**ДИАЛОГ СФЕРА ВЛИЯНИЯ И БЫВШИЕ КЛИЕНТЫ**

(Вы звоните людям, которых вы знаете!)

1. Здравствуйте, это … Это деловой звонок … У вас есть минута?

2. Скажите, пожалуйста, ... Кого вы знаете, кто хотел бы купить, продать или инвестировать в недвижимость, в ближайшем будущем?

(Если да. получите информацию.)

3. Не возражаете, если я им позвоню?

(Если нет, продолжайте)

4. Можете ли вы подумать о людях из вашего круга (друзья, семья, соседи, офис, школа, знакомые и т.д.) ... которые могут нуждаться в моих услугах в ближайшее время? (X) Отлично!

5. "Спасибо, что подумали об этом" (не важно, какой ответ)

6. "По статистике, мы знаем, что вы встретите четыре-шесть человек (например, друзья, соседи, коллеги по работе), кто будет покупать или продавать свою недвижимость в течение года. Вы направили бы их ко мне? И, я знаю, что это не самое важное, что приходит вам на ум, поэтому, вы не возражаете, если я буду звонить вам каждые 2-3 месяца или около того, чтобы просто напомнить вам".

7. "Я заранее хотел бы поблагодарить вас за вашу поддержку... и сказать, что я очень ценю вашу помощь!

Кстати ... Когда вы планируете переезд? (X) Интересно!

**ДИАЛОГ ПРОДАЖА ОТ СОБСТВЕННИКА**

Здравствуйте, меня зовут (Имя) ... компания , и я звоню по поводу продажи квартиры...

Скажите, пожалуйста, вы собственник?

Я работаю со многими продавцами и покупателями в районе, и меня заинтересовала ваша квартира, могу я уточнить информацию?

Какая цена на сегодня актуальна?

Кстати, меня зовут Владимир, а как вас зовут? ...

1. (Имя)...Если вы продадите эту квартиру... куда бы вы переехали дальше? (Москва) Это интересно!

2. Как скоро вы должны быть там? (3 месяца) Замечательно!

Или если (не тороплюсь, не знаю и т.д.)

3. Как вы оцениваете вашу мотивацию продать... месяц, квартал, год ...? Превосходно!

4. Почему вы решили переехать/продать?

5. Какие методы вы используете для рекламы вашей квартиры? (вывеска и объявления) Это здорово!

6. Как вы определили цену продажи вашей квартиры? (Другие агенты) Тем лучше для вас!

7. Вы готовы скорректировать вашу цену **ВНИЗ**, работая с покупателем? (В пределах разумного) Хорошо!

8. Почему вы решили продавать самостоятельно, а не подписали договор с агентом? (Сэкономить на Комиссии) Понятно!

9. Если бы вы продавали через агента, ... с каким агентом вы подписали бы договор? (Никого на уме) Интересно!

*Если знают...*

10. Как случилось, что вы выбрали именно этого агента? () Тем лучше для вас!

11. Если бы вы продавали через агента ... что, на ваш взгляд, он должен сделать ... чтобы продать вашу квартиру? () Это правильно!

12. Как долго вы планируете продавать сами ... прежде, чем решите ... привлечь правильного агента ... для продажи вашей квартиры? () Отлично!

13. Что должно произойти... прежде, чем вы решите ... нанять сильного агента ... как я ... на работу по продаже вашей квартиры? () Отлично!

14. Вы знакомы с методами, которые использую я... чтобы продавать квартиры? (), Нет проблем!

15. Когда я могу показать вам эти методы, сегодня ... в 7 вечера или в 8 будет удобнее.

**ДИАЛОГ ПРОДАЁТСЯ КВАРТИРА**

Здравствуйте, меня зовут Владимир Иванов компания \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_. Я (моя компания) только что подписал/ла договор на продажу квартиры в доме №6 по улице Ленина ... в ней 3 комнаты и площадь 78 м2 ..., и она выставлена по цене 7 000 000 рублей ..., и я интересуюсь ... кого вы знаете, кто хотел бы переехать в наш район? () Прекрасно!

