

## ВОПРОСЫ | ОТВЕТЫ

- Сколько показывать объектов? Как понять, что я теряю время на клиента?
- Если погода нелетная могу я не идти на показ?
- Почему не пришел клиент? Как расположить клиента на показе?
- Мои истории на показе. Нужно ли охранять клиента?
- Говорить за мои риелторские услуги? Перед показом и на показе
- А не мошенник хозяин? Документы. Когда был ремонт? Вопросы по быту. Замки
- Стремный клиент или хозяин
- Как выглядит квартира? Уборка. Запах
- Портрет идеального арендатора. Продумать перед показом
- Фарт в работе есть! Сделка в 1-й день



## УРОК 4.2 ПОКАЗ И «ДОЖИМКА» КЛИЕНТА



# ПОКАЗ ОБЪЕКТА



### ЧТО СПРАШИВАТЬ У ХОЗЯИНА НЕДВИЖИМОСТИ

- Как долго сдается?
- Какие коммунальные платежи?
- Какого идеального арендатора они хотят?
- Какие отступные может дать клиенту?



### ЧТО СПРАШИВАТЬ У АРЕНДАТОРА НЕДВИЖИМОСТИ

- Как долго они ищут?
- Какие варианты смотрели и что не подошло?
- Что их не устроило в данном варианте?
- Подтолкнуть клиента!

### ВОЙТИ В ДОВЕРИЕ КЛИЕНТА



ИМЯ



НАСТРОЕНИЕ



ПОМОЩЬ



ВИЗИТКА



ПУНКТУАЛЬНОСТЬ





# ВАРИАНТЫ ОТСТУПНЫХ ТОРГ ВСЕГДА УМЕСТЕН

- 1 Обязательные первые платежи это первый и последний
- 2 Скидка на первые 2 месяца
- 3 Отсрочка платежа - не все деньги сразу

## ЗОЛОТАЯ СЕРЕДИНА МЕЖДУ КЛИЕНТАМИ И ХОЗЯИНОМ

- Это ваша основная задача
- На что готов пойти хозяин?
- На что готов арендатор?

## УРОК 4.3 ПОКАЗ И «ДОЖИМКА» КЛИЕНТОВ

### Схема №1

Оплата 1 месяц – Ключи и акт + отсрочка 7-10 дней на второй месяц но без договора

### Схема №2

Оплата 1 месяц. Договор. Залог фиксирована сумма (1000-2000 грн)

## СХЕМЫ СДЕЛКИ:

### Схема №3

Идеал: оплата за 2 месяца вперед + комиссия

### Схема №4

Аренда в счет ремонта. Коммунальные. Бартер





# ПОШАГОВЫЕ ДЕЙСТВИЯ В РАБОТЕ. **ВСЕ ПРОСТО**

У ВАС ЕСТЬ ОБЪЕКТ. ЧТО ДАЛЬШЕ?

- 1 Не напрягаемся и ждем только своего клиента + 1 запасной по рекламе очень нужна
- 2 Автоматическая подборка арендаторов  
Сохраните всех клиентов
- 3 Хороший объект - на вес золота  
VIP - клиент
- 4 Рассылка маклерам  
Сообщаем, что у нас есть объект
- 5 Ничего не нашли?  
Ждем новых клиентов



У ВАС ЕСТЬ КЛИЕНТ. ЧТО ДАЛЬШЕ?

- 1 Показываем то что он выбрал + еще один объект
- 2 Работа с базой  
Автомободборка + ручной поиск
- 3 Рассылка маклерам  
Сообщаем, что у вас есть клиент
- 4 Идем на базар  
Интернет + газета
- 5 Ничего не нашли?  
Ждем новых объектов



УРОК 4.4 ПОКАЗ И «ДОЖИМКА»  
КЛИЕНТА



# ЕСЛИ КЛИЕНТ СКАЗАЛ «ДА» | РАСПИСКА



- **Если нет денег сразу...**  
На пару дней. А нужно ли?
- **Если чего то не хватает в квартире.**  
Доделывают ремонт
- **Если сделки нет в нужный срок?**  
Что дальше?

## ? **Зачем:**

- В суд никто не пойдет

## ? **Кто пишет**

- Сам хозяин от руки

## ? **Что писать**

- Все основные условия аренды
- Суммы кто сколько отдал и когда остаток
- Даты резерва
- Особенности (не хватает мебели и т.д.)

## УРОК 4.5 ПОКАЗ И «ДОЖИМКА» КЛИЕНТА

- 1 Документы пережди всего. Копия и оригинал паспорта клиента и хозяина на Viber
- 2 Если странная прописка это звонок на проверку
- 3 Документы от владельца просить фото оригинал на Viber. Это показывают вашу экспертность
- 4 Всегда проговаривать свою комиссию





# ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- 1 Провести показ с клиентом. Описать трудности и как прошло

УРОК 4.6 ПОКАЗ И «ДОЖИМКА»  
КЛИЕНТА