

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 индивидуальной модели.

1. Установить контакт

- 1.1. Добрый день, меня зовут, эксперт по недвижимости World Estate
- 1.2. Small Talk: Хорошая погода, как ваше настроение?
Очень хороший дом издали видно, как он выделяется в районе.
Мы договаривались о встрече, чтобы обсудить, вашу ситуацию и решения.
- 1.3. Предлагаю такой план встречи:
посмотрим квартиру и обсудим как получить за нее лучшую цену.
- 1.4. 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:

- 2.1. Почему вы купили эту квартиру - что больше всего понравилось?
Какие лучшие преимущества лучше показать Покупателям?
- 2.2. Если хороший ремонт: Когда сделали ремонт? Что в нем особенного?
- 2.3. Инфраструктура-если квартира подходит для семьи:
Какие есть рядом особенные детские сады и школы, которые пользуются популярностью у жителей дома?
- 2.4. Расскажите про соседей - у какого контингента дом пользуется популярностью?
Есть ли какие-то известные личности?
- 2.5. Переход к переговорам:
Предлагаю присесть и обсудить детали сделки, где удобно это сделать?

3. Переговоры - Выяснить мотивацию:

- 3.1. 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?
- 3.2. Это единственная квартира в вашей семье?
- 3.3. Как сейчас используете квартиру? Живете сами или сдаете?
- 3.4. Пробовали решить свои задачи без продажи квартиры? Сдать в аренду?
Взять кредит под ее залог? Просто оставить все, как есть?
- 3.5. 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?
- 3.6. 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.

3.7. Переход к продаже World Estate:

Давайте расскажу про то, как сейчас продают недвижимость, риски и возможности каждого подхода и преимущества нашей команды.

4. Способы продаж, риски и возможности:

4.1. 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.

4.2. 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.

4.3. 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

4.4. Давайте покажу, как мы работаем на примере нашей сделки: кейс

4.5. 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.

5. Закрытие на 2ю встречу

5.1. Вам понравилось то, что узнали сегодня?

Хотите, чтобы я продавал вашу квартиру?

Да, Нет, Не знаю - присоединись и продай 2ю встречу

5.2. Теперь нам надо подготовить индивидуальный план продажи вашей квартиры

5.3. Для этого мы проведем рабочую встречу в нашем офисе

5.4. 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.**

5.5. 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)