Спасибо вам, за то, что вы нашли время подумать об этом... скажите мне...

1. Какие у вас планы на переезд? (Никогда) Здорово!

2. Как долго вы живете по этому адресу? (7 лет) Отлично!

3. Почему вы выбрали именно этот район? (По карману) Отлично!

4. Если бы вы переезжали ... куда бы вы переехали дальше? (Москва) Интересно!

5. И когда бы это было? (3 месяца) Прекрасно!

6. Очевидно... вы понимаете, что продажа квартиры на этом рынке может занять от 1 до 3 месяцев ... вы это знаете? (Нет) Понятно!

7. Итак... мой вопрос ..., ваша квартира должна быть уже продана через 1 месяц ... или вы хотите начать продавать через месяц? (Продана) Прекрасно!

8. К счастью... чтобы приблизить вас к переезду в Москву ... всё. что мы должны сделать сейчас ... просто назначить встречу ... чтобы я помог вам получить то, что вы хотите ... в те сроки, которые вы хотите ... было бы здорово, не правда ли? () Прекрасно!

9. Когда вам удобнее встретиться ... понедельник 17.00 или вторник 16.00?

**ДИАЛОГ ИСТЁКШИЙ СРОК ДОГОВОРА**

Здравствуйте, я хотел бы поговорить с ... Добрый день \_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_ ... Меня зовут \_\_\_\_\_\_\_ компания \_\_\_\_\_\_ ...

Я уверен, что вы поняли, что я звоню вам, потому что ваш дом/квартира стоит на рынке уже ... месяцев и до сих пор не продан ... и я звоню, чтобы узнать ...

1. Когда вы планируете нанять правильного агента для работы по продаже вашего дома? (Не планируем) Потрясающе! / Это интересно!

2. Если бы вы продали этот дом ... куда бы вы переехали дальше? (Москва) Это интересно!

3. Как скоро вы должны быть там? (Уже) Интересно!

4. ... как вы думаете, что остановило ваш дом от продажи? (Агент)

Действительно!

5. Как случилось, что вы выбрали последнего агента, с которым вы подписали договор? (Рекомендации) Отлично! Тем лучше для вас!

6. Что этот агент сделал ... что вам понравились больше всего? (Ничего) Вот как!

7. Как вы считаете, что он должен был сделать? (Продать мой дом) На самом деле!

8. Что Вы ожидаете от следующего агента, которого вы выберите? (Продать мой дом) Потрясающе!

9. Вы уже выбрали агента с кем работать? (Нет) Замечательно!

10. Я хотел бы предложить вам свою кандидатуру для продажи вашего дома ... Вы знакомы с методами, которые я использую, чтобы продать дом? (Нет) Вы шутите!

11. Когда я могу показать вам эти методы, Понедельник ... в 7 вечера или во Вторник в 8 будет удобнее?

**ДИАЛОГ ПРЕДКВАЛИФИКАЦИЯ ПРОДАВЦА**

Перед тем как я встречусь с вами, ... есть несколько вопросов, которые мне необходимо задать... У вас есть минута?

1. Если то, что я скажу, имеет смысл, ... и вы чувствуете себя комфортно и уверенно, что я смогу ... продать вашу квартиру, ... планируете ли вы ... подписать договор со мной, когда я встречусь с вами во Вторник вечером?

2. Вы собираетесь встречаться более чем с одним агентом?

3. Напомните мне ещё раз, ... куда вы переезжаете?

4. Как скоро вы должны быть там?

5. Когда я вас увижу, ... по какой цене вы хотели бы выставить вашу квартиру на рынок?

Как профессиональный агент, я изучаю квартиры и цены ежедневно, поэтому я исхожу из того, что вы ... подпишите договор со мной ... по цене, которая приведёт к продаже вашей квартиры. ... я правильно вас понимаю?

И, ... ниже какой цены вы не будете продавать?

6. Вы когда-нибудь задумывались продавать самостоятельно?

7. Будьте так добры, опишите вашу квартиру для меня?

8. Я высылаю вам пакет с информацией,... у вас найдётся несколько минут, чтобы ознакомиться с ним? Отлично!

