

МИЛЛИОН

НА НЕДВИЖИМОСТИ



МИЛЛИОН НА НЕДВИЖИМОСТИ



Урок №3

Работа с возражениями, скрипты разговоров.



ВХОДЯЩИЙ ЗВОНОК

- Приветствие

Здравствуйте, как я могу к вам обращаться?

- (Имя клиента), очень приятно, меня зовут (Ваше имя)
- Скажите пожалуйста, где вы прочли объявление?
- Какой район вас интересует?
- Да, я продаю студию в этом районе!
- Вы планируете покупку за наличные или ипотека?
- Должен(на) вам сказать, что мы продаем квартиры-студии в долевой собственности. Мы профессионально делим большие квартиры на отдельные студии. Т.е. вы покупаете долю в квартире, с определением порядка пользования Свой сан.узел, кухня, отдельный вход и индивидуальные счетчики! С соседями у вас не будет ничего общего!
- Прописаться можете сразу после сделки.

Приглашение на просмотр

- Я хочу вам предложить записаться на просмотр и посмотреть лично .
- Когда вам будет удобно?.....
- Отлично! Я передам ваш номер телефона менеджеру, он/она вам перезвонит и обговорите удобное для вас время!
- Отправляете заявку в CRM.



Работа с возражениями

1. Как потом продать студию?

В 2016 г вступил в силу закон – можно распоряжаться своей долей не зависимо от соседей (содольщиков), путем письменного нотариального уведомления.

Гражданский кодекс обязывает собственника составить уведомление о продаже доли дома или квартиры и направить его другим собственникам недвижимого имущества, если предполагается отчуждение третьей стороне. В случае когда все дольщики выражают свое нежелание приобретать часть в общей собственности, то ее можно продать третьей стороне. Однако для реализации этого права придется соблюсти все формальности по составлению и отправке образца уведомления о продаже доли в квартире.

Либо, можно сразу после сделки взять от всех соседей бессрочный нотариальный «отказ от преимущественного права покупки» !



2. Согласование перепланировки.

Мы делаем проект в компании с доступом сро (лицензией), проект подтверждает, что не нарушены строительные, пожарные, санитарные нормы перепланировки, подписывает его инженер. С этим проектом собственники в дальнейшем могут обращаться в коммерческую компанию для согласования в БТИ. На основании проекта обычно подключаем коммуникации в управляющей компании.

3. Не будет ли проблем при согласовании в БТИ?

Проблемы в России с БТИ есть всегда и у всех, при любом изменении, даже самом простом. БТИ отказывают по формальным причинам что-бы заказывали услугу платно через компании, в которых учредители - родственники самих сотрудников БТИ (такие «честные» взятки). Это практика почти всех городов. Поэтому сами не согласовываем, отдаём в платную компанию с договором.



4. Долю не хочу, хочу квартиру!

Полноценная квартира стоит в 2 раза дороже. У вас есть уникальная возможность купить отдельную студию, со своими удобствами, не имея общих зон с соседями, по цене комнаты в квартире или в коммуналке.

5. Юристы говорят, что после сделки не узаконите перепланировку.

Юристы не работают с долями и перепланировками, а мы работаем. У нас есть пример согласованной перепланировки. Так же, пугают из-за сложности согласования новых мокрых точек (сан.узлов), их нельзя располагать над жилыми помещениями, поэтому у нас первые этажи либо вторые над коммерческими.

6. Где гарантии, что сделаю ремонт?

Договор с подрядчиком подписывается и заверяется у нотариуса и составляется смета.



7. Что будет написано в ДКП , доля?

В ДКП указывается сколько является вашей собственностью в % соотношении от общей площади квартиры и обозначается порядок пользования помещением, где будет прописано какая именно площадь вам принадлежит и ее расположение в квартире - регистрируется в росреестре.

8. Сколько по времени сделка и когда можно прописаться?

Регистрация от 4х до 10ти рабочих дней.
Прописаться сразу после сделки.

9. Какие получаю документы ?

ДКП, выписка ЕГРН, соглашение о пользовании помещением.



Второй

ЗВОНОК.

1. Приветствие:

Здравствуйте, (имя клиента). Меня зовут ... , я менеджер компании Тренд Хаус. Вам удобно говорить?

2. Если не известно смотрел или нет:

- Вы записывались на просмотр в (название объекта). Скажите пожалуйста, вы приезжали на просмотр? (выявляем заинтересованность)

Если уже смотрел:

- Вы у нас смотрели студию (там то..) , скажите пожалуйста, моет вы приняли решение, наш вариант рассматриваете? (Если не понравился объект , то предложить другой).

Если звонил, но на просмотр не записался:

- Вы интересовались студией (там то..) , скажите, вопрос покупки еще актуален? (Далее выявляем потребности, приглашаем на просмотр, снимаем возражения, предлагаем другой объект, если нужно).

Можно прозванивать клиентов по определенным объектам, когда снижение цены или акция.



Ремонт

1. Ремонт осуществляется в течение 1-2 месяцев после сделки по отдельному договору подряда.

2. Виды ремонта

Без ремонта(от застройщика, все в бетоне, развод коммуникаций, возведение перегородок под сан.узел, установка счетчиков, чистовой ремонт общих зон).

Ремонт под ключ - "заезжай и живи" (новый муниципальный ремонт - обои, ламинит или линолеум, сан.узел с плиткой, сан.техника, розетки, светильники, двери).

3.У партнеров есть возможность показывать другие готовые объекты с ремонтом в качестве примера.



Домашнее задание.

Каждый должен сделать 10 звонков и 10 принять. Рядом с именем агента, которому звонили, ставьте оценку и свою фамилию. Как задание будет выполнено, выставит баллы.

ФИО агента (кому звонили)	1 звонок		2 звонок		3 звонок		4 звонок		5 звонок		6 звонок		7 звонок		8 звонок	
	оценка	кто звонил	оц.	кто звонил	оц.	кто звонил	оц.	кто звонил	оц.	кто звонил	оц.	кто звонил	оц.	кто звонил	оц.	кто звонил
Алексеева Елена																
Галкина Наталья																
Копьёв Дмитрий																
Шевцова Елена																
Долганова Ксения																
Челик Гульнара																
Ферулёва Наталия																
Чичирин Дмитрий																
Гаськов Алексей																
Прощенко Татьяна																
Абдурагимова Мария																
Курбанова Эльмира																
Клементьева Елена																
Дунаевская Екатерина																
Басова Елена																

