**Чек-лист осмотра объекта**

* Подготовь анализ конкурентов
* Надеть бахилы
* Приветствие и знакомство
* Осмотр объекта недвижимости в сопровождении собственника с применение техники смол-ток
* Фото + видео объекта недвижимости
* Осмотр документов собственника
* Фото документов
* Паспорт собственника 1, 2, 14 стр
* Правовые документы на объект (договор купли-продажи, дарение, свидетельство о праве на наследство, гос.акт и т.п. Выписка ЕГРН)
* Фото технической документации, тех паспорт, БТИ план
* Заполнить приложение №2 технические характеристики объекта недвижимости
* Задай ТОП-10 вопросов
* Вручи анализ конкурентов
* Проведи презентацию сотрудничества
* Отработай возражения
* Подпиши договор
* Внеси в CRM

**ТОП-10 вопросов**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№** | **Вопрос** | **Ответ** |
| 1 | Что для вас важнее:   * быстрая продажа, * получение конкретной суммы, * покупка другой недвижимости? |  |
| 2 | Почему такая стоимость объекта недвижимости? |  |
| 3 | Как давно на рынке? |  |
| 4 | Как думаете почему еще не продали? |  |
| 5 | С кем будете советоваться или принимаете решение сами? |  |
| 6 | Как давно вы собственник? |  |
| 7 | Все виды расчетов подходят? (ипотека, херсонский сертификат, мат.капитал, наличка) |  |
| 8 | Что входит в стоимость объекта недвижимости, что оставите покупателю? |  |
| 9 | Будет ли торг? |  |
| 10 | Хотите увеличить шансы выгодной продажи? |  |