9. У вас есть какие-либо вопросы до нашей встречи?

10. Чтобы вы знали, ... наша встреча должна занять между пятью и тридцатью минутами ... вас это устроит?

Я рад буду встречи с вами во Вторник в 19.00.

До свидания!

**ПРЕДПРОДАЖНЫЙ ПАКЕТ**

Я хотел бы, чтобы каждый из вас следовал этому процессу дословно. Я помогу каждому из вас конвертировать больший процент маркетинговых презентаций в договоры. Помните, если мы можем увеличить наш процент закрытия, мы зарабатываем дополнительный доход без увеличения затраченного времени.

**Шаг 1** ... Пред квалифицировать 100% всех потенциальных клиентов в 100% случаях, ... не каких исключений.

**Шаг 2** ... Выслать или доставить по почте Предпродажный Пакет ... который включает:

1. Персональные рекомендации (не более 4 или 5)

2. Копию вашего Плана Действий

3. Исчерпывающий СМА (3-5 аналогичных объектов, проданных, просроченных, а также с указанием цены продажи, которую вы предлагаете)

4. Заполненный бланк Чистого Дохода продавца

5. Полностью заполненный договор

6. Список необходимых документов для сделки

**Шаг 3** ... Перезвоните и подтвердите, что они ознакомились с информацией в пакете и будут готовы к встрече с вами.

**Шаг 4** ... Будьте там физически, ментально и эмоционально.

**Шаг 5** ... Используете сценарий дословно.

**СЦЕНАРИЙ ОДНОМИНУТНОЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ**

Здравствуйте ... еще раз спасибо за то, что вы ... согласились встретиться со мной. Я здесь, чтобы продать вашу квартиру...

Вы не возражаете, если я быстро посмотрю квартиру?

Я записал три ... реально важных вопроса для вас ...

1. Вам действительно необходимо... продать вашу квартиру? (Да) Прекрасно

2. Вы хотите оценить вашу квартиру, чтобы продать ... или вы хотите оставаться на рынке долгое время? (Продать) Отлично!

3. Вы хотите, ... чтобы я ... занимался продажей квартиры для вас? (Да) Отлично!

Если да,

(*Получите подпись па договоре в конце одноминутной презентации, когда вы квалифицировали продавца и знаете следующее)*

*1. Они знают вас*

*2. Они хотят нанять вас.*

*3. Они выставят по вашей цене*

Все, что нам необходимо сделать сейчас, это просто ... подписать договор ... так я смогу вам помочь получить то, что вы хотите ... в те сроки, которые вы хотите ... было бы здорово, не правда ли?

Если нет, тогда продолжайте:

**СЦЕНАРИЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ ЦЕНЫ**

(Имя) по окончанию моей презентации сегодня, одно из трех событий произойдёт:

1 … Вы будете иметь возможность ... подписать договор со мной или ...

2 … Вы решите, что не готовы ... подписать договор со мной или ...

3 … Я решу, что не готов браться за продажу вашей квартиры... любой из этих вариантов меня устроит.

Давайте посвятим несколько минут обзору тех вопросов, которые я задавал вам по телефону...

A. Вы сказали, что переезжаете в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ правильно?

B. Вы переезжаете потому что \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_?

C. Вы подчеркнули, что должны быть там до ... все верно?

D. Вы хотели бы выставить ваш дом по цене ... так?

E. И ... как вы сказали, вы должны банку \_\_\_\_\_\_\_\_ ... правильно?

F. В настоящее время ... вы не планировали продавать вашу квартиру самостоятельно, не так ли? Отлично!

6. Теперь, хорошая новость в том, ... что есть только два вопроса, которые мы должны рассмотреть сегодня ...

I. Ваша мотивация ... продать эту квартиру ... и ...

II. ... Цена, которую мы установим на вашу квартиру.

**СЦЕНАРИЙ ПРЕЗЕНТАЦИИ СМА**

7. Я подготовил для вас так называемый Сравнительный Анализ Рынка ... существует две части в этом исследовании...

