

## ТЕКСТ КЛАССИЧЕСКИЙ

Добрый день, звоню по вопросу покупки 1-6 ком.кв. ...(адрес)...

Продаёте? Отлично.

Как вас зовут?

«Имя», вы же собственник? Ммм, хорошо.

Меня зовут ....., я - эксперт по недвижимости.

Интересуют нюансы, которых нет в объявлении. Уделите пару минут?

1. Сейчас кв уже свободна или живёте в ней/сдаёте?

2. Ваше намерение продать кв чем вызвано?

3. В ближайший месяц будете готовы осуществить сделку?

Документы, фактическая возможность передать квартиру новым владельцам, всё есть?)))

3. Имя, вы уже решили где будете находиться в период и после сделки?

4. Имя, еще немного деталей: что мне необходимо знать о вашей квартире перед её продажей?

Юридические нюансы, перепланировка, залоговое обременение, прописка несовершеннолетних, возможные судебные споры или что-то ещё?

5. Фактическое кол-во собственников по документам?

А по факту?

Кто прописан?

Все участники будущего процесса понимают свои роли?

6. Немного о самой квартире устами того кто её знает, вашими)))): Какие на ваш взгляд 3 - 5 преимуществ квартиры, выгодно отличающие её от ей подобных?

Угу, так..так

История квартиры, соседи, УК-расскажи в двух словах.

Тааак, отлично, вроде по всем моментам прошлись?!

Есть ещё что-то, что вы хотите мне сказать, а я не спросил?)))

Хорошо, это важно (если был ответ)

Имя, давайте встретимся лично, пройдемся по этапам будущей сделки, выберем алгоритм продажи вашей квартиры, согласуем детали, да и глазами важно увидеть квартиру...

Вам удобно у вас или у нас, или на нейтральной территории?

Может быть сегодня в 16:00 или завтра?

Вам когда/где удобно?

Отлично, продиктуйте ваш номер для связи?

Вотсап/телеграмм на этом же номере?

Нет? Давайте запишу номер для мессенджера.

Ну чтож, теперь точно всё)))

Рад знакомству.

Увидимся там то тогда то.

Буду на месте минут за 10-ть, наберу вас.

Удачного дня! На связи и до встречи.

## ТЕКСТ ДЛЯ БЕТОНА

Добрый день, звоню вопросу покупки по 1-6 комнатной квартиры ... (адрес)

Как вас зовут?

Понял(а). Меня ....., я эксперт по недвижимости.

Интересны нюансы, которых нет в объявлении. Уделите пару минут?

1. Какие есть юридические нюансы, которые необходимо знать или не знать покупателю (снос несущих стен, в залоге или хотите не полную стоимость в договоре)?
2. Вы один собственник, прописывали кого-нибудь?
3. Машино место за 3 млн. это от застройщика или от вас?
4. Возможно еще есть складское помещение на паркинге?
5. Как быстро хотите ее продать?
6. Какие обстоятельства могут отложить продажу квартиры?
7. Планирует еще менять цену? Стояла за 54,5 теперь за 51.

Показы по какой цене были?.

Т.е. перед продажей не делали конкурентный анализ локации?

Угу, так...так

История квартиры (8 лет в бетоне), соседи, УК-расскажи в двух словах.

Тааак, отлично, вроде по всем моментам прошлись?!

Есть ещё что-то, что вы хотите мне сказать, а я не спросил?)))

Хорошо, это важно (если был ответ)

Имя, давайте встретимся лично, пройдемся по этапам будущей сделки, выберем алгоритм продажи вашей квартиры, согласуем детали, да и глазами важно увидеть квартиру...

Вам удобно у вас или у нас, или на нейтральной территории?

Может быть сегодня в 16:00 или завтра?

Вам когда/где удобно?

Отлично, продиктуйте ваш номер телефона для связи?

Вотсап/телеграмм на этом же номере?

Нет? Давайте запишу номер для мессенджера.

Ну чтож, теперь точно всё)))

Рад знакомству.

Увидимся там то тогда то.

Буду на месте минут за 10-ть, наберу вас.

Удачного дня! На связи и до встречи.

## ВОПРОСЫ/ВОЗРАЖЕНИЯ - ОТВЕТЫ

*Приходите с Покупателем:*

- Давайте я расскажу, как могу привести к вам не просто любого покупателя, а того, кто будет заинтересован в вашей квартире и с высокой вероятностью сделает хорошее предложение. Сначала мы с собственником знакомимся и обсуждаем ситуацию и объект. Затем я создаю презентацию объекта основанную на его лучших преимуществах. Репетирую презентацию до идеала с тренером по продажам и съемкой на видео. При таком подходе я создаю у покупателей интерес уже на звонке, на показе разжигаю этот интерес до максимума, чтобы сделать вашу квартиру в глазах покупателя особенной и получить лучшее предложение.

**Сможем встретиться сегодня в 16.00?**

*С агентами не работаю:*

- Не работаете, потому что не встретили агента, который принесет вам реальную выгоду?

*У меня уже есть риэлтор*

- Эта встреча вас не обязывает расторгать с ним договор, вы увидите как работаю я и сравните со своим риелтором, а далее примите решение выгодное для вас. Я продаю квартиры индивидуально, в Москве практически никто так не работает, возможно вас заинтересует мой подход.

*Вы все говорите одно и то же:*

- Понимаю, что вам звонит много агентов и большинство говорит по одному шаблону. Вопрос ведь в том, кто из этих агентов помимо своего заработка реально хочет понять вашу ситуацию и главное - сможет решить ее с реальной выгодой для вас?

*Я пока сам буду продавать/пока со своим риэлтором буду продавать/не интересно*

- Я пока не предлагаю вам сразу продавать со мной - сначала надо познакомиться, понять вашу ситуацию и, как лучше ее решить. Если увидим выгоды, то обсудим дальнейшие шаги, если нет - то это тоже результат.

*Не хочу оставлять личный телефон*

- Не хотите лишнего беспокойства? Телефон лучше оставить, чтобы я мог вас найти, если появятся покупатели.

*3 раза отказался от встречи*

- Иван, вы уже три раза отказались от встречи, правильно понимаю, что сейчас находитесь на таком этапе, когда хочется попробовать все простые и недорогие способы продать квартиру? Понимаю, спасибо за конкретику - тогда предлагаю созвониться через 2 недели, за этот срок у вас уже будут промежуточные результаты и понимание успешности этого пути и, если понадобится помощь одного из лучших экспертов Москвы - мы продолжим диалог, хорошо?

*Я никуда не тороплюсь - жду своего Покупателя*

- Сколько денег вы готовы потерять при таком ожидании чуда? С каждым месяцем простоя квартира теряет в цене, потому что ее видят все покупатели и перестают обращать на нее внимание, при этом рядом появляются современные новостройки с лучшими параметрами и выгодными ценами.

*Сколько стоят ваши услуги?*

- Наше вознаграждение 0-6% в зависимости от выбранной стратегии продажи. 0% - за совет, благодаря которому вы сможете заработать. Сейчас обсуждать эти условия рано - сначала надо встретиться, понять вашу ситуацию и, как ее решить с выгодой для вас настолько большой, что вы захотите сотрудничать.