тот этот пункт нас касаться не будет.
- Или же можно сказать что переговорите с Руководством и под свою ответственность можно будет убрать этот пункт.
- А почему не указана стоимость квартиры в договоре? – если мы будем работать совместно и сотрудничать с другими АН через меня возможно продажа и по цене выше , или же наоборот вы захотите самостоятельно торговаться.

Заметки для специалиста

- Прежде чем заключать УПМ необходимо самим прочесть и ознакомиться договором.
- Заключать УПМ с собственником необходимо при уже установленном персональном контакте, ни в коем случае не при первом контакте по телефону. Можно предлагать после показа или отдельно выезжать для заключения УПМ.
- Заключать УПМ можно на любую цену, цель заключения не только продажа, главная цель чтоб собственник поработал с вами на таких услугах и захотел продлить с вами УПМ, для этого надо показывать свою работу и ввести постоянный отчет перед собственником.
- Договор УПМ берете у оф.3, и всегда при себе иметь запасные, УПМ выдается в папках с логотипом Atrium, папку вместе с одним экземпляром договора оставляете у собственника.
- Срок заключения УПМ от 2 недель и более.
- УПМ заключается только на своем сегменте.
- После заключения УПМ, объект вносится в Luzia (самостоятельно) **во всех ТРЕХ отделах продаж.**
- При продаже риэлтор, заключивший УПМ имеет 60%, а риэлтор покупателя 40 % от комиссии.
- При отсутствии на показе/задатке риэлтора продавца заключивший УПМ процентовка меняется на СТАНДАРТ 50%/50%.
- При сотрудничестве с риэлторами других АН которые имеют покупателей на ваш объект сотрудничаем при условия что комиссию покупателя с другим риэлтором 50%/50%, при этом акт показа подписывает риэлтор заключивший УПМ (другой риэлтор не подписывает)

Примерное содержание отчета для клиента-продавца:

- количество общих квартир на сегменте и конкретно в районе в котором продается квартира;
- количество квартир на среднем этаже и на первом и последнем этаже;
- показать сроки продаж других квартир и их цен и их просмотров, сравнительный анализ;
- количество размещенных объявлений и качество, точнее, статус этих объявлений: бесплатные объявления; платные – выделенные, продвинутые, ТОП и много других вариантов;
- количество людей, которые посмотрели данное объявление;
- количество звонков и общая информация, о чем спрашивали;
- количество просмотров и обратная связь от тех, кто смотрел, и кто сколько предложил;
- количество покупателей ипотечников и наличного расчета.