Часть первую ... мы называем ... «страна фантазий» ... где домовладельцы выставляют свои квартиры ... Часть вторая ... мы называем ... реальность ... где агенты выставляют и продают квартиры ... И мы должны будем решить сегодня ... где вы собираетесь провести ваше время.

8. Целью Сравнительного Анализа Рынка, ... является определение ценности вашей квартиры ...в глазах покупателя. ... Вы знаете, как покупатели определяют ценность?

9. Покупатели определяют ценность, сравнивая варианты в процессе покупки. Они рассматривают вашу квартиру, основываясь на её параметрах и преимуществах, а затем сравнивают её с параметрами и преимуществами аналогичных, недавно проданных квартир или квартир, которые все еще находятся на рынке. Имеет смысл, не так ли?

10. Например, если бы вы решили приобрести новую машину ... и один дилер продавал бы машину за 600.000 рублей ... и другой дилер продавал бы точно такую же машину за 600.000 рублей, ... но со встроенным CD плеером и комплектом зимней резины. Какая машина имела бы для вас большую ценность? Почему?

11. А что. если первый дилер объявил бы распродажу этой же машины, без CD и комплекта резины, но за 450.000 рублей... Какая машина была бы более привлекательна для вас? Почему?

12. Итак, ... как вы сами видите ... если вы хотите повысить ценность:

A) Снизьте цену или ...

B) Имейте в наличии для покупателя больше преимуществ или параметров по той же цене. Имеет смысл? Не правда ли!

13. В настоящий момент, ... если только вы не планируете добавлять больше параметров и преимуществ для вашей квартиры... Кстати, вы планируете? ... (Нет) ... тогда цена – это единственный спорный вопрос... Могу я показать вам, что я имею в виду?

a) Эта квартира ... точно такая же как ваша ...

b) Сколько комнат?

c) Какой этаж?

d) Сколько квадратных метров?

e) Вы знаете соседние квартиры?

f) Вы видели эту' квартиру? (Основываясь на параметрах и преимуществах квартир, о которых вам рассказал клиент, сообщите ему)

*1. Ваша квартира лучше*

*2. Эта квартира немного лучше вашей*

*3. Эта квартира очень похожа на вашу (Поясните на основании каких параметров вы сделали такой вывод)*

g) Сколько они просят за квартиру?

h) Посмотрите, как долго эта квартира уже на рынке?

i) Вы должны быть в \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ к (такому числу) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_... верно?

14. Какую цену вы считаете, мы должны использовать, ... чтобы создать ценность в глазах покупателя и найти желающего, купить вашу квартиру, несмотря на конкурентные предложения?

15. Теперь, когда вы видели эти цены, я собираюсь рекомендовать вам цену 7 000 000 рублей ... Согласны ли вы (Имя)... подписать договор со мной по этой цене ... сегодня?

**Да**

16. Всё что мы должны сделать сейчас, ... это просто... подписать договор ... так я смогу вам помочь получить то, что вы хотите ... в те сроки, которые вы хотите ... было бы здорово, не правда ли?

**Нет**

17. (Имя) какую цену вам абсолютно необходимо иметь? (Интересно...)

18. Основываясь на этом, ... есть пара действительно важных вопросов, которые я должен вам задать.

19. Конкретно, ... почему вы думаете, что ваша квартира стоит на 200 000 рублей больше, чем квартира вашего соседа?

20. (Имя) в условиях сегодняшнего рынка это означает, что вы привели вашу квартиру к продаваемому стандарту, правильно?

21. Всем квартирам необходим (пол и т.д.) \_\_\_\_\_\_\_\_ . не так ли?

22. Позвольте задать вам вот такой вопрос: если покупатель хочет купить вашу квартиру, ... но планирует избавиться от... (паркета, новой кухни, свежевыкрашенных стен, евроремонта) ... в тот самый момент, когда купит вашу квартиру, какую ценность это будет иметь для него тогда? Абсолютно точно!

23. Вы добавили это в своей квартире для следующего покупателя... или... для собственного удовольствия?

24. Если бы вы покупали квартиру... и две похожих квартиры были бы выставлены на продажу, ... одна квартира за 7 200 000 рублей ... и другая за 7 000 000 рублей, какую из них вы бы купили? Только честно!

