

## ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ, ЯКІ ДОПОМОЖУТЬ ПРАЦЮВАТИ:



### КАТАЛОГ ДЛЯ РІЄЛТОРІВ LEV REALTY

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



### GOOGLE-ДИСК

Посилання на нього ви отримаєте після зустрічі-презентації. Тут ви знайдете інформацію п 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 відрізнятися 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. Представляється працівником відділу продажу — заборонено.

### Перевірка актуальної інформації

Звіряйте регулярно ціну на квартиру, яку рекламируєте.

## 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.
- Готуйтесь до демонстрації (потрібно пригадати загальну інформацією 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'язуєтесь з менеджером по роботі з ріелторами або з менеджером відділу продажу.
- Пишете повідомлення у Viber менеджеру по роботі з ріелторами.

### Що вказати:

- Вказуєте ім'я ріелтора, 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 квартиррою, 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 \$  
  
отримаєте  
2,2%

від  
700 000 \$  
  
отримаєте  
2,5%

від  
1000 000 \$  
  
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 домовляйтесь 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.

**Наши 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!**