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)