25. Не захотели бы вы использовать эти лишние 200 000 рублей, чтобы сделать в квартире то, что вы хотите?

26. Не думаете ли вы, что большинство покупателей чувствуют то же самое, что и вы? Конечно да!

27. Именно поэтому... я собираюсь рекомендовать вам ... цену 7 000 000 рублей, на основании того, что мы знаем, ... (Имя), вы хотите ... выставить вашу квартиру на продажу... по этой цене сегодня?

**Да**

28. Всё что мы должны сделать сейчас, ... это подписать договор ... с тем, чтобы я помог вам получить то, что вы хотите ... в те сроки, которые вы хотите ... было бы здорово, не правда ли?

**Нет**

Вы понимаете смысл слова ... «Переоценённый»? Интересно!

(Имя) ... могу я сказать вам. что случается, когда квартира переоценена?

Вы имеете меньше показов, чем если бы квартира, была оценена правильно, ... я имею в виду, ... меньшее количество людей даже посмотрят на вашу квартиру, только по причине цены... и более того, по вашей цене ... вы будете помогать конкурентам, ... продавать их квартиры. Могу я объяснить?

Общепринято, что агенты, которые показывают квартиры, также показывают те квартиры, которые переоценены... в данном случае, ... вашу квартиру. Потом они говорят покупателю, "Если вам понравилась эта квартира за 7 200 000 рублей, то вы влюбитесь в ту, которая дальше по этой же улице за 7000000 рублей.... (Имя), вы можете себе позволить, чтобы такое случилось?

Именно поэтому... я собираюсь рекомендовать вам ... цену 7 000 000 рублей на основании того, что мы знаем, ... Вы хотите ... выставить вашу квартиру на продажу... по этой цене сегодня?

***Продавец:*** Возможно я соглашусь на вашу цену, но что конкретно вы будете делать, для того чтобы продать нашу квартиру?

**МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ**

Мои цели следующие:

1. Содействовать вам в получении наибольшего количества квалифицированных покупателей

на ваш объект, до того момента, пока он не будет продан

2. Сообщать Вам еженедельно о результатах наших действий.

3. Содействовать вам в проведении переговоров между вами и покупателем, ... с целью получения максимальной цены за вашу недвижимость

Ниже приведены шаги, которые я предприму для продажи вашего объекта ... так называемый "Про-Активный Подход":

1. Выставить ваш объект через МЛС.

2. Оценить ваш объект конкурентно ... с тем, чтобы максимально расширить рынок, вместо того, чтобы сужать его.

3. Поместить рекламу вашего объекта в Интернете на сайтах: ORSN.ru, IRR.ru, NERS.ru, Gdeetotdom.ru, RBC.ru, и EGP.ru. Ваш объект будет рекламироваться на 15 различных сайтах.

4. Продвигать ваш объект на совещаниях по продажам в Компании.

5. Составить список особых характеристик вашего объекта для других Агентств недвижимости, с целью привлечения потенциальных покупателей

6. Разослать рекламную листовку 25 лучшим агентам на рынке недвижимости Города для привлечения их потенциальных покупателей.

7. Предложить и рекомендовать любые изменения, которые вы можете сделать внутри вашего объекта, чтобы сделать его более продаваемым.

8. Постоянно информировать вас о любых изменениях на рынке.

9. Искать клиентов 3 часа в день и общаться с 10-20 людьми в день в поисках потенциальных покупателей.

10. Связаться в течение последующих семи дней ... с моими потенциальными покупателями, сферой влияния и бывшими клиентами, чтобы получить от них рекомендации или потенциальных покупателей.

11. Получить дополнительный охват аудитории за счёт установки профессиональной рекламной вывески «Продаётся».

12. По возможности проводить предварительную квалификацию потенциальных покупателей.

13. Держать вас в курсе различных методов финансирования, которые покупатель может захотеть использовать.

14. Получать обратную связь от Агентов, которые показали, ваш объект ... с целью получения от них комментарий и отзывов.

15. Помогать вам в организации промежуточного финансирования ... если это необходимо.

