

Скрипт звонка по объявлениям «Продам»

8.1. Приветствие: «Добрый день, скажите, квартира продается?»

8.2. Вход в контакт:

«У меня есть клиент, которого заинтересовала Ваша квартира, нам важно знать...»
или «Я ищу квартиру для своего клиента...»
или «Мой клиент дал мне ваш номер телефона, чтобы я позвонил(а) вам...»

Если собственник/посредник: Следовать п.8.3 – 8.6

Если агент: Задать 1-2 вопроса из п.8.3., перейти к завершению разговора.

«Могу задать Вам несколько вопросов?»

(Уточняются те вопросы, ответов на которые в объявлении нет)

8.2.1. Вопросы по документам:

- «Квартира в собственности более 3-х лет, укажите полную стоимость?»
 - «Зачем Вам это?»
 - «Нашему клиенту хотелось бы, чтобы в договоре купли-продажи была указана полная стоимость, так будет безопаснее для него»
- «Готовы ли у Вас документы, как скоро Вы сможете выйти на сделку?»
 - «Зачем Вам это?»
 - «Нам нужно планировать время, мой клиент будет в городе всего несколько недель»
- «Нет ли обременений на квартиру? Ипотека/собственники – дети?»
 - «Зачем Вам это?»
 - «Мы хотели бы выйти на сделку достаточно быстро, эти обстоятельства могут нам помешать»

8.2.2. Вопросы по сделке:

- «У Вас прямая продажа, или Вы будете искать встречный объект?»
 - «Зачем Вам это?»
 - «Нам важно понять сроки, в которые мы сможем выйти на сделку»

В случае, если сделка альтернативная:

- «Вы уже выбрали подходящий вариант?»
- «Могу я узнать, что именно Вы ищете?»
 - «Зачем Вам это?»
 - «Мне хочется понимать, сколько времени Вам понадобится на поиск подходящего варианта»

- «Вы планируете доплату наличными, или с использованием ипотеки/субсидий?»
(этот вопрос поможет в дальнейшем найти точки контакта с собственником)

- «Зачем Вам это?»

- «Нам важно понять сроки, в которые мы сможем выйти на сделку, в случае получения одобрения от банка, возможно потребуются больше времени, чем мы ожидаем»

8.3. Назначение встречи:

«Скажите, ИМЯ, когда возможно посмотреть квартиру?»

«Завтра я буду смотреть квартиры в вашем районе, могу я посмотреть Вашу?»

8.4. Уточнение деталей (возможно):

«А Вы сможете показать нам все необходимые документы на квартиру, чтобы мы могли на месте обговорить все детали, если квартира нам понравится?»

«Скажите, кто будет показывать квартиру?»

В случае отказа: «Могу я узнать, почему?»

8.5. Завершение разговора: Поблагодарить за уделенное время, подтвердить встречу:

«Спасибо, что уделите мне столько времени. Будем у Вас (день) в (время), как договорились!»

