

Проведохме един **перфектен първи разговор**, с който създадохме впечатление на клиента, че сме “различни” от средностатистическите брокери. **Квалифицирахме ПЕРФЕКТНО** нашите клиенти, за да не си губим времето и да предприемем най-добрата стратегия за да стигнем до сделка.

Намерихме безброй общи теми и сходни интереси и виждания с клиента и спечелихме неговото **ДОВЕРИЕ**.

“ИЗПЕКОХМЕ НАШАТА ПРОДАЖБА”, като дадохме на клиента **МНОГО ДОБРА ПРИЧИНА, ЗАЩО ДА РАБОТИ С НАС**.

И не на последно място разбира се - РАЗГРАНИЧИХМЕ И СЪПОСТАВИХМЕ възможностите на клиента за покупка.

Следователно сме установили на какви проблеми ще се натъкнем в процеса на продажбата и сме предложили решението им под формата на компромис.

ЧЕСТИТО КОЛЕГИ !

НАЙ-ТРУДНАТА ЧАСТ МИНА

Сега ни остава да сме търпеливи и да организираме оглед на апартаментите, които нашият клиент ще хареса.

Изключително важно е да представим имотите адекватно и да мотивираме клиента да ги види възможно най-бързо.

Нашата цел в тази последна фаза на срещата е да го убедим да погледне минимум три имота от тези, които сме му подготвили.

За целта трябва да направим една :

ПЕРФЕКТНА ПРЕЗЕНТАЦИЯ НА ИМОТИ

1. Подреждане на имотите :

1.1 Подреждаме имотите във възходящ ред - От по-нискокачествени и нискобюджетни към по-стойностни и скъпи жилища.

- Ако има имот, който отговаря на над 70 % от изискванията на клиента- **НЕ ГО ПОКАЗВАМЕ НА ПРЕЗЕНТАЦИЯТА**

-Не го показваме, за да може след 1-2 огледа, когато сме скъсили още повече дистанцията, да му го представим като **ПОДАРЪК** от Бог.

2. Подробно описание на имота

а) Квадратура

б) Състояние на сградата и година/вид на строителство

в) Вид отопление

г) Етаж на имота и бр. етажи на сградата

д) Ориентировъчен адрес на имота (ако сме спечелили собственика на 200 %, то тогава може да дадем и точен, но **ВИНАГИ** има доза риск в това решение)

е) Изложение

ж) Малките детайли на имота

-Изоляция - няма/ има ... ако има колко см е изолацията/ дали е външна или вътрешна (И ако искате да изпъкнете като МЕГА професионалистите - какъв е вложения материал в изолацията : Камена вата/ стериопор)

Топлинната изолация на външната стена е най-важния елемент от термичната защита на имота.

-Вид дограма : Дървена / ПВХ / Алюминиева

- Какъв е стъклопакета / Каква марка е дограмата (поне по националност - Немска, Швейцарска и т.н.)

Подови настилки - Паркет (дъбов, буков или орех) / Ламинат/ Гранитогрес / Теракот и т.н.

http://www.alanni.eu/index.php?option=com_content&view=article&id=27:10-razliki-mejdu-aluminieva-i-pvc-dograma&catid=3:polezno&Itemid=53

- Брой стаи

- Наличност/ Липса на тераса

- Наличност/ Липса на складово помещение (мазе/ таван)

- Разпределение на имота

- Приблизителна квадратура на помещенията

3. След като сме готови с презентацията на имота ще затвърдим професионализма си с няколко полезни съвета към клиента

3.1 Съвети към наемател

- Да е точен (5-10 минути по-рано)

- Да е финансово подготвен на огледа (със сума равняваща се поне на половин месечен наем)

- Да даде всичко от себе си да се хареса на наемодателя

- Да е лъчезарен, усмихнат и възпитан

- Да попита дали да се събуе преди да влезне в апартамента (така демонстрира възпитание и изградени хигиенни навици)

- Да не задава въпроси на наемодателя, а на Вас (на този съвет целта е повече да спечелите респекта на наемодателя, като презентирате имота с неговите думи)

- ДА НЕ ПИТА ЗА ЦЕНАТА В АПАРТАМЕНТА (Повярвайте ми ще избегнете много неловка ситуация)

3.2 Общи съвети (вършат прекрасна работа и при купувачи и наематели)

- Да си води записки (ако гледате повече имоти, клиента ще бъде объркан и това ще е довод да не ви даде обратна връзка в същия ден)

- Да не показва емоция по време на огледа (ако му хареса апартамента)

- Да покаже уважение към собственика