16. Представлять ваши интересы при получении предложений о покупке ... содействуя вам в переговорах по получению лучшей возможной цены и условий.

17. Предпринимать необходимые действия, после подписания договора аванса ... ипотека, юридическая чистота и другие процедуры для закрытия сделки

18. Передать денежные средства на этапе закрытия сделки.

**ДИАЛОГ ПЛАН ДЕЙСТВИЙ**

“Уважаемые Продавцы ... существуют два пути продажи вашей квартиры, после того как вы вышли на рынок. Первый... ждать покупателя, который появится сам, либо ждать, пока другой агент приведёт вам покупателя. ... Второй, я могу потратить своё время, стараясь найти для вас покупателя или поощрять других агентов, чтобы они привели нам покупателя. Я выбрал второй путь, ... просто, чтобы вы знали!

“Как я уже писал вам, мои цели, следующие ...” (Прочитайте 3 цели ... или спросите клиентов, была ли у них возможность прочитать цели, представленные в предпродажной папке.)

“Хорошо, вот шаги, которые я предприму, чтобы продать вашу квартиру!”

**Читайте #1** ... “Вы знакомы с тем, как работает местная МЛС система?” Да или нет ... “Как

вы знаете, существует \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_участников местного сообщества риелторов, ... Небольшой процент которых, может иметь потенциального клиента, заинтересованного в вашей квартире прямо сейчас ... я уверен вы хотите, чтобы я выставил вашу квартиру в МЛС систему, не так ли?”

**Читайте #2** ... “Как вы могли понять из нашей дискуссии, цена - всегда решающий и основной фактор в продаже квартиры. Вы согласны, что мы должны максимально расширить наш рынок продажи?”

**Читайте #3** ... “В нашем офисе еженедельно проводятся собрания агентов, где каждый агент может встать и сделать презентацию своих эксклюзивов для других агентов. Хотите ли вы, чтобы я сообщил им 3-4 наиболее важных особенности вашей квартиры?”

**Читайте #4** ... “Я собираюсь подготовить рекламный лист (флайер), для того, чтобы агенты, которые показывают вашу квартиру, могли иметь в руках что-то, что поможет им продать вашу квартиру быстрее ... Пожалуйста, расскажите мне об особенностях, которые вы бы хотели видеть в рекламных объявлениях вашей квартиры?”

**Читайте #5** ... “Я составил список 25 лучших агентов нашего города, которые также активно, как и я, работают на рынке, ... возможно, есть что-то особенное, что я мог бы рассказать им о вашей квартире? Есть ли у вас знакомые агенты, которых вы хотели бы оповестить о выставлении вашей квартиры на продажу?”

**Читайте #6** ... “Я всегда работаю над получением обратной связи от агентов, которые показали вашу квартиру, для того, чтобы улучшить процесс продажи вашей квартиры. Вы собираетесь что-то менять в квартире, делать какой-либо ремонт?”

**Читайте #7** ... переходите к задаче №8.

**Читайте #8** ...‘‘Одной из моих двух работ является поиск покупателя для вас, и этим поиском я занимаюсь ежедневно. Может быть, вы знаете кого-то, кто может быть заинтересован в покупке вашей квартиры и кому я мог бы позвонить?

**Читайте #9** ... переходите к 10 задаче.

**Читайте #10** ... “Вы хотели бы вывесить баннер о продаже... в окне или на балконе?”

**Читайте #11**... “К сожалению, не вы ни я не можем контролировать, кто будет показывать квартиру или квалификацию их потенциальных покупателей, ... Но, несмотря на это я сделаю все возможное, чтобы убедить других агентов квалифицировать клиентов, ...имеет смысл, не так ли?

**Читайте #12** ... переходите к задаче №13.

**Читайте #13** ... переходите к задаче № 15.

**Читайте #15** ... переходите к задаче № 16.

**Читайте #16** ... “Будете ли вы доступны в выходные или я должен звонить вам в офис, когда придёт предложение от покупателя?”

