

ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ, ЯКІ ДОПОМОЖУТЬ ПРАЦЮВАТИ:



КАТАЛОГ ДЛЯ РІЄЛТОРІВ LEV REALTY

Тут ви знайдете детальну інформацію про програму співпраці та про наші проекти.



GOOGLE-ДИСК

Посилання на нього ви отримаєте після зустрічі-презентації. Тут ви знайдете інформацію про кожному з проєктів (окремі папки) Наприклад, візуалізація будинку та холів, специфікації та каталоги в електронному форматі тощо.



САЙТ LEV DEVELOPMENT

Тут ви знайдете актуальну інформацію про планування та ціни.



VIBER-ГРУПА LEV REALTY

Ми створили її для комунікації. Тут можна знайти гарячі пропозиції щодо продажу квартир, розклад екскурсій на будівництво, а також інсайдерську інформацію та новини компанії.

Доступ до цих ресурсів клієнт отримує на зустрічі-презентації.

ЯК РЕКЛАМУВАТИ ОБ'ЄКТИ?

Табу на демпінг цін

Ціна не може відрізнятись від тієї, що пропонує забудовник.

Достовірність інформації

Уся інформація про об'єкт, яку отримає клієнт, має бути коректною (характеристика відповідно до специфікацій, назви проєкту відповідно до тих, що офіційно затверджені в компанії. Наприклад, не Філ Хаус, а ЖК FEEL HOUSE).

Фото відповідають вказаному об'єкту

Фотографії можна завантажити з інформаційного ресурсу або ж зробити самостійно під час екскурсій на будмайданчики та здані в експлуатацію будинки.

Продавець — посередник

В оголошенні обов'язково вказувати, що квартира продається через посередника/партнера компанії. Представлятися працівником відділу продажу — заборонено.

Перевірка актуальної інформації

Звіряйте регулярно ціну на квартиру, яку рекламуєте.

ЯК ПОКАЗУЄМО ОБ'ЄКТИ КЛІЄНТАМ?

- Ви можете показувати об'єкт, тільки якщо попередньо відвідали екскурсію.
- Потрібно попередньо домовитися про демонстрацію об'єкта з менеджером по роботі з агентами нерухомості.
- Готуйтеся до демонстрації (потрібно пригадати загальну інформацію про комплекс, його локацію, наповнення квартир, переваги та звірити розташування квартир на поверховому плані).
- Приходьте вчасно або за кілька хвилин (якщо ви будете показувати об'єкт уперше, спочатку самостійно знайдіть квартиру і потім уже зустрічайте клієнта).
- Пам'ятайте про безпеку. Обов'язково беріть каски у відділі продажу (якщо об'єкт ще будується). Зверніть увагу, що максимальна кількість клієнтів на показі — 2 людини. Присутність дітей на незданих об'єктах — заборонена.
- Якщо ви вирушили на демонстрацію і не володієте навіть базовою інформацією про об'єкт, ми припинимо співпрацю. Бо бережемо свій імідж і бездоганну репутацію.

ПРАВИЛА ФІКСАЦІЇ КЛІЄНТА

Як зафіксувати:

- Зв'язуєтеся з менеджером по роботі з рієлторами або з менеджером відділу продажу.
- Пишете повідомлення у Viber менеджеру по роботі з рієлторами.

Що вказати:

- Вказуєте ім'я рієлтора, назву агентства, номер телефону, а також ім'я клієнта та його номер телефону. Додатково потрібно вказати, якими проєктами клієнт зацікавився.

Термін фіксації клієнта

- 1 місяць

КОМІСІЯ І ПРАВИЛА ЇЇ ВИПЛАТИ

- Продаєте квартиру від відділу продажу — отримуєте 2,2%.
- Продаєте квартиру по переуступці, відсоток вашої винагороди може бути змінним (потрібно з'ясувати в менеджера, який % винагороди закріплений за квартирою, що продається по переуступці).
- Якщо продаєте квартиру клієнту під розтермінування — отримуєте винагороду згідно чергового траншу від клієнта. Або наперед до того, як клієнт внесе всі оплати за квартиру, але тоді ваш відсоток буде меншим.
- Якщо ви здаєте в оренду приміщення від забудовника, то отримуєте від 50% до 100% вартості оренди приміщення на місяць.

Ви отримаєте виплату згідно укладеного договору на розрахунковий рахунок ФОП.

Ви отримаєте комісію в повному обсязі, якщо:

- зафіксували дані клієнта відповідно до умов фіксації;
- чітко володієте інформацією, самостійно показуєте, супроводжуєте клієнта на всіх етапах роботи;
- виконуєте всі правила та вимоги.

Ви отримаєте комісію в повному обсязі, якщо:

- клієнт самостійно прийшов у відділ продажу на консультацію без попередньої домовленості з вами, але ви зафіксували свого клієнта;
- клієнт забронював квартиру через менеджера у відділі продажу, але повторно прийшов з вами;
- якщо ви не змогли приїхати на показ, підписання договору разом із клієнтом;
- якщо ви не повністю володієте інформацією, не слідуєте правилам чи надаєте недостовірну інформацію.

Ви не отримуєте комісію, якщо у клієнта є карта LEV club Gold або Platinum

МОТИВАЦІЙНА СИСТЕМА:

Якщо ви продаєте квартири на суму:

до 400 000 \$	від 700 000 \$	від 1000 000 \$
↓	↓	↓
отримаєте 2,2%	отримаєте 2,5%	отримаєте 3%

ДЛЯ РІЕЛТОРІВ З ІНШИХ МІСТ:

Ми організовуємо дистанційне навчання, щоб якомога більше ріелторів могли стати партнерами LEV Development. Проводимо онлайн-зустрічі (у програмі Zoom) та дистанційне підписання договору. На зв'язку з вами буде наш менеджер по роботі з ріелторами.

РЕКОМЕНДАЦІЇ ВІД LEV DEVELOPMENT

- Завжди фіксуйте свого клієнта (відповідно до правил фіксації).
- Заздалегідь домовляйтеся про показ/консультацію для клієнта.
- Опрацьовуйте всю отриману інформацію на початковому етапі співпраці.
- Перед демонстрацією об'єкта беріть у відділі продажу друковані матеріали (зокрема каталоги) для свого клієнта.
- Приходьте завчасно до показу й самостійно знайдіть потрібну квартиру, а тоді вже зустрічайте клієнта.
- Показуйте клієнту вже зданий в експлуатацію об'єкт, якщо клієнт цікавиться об'єктом, що знаходиться на етапі будівництва.
- Завжди надавайте клієнту вичерпну інформацію, заздалегідь інформуйте його про всі витрати.
- Стежте за акційними пропозиціями на сайті та у Viber-каналі й озвучуйте інформацію про акції клієнту.

Наші партнери — обличчя компанії LEV Development.

Тому ваше головне завдання — забезпечувати клієнтів якісним сервісом відповідно до правил і вимог компанії та потреб клієнта. Є також ще одне правило, що дозволяє завжди працювати якнайкраще: уявіть себе на місці свого клієнта. Надавайте покупцям послуги так, як хотіли б, щоб їх надавали вам.

Хороший сервіс та банальна ввічливість — запорука успіху та результату!

LEV REALTY

 **LEV**
DEVELOPMENT

 **LEV**
DEVELOPMENT

lev-development.com.ua

+38 (067) 520 05 97