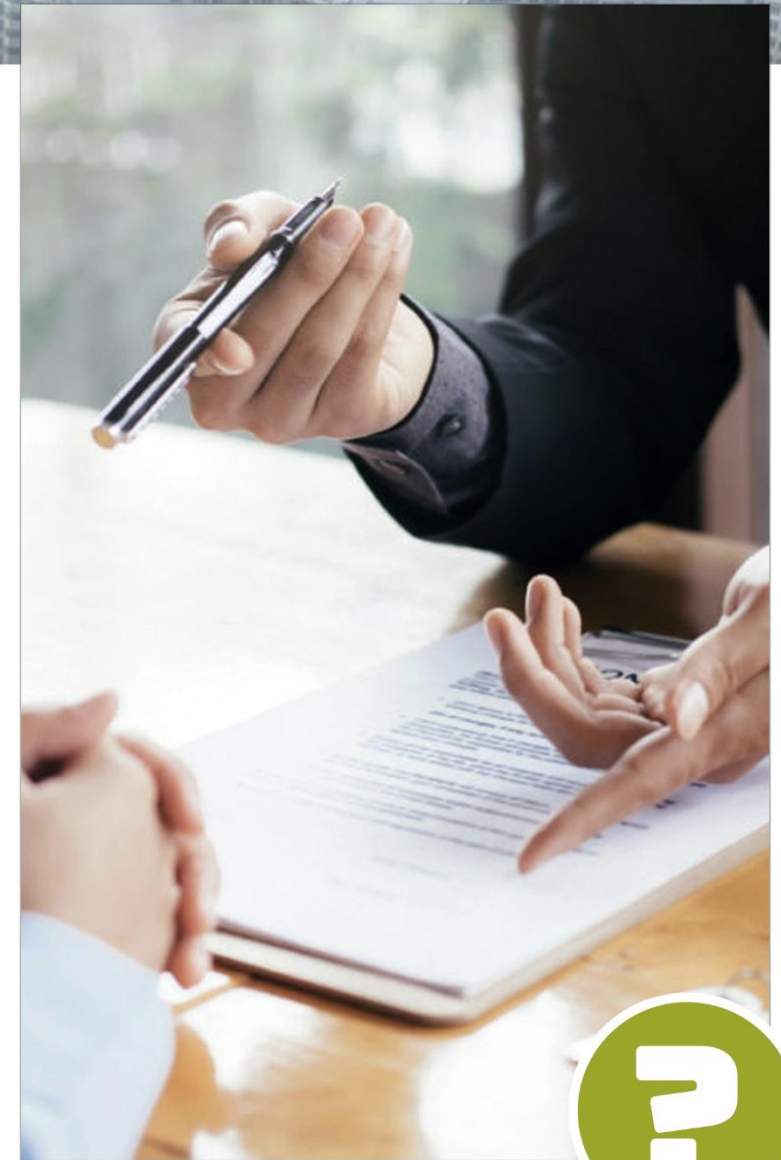


ПОДГОТОВКА К ДОГОВОРУ

- Имя и фамилия этого хватит?
Полный паспорт / ИНН / СПД
- Правоустанавливающие документы на кого оформлены?
- Договор купли/продажи, техпаспорт
- Что такое депозит или залог?
- Что если в договоре купли/продажи несколько собственников?
- Договор для каждой страны отдельно?
укр. рус. каз.
- Почему риелтору могут не доверять в подготовке договора? На коленке, от руки правки. На 1 листе. Если хозяин принесет свой договор?
- История мошенничества с договорами. Могут ли жить без договора? Как выгнать?
- Всё печатаем на принтере что было красиво. Ручка нужна только на подписи
- Предварительное изучения договора клиентами. Выслать на Viber готовый вариант
- Комиссия. Проговаривать перед подписанием
- Подписание договора как на праздник!





УРОК 5.2 ДОГОВОР И ПОЛУЧЕНИЕ КОМИССИИ



ДОГОВОР АРЕНДЫ И АКТ

- 1 Забыли и не вписали**
Все фиксировать в блокноте! Каждую мелочь
- 2 Самое важное в договоре**
Цена, дата, срок договора, пересмотр аренды
- 3 Подписать на каждом листе**
- 4 Телефонами можно обменяться?**
- 5 Скрыть нужные условия**
- 6 Продажа объекта с арендатором?**

АКТ - ПОДПИСЫВАЕМ В МОМЕНТ ПЕРЕДАЧИ КЛЮЧЕЙ

- 1 Показания счетчиков**
свет/вода/газ
- 2 Учитываем все мелочи от розеток до окон**
- 3 Тарифы по коммунальным**
кто за что платит?



УРОК 5.3 ДОГОВОР И ПОЛУЧЕНИЕ КОМИССИИ

- Сначала договор и сразу оплата риелторских услуг
- Проговариваем клиенту о необходимости оплаты сразу после подписания договора
- Размер вашего вознаграждения проговариваем заранее

ПОЛУЧЕНИЕ КОМИССИИ

- Адекватность своих услуг
- Сколько можно заработать если стоимость помещения **1000\$**
- Случаи когда клиент отказывается платить



P.S. АГИНСКИЙ ДОГОВОР ЧТО ЭТО ? ЭТО БОЛЬШЕ ОЧЕНЬ БЕЛЫМ МЕТОДОМ

ЭКСКЛЮЗИВНЫЙ ДОГОВОР ПО АРЕНДЕ

- 1 Что такое эксклюзивный договор по аренде?
- 2 Есть ли у него юридическая сила?
- 3 С кем заключать договор?
- 4 Как убедить клиента работать именно с вами?
- 5 Поэтапная обработка клиента
- 6 Если продавать объект то без договора никуда
- 7 Высший пилотаж - работа только с эксклюзивными договорами



УРОК 5.4 ДОГОВОР И ПОЛУЧЕНИЕ КОМИССИИ

1 Какие могут быть плюсы и минусы в работе с арендой?

- Не стабильный доход, нужно много разных действий, нет четкой схемы.
- + Опыт который всегда пригодиться. Связи. Сводный график

2 Куда дальше развиваться ?

Нужен ли мне мой сотрудник? Офис. Оформление

3 Успешный в аренде?

Пора переходить на продажи

4 Развитие и обучение новыми технециям

CRM, удобства, что в Москве, управления недвижимости, свой портал, марект плайс, курсы, блогер

5 Как бы я начинал и куда двигался по аренде?

Минимальные вложения, поиск партнера и новых направлений, создание эксклюзивного предложения на рынок



УРОК 5.5 ДОГОВОР И ПОЛУЧЕНИЕ КОМИССИИ



ДОМАШНЕЕ ЗАДАНИЕ

- 1 Провести первую сделку по аренде
- 2 Перечитать весь договор аренды
- 2 Записать видео отзыв о прохождении курса

**УРОК 5.6 ДОГОВОР И ПОЛУЧЕНИЕ
КОМИССИИ**