

# **Вводная часть по этапам сделки**

## **Работа с продавцом и покупателем**

**Хороший настрой и  
правильно  
поставленная цель  
однозначно приводят к  
успеху**

**«Сила мысли –закон притяжения»**  
Фильм «Секрет»

# ПРОДАВЕЦ и ПОКУПАТЕЛЬ

Кто платит в сделках  
купли - продажи  
Риэлторам



## Выгода для Продавца

- Дороже
- Безопасней
- Быстрее

## Выгода для Покупателя

- Дешевле
- Безопасней
- Быстрее

**Клиент Нанимает! Риэлтора на работу по договору найма.**

# Что делает риэлтор



**Сделки с недвижимым имуществом** - это действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей в отношении объекта недвижимости.

**Цель сделки** - приобретение права собственности или права пользования имуществом.

# Схема Бизнес-процесса сделки



**A** – «Чистим зубы»

**B** – Работа с продавцом/покупателем

**C** – «Работа секретаря» (от задатка к сделке)

# Этапы сделки



## Где найти собственника

- ➔ **Интернет-сайты**
- ➔ **Расклейка объявлений**
- ➔ **Печатные издания**
- ➔ **Соц.Сети, Рассказать всем:**
- ➔ **друзьям, родственникам, бывшим**
- ➔ **коллегам, соседям - Я риэлтор**
- ➔ **Рекомендации**

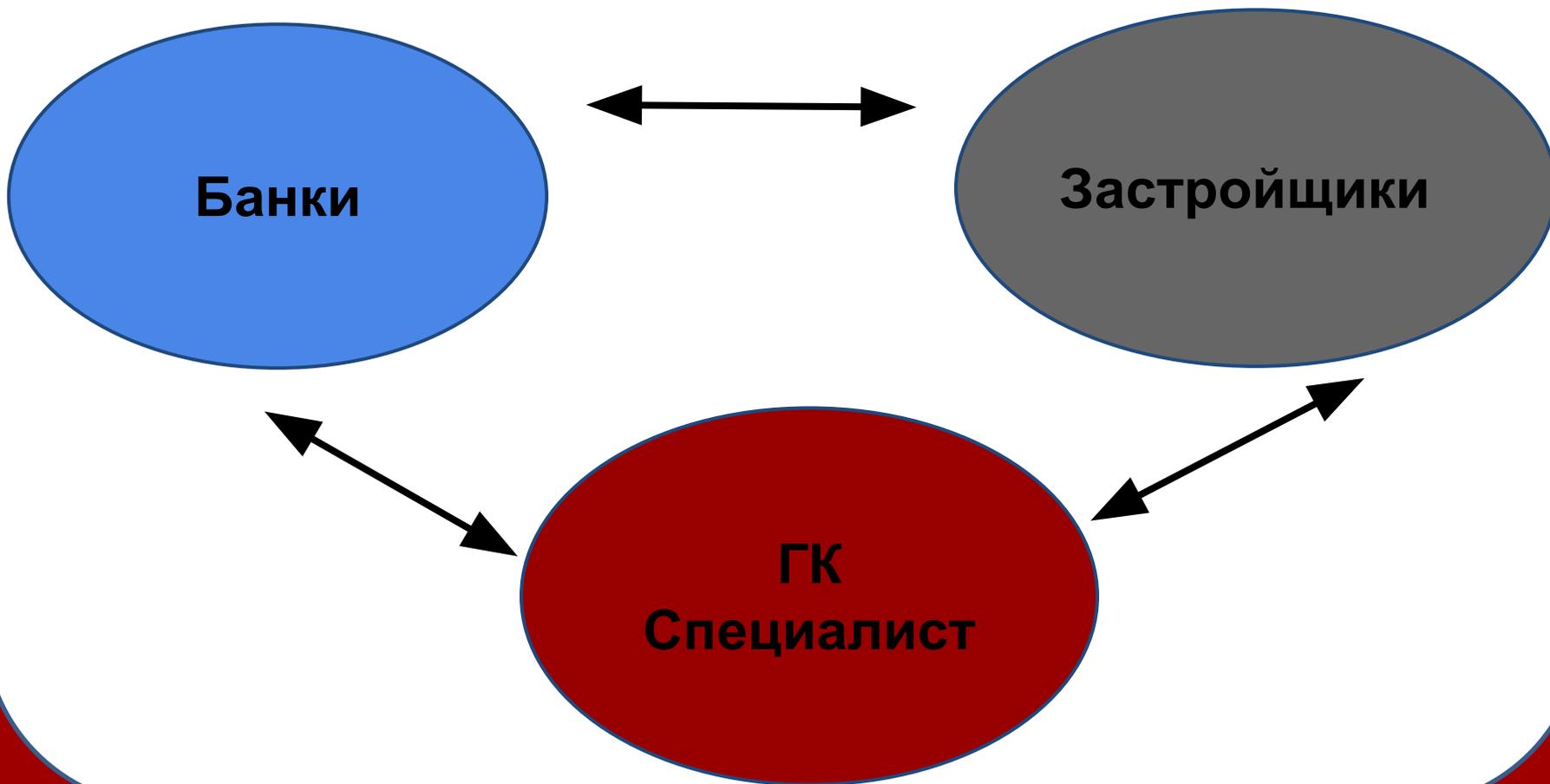
## Пошаговые действия риэлтора с клиентом «продавец»

- ➔ *Найти объект*
- ➔ *Проверка на совпадение*
- ➔ *Телефонные переговоры*
- ➔ *Занести объект в Базу*
- ➔ *Встреча с клиентом/договор*
- ➔ *Маркетинг и продвижение*
- ➔ *Периодический прозвон*

## Правильные цели

- ➔ **30 контактов /день (исх/вх)**
- ➔ **2 новых объекта/день**
- ➔ **2 встречи с продавцом/день**
- ➔ **50 объектов за 1 месяц**
- ➔ **от 30% ликвидных объектов**
- ➔ **15 покупателей в работе**
- ➔ **5 сделок**

# Приоритет нашей Компании - “Сервис одного Окна” !



## Пошаговые действия риэлтора с клиентом «покупатель»

- ➔ *Входящий звонок*
- ➔ *Встреча в офисе*
- ➔ *Заключение договора*
- ➔ *Выявление потребностей*
- ➔ *Подбор вариантов*
- ➔ *Просмотры*
- ➔ *Задаток*

# Вводная часть по этапам сделки

Спасибо за внимание!