**Читайте #17** ... переходите к задаче № 18.

**Читайте #18** ... “И наконец, та часть, которая нравится всем — это момент, когда вы получаете ваши 94% от суммы продажи, а мы получаем наши 6% ... у вас остались какие-либо вопросы о том, как я буду продавать вашу квартиру?”

**СЦЕНАРИЙ СНИЖЕНИЯ ЦЕНЫ**

Здравствуйте, \_\_\_\_\_\_\_\_ ... Как часть моего сервиса клиентам, я звоню сегодня, чтобы

обновить информацию о продаже вашей квартиры.

1. Вам действительно все ещё необходимо ... продать вашу квартиру?

2. У вас были показы, о которых я не знаю?

3. У вас была возможность, ознакомится с данными сравнительного анализа, который я вам выслал? ... Вы знаете, сколько квартир, выставлено на продажу в вашем районе /городе прямо сейчас? ... Вы знаете, сколько было продано, за последние 30 дней?

4. Вы знаете, сколько дней ваша квартира находится на рынке?

5. Вы отслеживали количество покупателей, которые приходили смотреть вашу квартиру? У

нас было показов. Очевидно ... Мы делаем нашу работу.

6. Какое количество предложений о покупке вы получили? Мы можем направлять поток клиентов и дальше ... но как много предложений мы получили?

7. Итак ... как вы думаете, что рынок говорит вам о цене, которую вы просите за вашу квартиру прямо сейчас?

8. Как скоро Вы хотели бы, чтобы ваша квартира была продана? Готовы ли вы сделать всё, что необходимо, чтобы продать вашу квартиру?

9. Хотели бы вы узнать, что вы должны сделать прямо сейчас?

Вы знаете, \_\_\_\_\_\_\_, что рынок недвижимости даёт нам минимальные стандарты для продажи квартир, когда они не продаются .... Вы хотели бы узнать о них?

Минимальный стандарт № 1: Если вы на рынке 30 дней или больше, и имеете несколько показов, нам нужна коррекция 10%.

Минимальный стандарт № 2: Если вы на рынке, и имеете большое количество показов, но, не имеете предложений или имеете заниженные предложения, тогда нам нужна коррекция 5%.

Как ваша квартира вписывается сюда?

Закрытие:

Давайте сделаем правильную вещь; давайте скорректируем цену вашей квартиры прямо сейчас ... И я приступлю к её продаже, у вас есть ещё какие-нибудь вопросы?

Давайте приведем цену в соответствие с сегодняшним рынком.

Мы уже протестировали рынок в полной мере по цене, \_\_\_\_\_\_\_ и мы не увидели никаких предложений.

Как сильно вы готовы снижаться, перед тем, как вы отмените ваши планы на переезд?

Если у нас есть 10 показов, но нет предложений, это то же самое, если бы мы не получили ни показов, ни предложений, что указывает на необходимость изменения цены опять.

**СЦЕНАРИИ ДЛЯ РАБОТЫ С ВОЗРАЖЕНИЯМИ ПРОДАВЦОВ**

**1. «Мы думаем по поводу компании X или мы никогда не слышали о вашей компании»**

Я могу понять ваше беспокойство, ... и я думаю, вы понимаете, что компании не продают квартир, ... это персональная деятельность агента ... Вы чувствуете, что я могу продать вашу квартиру? Здорово!

Всё, что мы должны сделать сейчас, просто ... подписать договор ... с тем, чтобы я помог вам получить, что вы хотите ... в сроки, которые вы хотите, ... это было бы здорово, не правда ли? Подпишите договор

**2. «Мы сэкономим на комиссионных, продавая сами»**

Я согласен, что вы можете сэкономить на комиссионных, продавая сами, ... и знаете ли вы, что сегодня больше \_\_\_\_\_\_ квартир выставлено на продажу ... в прошлом месяце только \_\_\_\_\_ квартир было продано ... это\_\_\_\_\_ месяцев предложения квартир, ... если никакие другие квартиры не появятся на рынке ... и ... в прошлом месяце\_\_\_\_\_\_\_квартир вышло на рынок!

