Цель: договориться о 2й встрече для детальной проработки сделки.

Задачи:   
1. **Понять ситуацию соба в цифрах и фактах:** квартира единственная? как используется? зачем продает - какие обязательства надо закрыть или инвестиции реализовать?  
2. **Показатели самостоятельной продажи:** показы за месяц, предложения от покупателей?  
3. **Заинтересовать возможностями:** риски и выгоды самостоятельной продажи, продажи с обычным агентом на мультилистинге, продаже с нами по индвидуальной модели.

1. Установить контакт
   1. Добрый день, меня зовут ….., эксперт по недвижимости World Estate
   2. Small Talk: Хорошая погода, как ваше настроение?   
      Очень хороший дом издалека видно, как он выделяется в районе.   
      Мы договаривались о встрече, чтобы обсудить, вашу ситуацию и решения.
   3. Предлагаю такой план встречи:   
      посмотрим квартиру и обсудим как получить за нее лучшую цену.
   4. Переход к просмотру: Покажите пожалуйста квартиру и расскажите, что вам больше всего в ней нравится и почему ее купили?
2. Просмотр(если на квартире) - Вопросы для установления контакта:
   1. Почему вы купили эту квартиру - что больше всего понравилось?  
      Какие лучшие преимущества лучше показать Покупателям?
   2. Если хороший ремонт: Когда сделали ремонт? Что в нем особенного?
   3. Инфраструктура-если квартира подходит для семьи:   
      Какие есть рядом особенные детские сады и школы, которые пользуются популярностью у жителей дома?
   4. Расскажите про соседей - у какого контингента дом пользуется популярностью?  
      Есть ли какие-то известные личности?
   5. Переход к переговорам:   
      Предлагаю присесть и обсудить детали сделки, где удобно это сделать?
3. Переговоры - Выяснить мотивацию:
   1. Вопросы по выявлению мотивации:  
      У вас замечательная квартира, жалко наверное продавать?  
      Если встреча на нейтральной территории или онлайн:   
      Я изучил объявление, у вас замечательная квартира - не жалко продавать?

Не думали все-таки оставить ее себе?   
Сдать в аренду или взять под нее кредит в банке и оплачивать его с аренды?  
В какой ситуации передумаете продавать?

* 1. Это единственная квартира в вашей семье?
  2. Как сейчас используете квартиру? Живете сами или сдаете?
  3. Пробовали решить свои задачи без продажи квартиры? Сдать в аренду?   
     Взять кредит под ее залог? Просто оставить все, как есть?
  4. В какой срок необходимо продать квартиру?   
     Что сделаете, когда продадите? Какая конечная цель при продаже?   
     Обычно это крупная трата - вам надо погасить обязательства или хотите проинвестировать в другой актив?
  5. Подведем итог: итак вы хотите продать квартиру, чтобы купить сыну квартиру меньше и построить себе загородный дом.  
     При эту квартиру никак не используете и приняли твердое решение о продаже.
  6. Переход к продаже World Estate:   
     Давайте расскажу про то, как сейчас продают недвижимость, риски и возможности каждого подхода и преимущества нашей команды.

1. Способы продаж, риски и возможности:
   1. Самостоятельная продажа.  
      +: Экономия на комиссии и Собственник хорошо знает квартиру  
      -: **Покупатель при собственнике не может расслабиться, почувствовать себя хозяином квартиры и открыто дать обратную связь, например что ему не понравилось, чтобы эти возражения можно было отработать.  
      И если вы будете звонить покупателю после показа, то он решит, что вы от него зависите, начнет торговаться и уже не купит квартиру по высокой цене.  
      -: Если квартиру показывает собственник, то покупатель сразу торгуется на комиссию агента и просит еще дополнительный торг 5-10%.**  
      -: Агенты не приводят покупателей, потому что квартира в открытом доступе  
      -: Недостаток опыта, не выгодная переговорная позиция с Покупателями  
      -:Показы через призму своей жизни  
      В итоге результат - низкая цена продажи выгодная для покупателя.
   2. Продажа с обычными Агентами на мультилистинге:  
      +: у Агентов больше опыта в проведении сделки  
      -: **обычный Агент рекламирует 50 квартир, он не знает ни одну квартиру хорошо, его цель провести легкую сделку - это значит продать квартиру с минимальной ценой из своего списка.   
      Поэтому у вас и обычного агента цели противоположны и, если вы не будете снижать цену, то он просто будет использовать вашу квартиру для привлечения покупателей, чтобы отвести их на более бюджетные объекты.**
   3. Продажа с командой SN Brokers/World Estate  
      **Продаем квартиры индивидуально: 2 Эксперта - 1 квартира**  
      +: Проектный подход - четкий план действий, сроки и отчеты Собственнику.  
      +: Масштабная рекламная кампания настроенная на Целевых покупателей  
      +: Доступ к закрытой партнерской сети - продаем квартиры без рекламы  
      +: Индивидуальные отрепетированные сценарии переговоров с Покупателями  
      **В результате по статистике наших сделок цена на 20% выше конкурентов**
   4. **Давайте покажу, как мы работаем на примере нашей сделки: кейс**
   5. Если Соб спросит про компанию:   
      + 8 лет на рынке, продали более 150 премиум квартир  
      + Основатели работали топ-менеджерами у крупнейших застройщиков и в центральном аппарате Сбербанка и сейчас мы используем стандарты лидеров рынка в продажах квартир наших клиентов.  
      + Первыми в Москве использовали метод продаж “на повышение цены” с дорогой недвижимостью и улучшаем эту технологию уже 6 лет.
2. Закрытие на 2ю встречу
   1. Вам понравилось то, что узнали сегодня?   
      **Хотите, чтобы я продавал вашу квартиру?**  
      Да, Нет, Не знаю - присоединись и продай 2ю встречу
   2. Теперь нам надо подготовить индивидуальный план продажи вашей квартиры
   3. Для этого мы проведем рабочую встречу в нашем офисе
   4. К этой встрече я подготовлюсь - сделаю анализ конкурентов.  
      Прозвоню конкурентов вашей квартиры, выясню какие покупатели к ним приходят и какие предложения делают. **Исходя из полученных данных обсудим, как продать вашу квартиру по лучшей цене.**
   5. Завтра в 15.00 сможете приехать к нам на Китай-Город?   
      (лучшее время для 2й встречи 13.00-16.00, лучшее место офис или онлайн)