



ЭТАПЫ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ЭКСКЛЮЗИВНОГО ДОГОВОРА НА ПРОДАЖУ ОБЪЕКТА

Поиск информации об объектах

•Источники:

- Газеты бесплатных объявлений
- Интернет сайты
- Реклама на объектах, расклейка объявлений (КУПИЮ)
- Слухи
- самостоятельная инициатива в отношении объекта вашего интереса.
- Обращение собственника

•Рекомендации:

- Всегда нужно **сначала прозвонить**, собрать информацию и только потом отказаться смотреть объект, если он по каким-то причинам не подходит. Так вы будете уверены в том, что приняли правильное решение
- Всю полученную информация **фиксируйте** в электронном виде
- По возможности постоянно, на эту работу стоит тратить **не менее 1 часа в день**

Подбор объектов для осмотра

•Порядок действий:

- Отбор объектов
- Получение по ним контактов с источником информации (собственником)
- Первичный сбор информации (в том числе по телефону)
- Идентификация объекта до осмотра – «Он пользуется спросом на рынке?», «Я знаю, как его продать?», «Я могу продавать этот объект?»
- Принятие решения – «Необходимо проводить осмотр или нет?».

Организация осмотра

- Определение времени для осмотра, исходя из месторасположения объекта и своего графика.
- Связаться с собственником или его представителем, согласовать удобное для осмотра время (но при этом попытаться согласовать время удобное для вас)
- Заранее попросить подготовить для вас пакет документов для изучения: копия технического паспорта, копия правоустанавливающего документа

•Рекомендации:

- Планируйте осмотры, отталкиваясь от своего графика.
- Уделяйте этому **не менее 2 часов в день и не менее двух объектов в день**. Только работа с количеством, даст вам качество.
- По согласованию с собственником делайте фотографии объекта, это позволит сохранить объект в памяти, когда вы уже будете в офисе.

Осмотр объекта

•Встреча с собственником или его представителем. Знакомство.

- Получение копии документов.
- Уточняющие вопросы: кто, и на основании какого документа является собственником объекта? **Каков мотив продажи?**
- Осмотр объекта, получение ответов на свои вопросы, в том числе по структуре анкеты осмотра.
- Договориться о следующей встрече, где вы проведёте консультацию и дадите рекомендации по продаже объекта.

•Рекомендации:

- Постарайтесь за первый визит получить всю информацию об объекте, собственнике, документах подтверждающих право собственности
- Проводя переговоры и знакомство, постарайтесь расположить к себе собственника, заложить основу для последующих встреч и разговоров
- Узнайте, почему продается объект, кто принимает решение по его продаже
- Уточните, кто является инициатором продажи
- Какую цену этот человек видит для себя как стартовую, о каком торге может быть речь
- При осмотре оставляете рекламную продукцию о компании и свою визитку

Заключение договора на объект

•Повторная встреча с собственником

- Консультация собственника – аргументация оценочной стоимости объекта, консультация по затратам собственника связанным с продажей объекта, затратам по покупке другого объекта, рекомендации.
- В контексте разговора – предложение заключить договор, с аргументацией, что это кардинально повлияет на темп продажи и даст эффект экономической выгоды для собственника.
- В случае если клиент:
 - Не хочет заключать договор** – заканчивайте диалог и отложите свой повторный визит по вышеизложенной схеме на некоторое время
 - Размышляет** – продолжайте мотивировать его на заключение договора.
 - Согласен заключать договор** – передайте ему проект договора и ответьте на все, интересующие его, вопросы. Возьмите у него копии документов, которые вам не хватает для оформления договора, а именно: паспорт и ИНН собственника, (технический паспорт и правоустанавливающий документ у вас уже должны быть)
- Подготовьте проект договора, и передайте его Продавцу на согласование. Согласовать с ним время для подписания и удобное место, в офисе АН или у Продавца.
- При необходимости подписать договор у директора АН заранее, перед подписанием с Продавцом (на усмотрение специалиста)