(Подождите ответа)

И что ещё хуже ... так это тот факт, что только 10% всех Частных Продавцов продают сами ... и 90% подписывают договор и продают через риэлторов. ... Вы можете себе позволить иметь только 10% шансов на продажу вашей квартиры?

Давайте сделаем правильную вещь и просто ... подпишем договор ... с тем, чтобы я помог вам получить, что вы хотите ... в сроки, которые вы хотите, ... это было бы здорово, не правда ли?

Подпишите договор

**3. «Давайте выставим по более высокой цене, мы всегда можем опуститься позже»**

Я понимаю, что вы хотите выставить квартиру по более высокой цене, ... оставив место для переговоров, ... и вы представляете, какую проблему этот шаг создаёт для вас?

Большинство людей не будут даже утруждать себя, чтобы посмотреть квартиры, которые оценены слишком дорого, ... что вы предпочтёте иметь ... конкуренцию среди покупателей, что приводит к повышению цены на вашу квартиру ... или не иметь даже возможности провести переговоры по какому-либо предложению?

Всё, что мы должны сделать сейчас просто, ... подписать договор ... с тем, чтобы я помог вам получить, что вы хотите ... в сроки, которые вы хотите, ... это было бы здорово, не правда ли?

Подпишите договор.

**4. «Мы хотели бы подумать ...»**

Отлично ... и так как три головы лучше, чем две ... давайте подумаем вслух ... вместе, ... скажите мне,... о чём вы думаете?

**5. «Мы хотели бы переспать с этой мыслью ...»**

Вы правы, ... это серьёзное решение, ... не правда ли?

Более того, ... решение должно быть принято, основываясь на том, что вы хотите ... правильно?

Давайте сделаем так, ... подпишите договор сегодня, ... ограниченный условием вашего подтверждения в течение 24 часов ... в этом случаи мы оба выигрываем, ... могу я сказать вам как?

Вы получаете 24 часа без давления ... так, что вы можете ... чувствовать себя комфортно ... и переспать с этим ... затем, я позвоню вам утром, ... и вы просто ... скажете мне да ... или нет

Если вы скажете, нет, ... я просто порву договор, ... и вы не будете иметь обязательств, ... если вы ... скажите да ... я начну продавать вашу квартиру немедленно ... в обоих случаях ...

Всё, что мы должны сделать сейчас, просто ... подписать договор ... с тем, чтобы я помог вам получить, что вы хотите ... в сроки, которые вы хотите, ... это было бы здорово, не правда ли?

Подпишите договор.

**6. «Другой агент сказал, что они могут принести мне больше денег»**

Я вас понял ... и что вы, наверное, упускаете из виду, это то, что ...

Агент, который ... выставит вашу квартиру, ... переоценённой ... предполагает, что они могут выставить квартиру сейчас ... и потом начать сбивать вам цену вниз ... неделя за неделей, неделя за неделей ... и это то, что вы хотите, ... Кто захочет?

Они бояться сказать вам правду ... откровенно ... \_\_\_\_\_ ... вы хотите правды? Конечно, хотите, кто не хочет?

Давайте сделаем правильную вещь и просто ... подпишем договор ... с тем, чтобы я помог вам получить, что вы хотите ... в сроки, которые вы хотите, ... это было бы здорово, не правда ли?

Подпишите договор.

**7. «Мы хотим, чтобы вы снизили ваши комиссионные»**

Нет, ... какие-нибудь ещё вопросы? Подпишите договор.

**8. «Другой агент сказал, что он бы снизил»**

Я вас понял, ... могу я сказать вам. почему меня это раздражает?

Если другие агенты не имеют смелости... убедить вас ... в отношении своей собственной ценности, ... насколько сильными они могли бы быть, ... защищая вас... и цену, которую мы

установили за вашу квартиру. ... \_\_\_\_\_\_\_\_Я имею эту смелость, ... вы чувствуете, что я могу продать вашу квартиру? (ДА) Превосходно!

Всё, что мы должны сделать сейчас, просто ... подписать договор ... с тем, чтобы я помог вам получить, что вы хотите ... в сроки, которые вы хотите, ... это было бы здорово, не правда ли?

Подпишите договор пожалуйста.