

Этапы работы с новостройками

Содержание

1 этап. Подготовка.....	2
2 этап. Поиск покупателя.....	4
3 этап. Продажа покупателю.....	6
4 этап. Бронь.....	6
5 этап. Проведение сделки.....	7
6 этап. Получение З/П (в течении 2-3 недель на счет АН).....	7
Приложение.....	8

1 этап. Подготовка

1. Изучить презентацию отдела новостроек

Результат — *агент знает:*

- *с какими застройщиками заключены договора;*
- *где и какие дома сейчас в продаже;*
- *на каком этапе строительства предлагаемые объекты.*

Действия риэлтора:

1. Выбрать дом.
2. Посетить стройку (с собой взять поэтажный план).
3. Сделать фото дома, квартиры, окружения.
4. Отредактировать фото, создать папку с фото.
5. Создать папку в печатном виде.
6. Найти ответы на вопросы:

6.1. Дом

- из чего построен дом;
- каким способом построен;
- сколько этажей;
- сколько секций;
- какие коммуникации;

- какое отопление;
- какая подача отопления;
- какая подача воды;
- сколько лифтов;
- какая придомовая территория;
- есть ли паркинг;
- когда сдан/сдается
- когда подключение;
- в каком виде сдается;
- из чего перегородки.

6.2. Квартира:

- планировка;
- площади квартир: 1 к., 2 к., 3к от и до;
- сколько окон;
- возможность перепланировки;
- высота потолков;
- расположение несущих стен;
- наличие/отсутствие несущих колонн;
- на какую сторону света выходят окна.

6.3. Застройщик:

- кто;
- что еще построил;
- что сейчас строит;
- репутация;
- как давно на рынке;
- «почерк» застройщика.

6.4. Кто обсуживает дом

- ЖЭК застройщика;
- ОСМД;
- городской ЖЭК;
- тарифы;
- что входит в квартплату (уборка, фонари и т. д.)
- счетчики на тепло.

6.4.1. Окружение :

- месторасположение;

- где транспорт;
- где детские сады/школы;
- где рынок/супермаркет;
- где поликлиника;
- где зоны отдыха;
- где спорткомплекс, салоны и т.д.

6.5. Как оформить покупку квартиры у конкретного застройщика:

- перечень документов, необходимых для сделки;
- пошаговый порядок сделки;
- расходы по оформлению;
- какие документы покупатель получит после сделки.

6.6. Как показать квартиру клиенту?

- с кем связаться;
- где брать ключи;
- когда возможны показы.

6.7. Стоимость:

- за м² (по каждой квартире: 1, 2, 3 комнатной)

Результат:

- *ответы на все вопросы занесены в таблицу в электронном виде и предоставлены эксперту;*
- *создана папка с фото и планировками;*
- *создана печатная папка: распечатать таблицу, шахматка по объекту, поэтажный план.*

2 этап. Поиск покупателя

- Выбрать три квартиры (1, 2, 3 комнатные), наиболее интересные для покупателя;
- Составить рекламный текст;
- Создать страницу на портале недвижимости (например est.ua);
- Присоединиться к странице новостроек в вашем городе (например, в Харькове — «Новостройки Харькова»);
- Разместить рекламу на специализированных сайтах:

- dom.ria
- mesto.ua
- aspo.biz
- premier
- est.ua
- adress.ua
- kharkov. estate
- ...

Формат результата:

1. Создана страница на est.ua, присоединена к странице новостроек в вашем городе.
2. Размещены объявления на сайты, согласно лимиту сайтов, ссылки на объявления указаны в «таблице размещения рекламы» в электронном виде.
3. В базе АН выбрать покупателей, которые рассматривают покупку новостроя и покупателей, которые ищут квартиры в этом районе.
4. Прозвонить потенциальных покупателей, уточнить ситуацию, предложить услугу.
5. Разделить потенциальных покупателей на группы:
 - A. новострой интересует;
 - B. подходит строящийся;
 - C. подходит сданный;
 - D. интересуется конкретный дом;
 - E. ...
 - отметить предложенные варианты;
 - показать клиентам объект;
 - отметить показы в базе;
 - переместить клиента в соответствующую группу.

6. Выяснить, с какой целью покупает:

- a) Для жизни сейчас;
- b) Для жизни на будущее;
- c) Инвестор.

3 этап. Продажа покупателю

1. Продажа себя как риэлтора.

Ценность риэлтора для покупателя:

- владеет информацией изнутри;
- знает отличия домов друг от друга, их особенности, почерк застройщика, строки;
- аргументированно помогает клиенту в выборе;
- клиент получает своего представителя, который знает как, с кем и где вести переговоры для достижения желаемого результата.

2. Продажа объекта.

Проведение показа:

- просмотревка;
- планировки для клиента;
- рулетка;
- компас;
- бахилы;
- согласовать с комендантом/прорабом/представителем время показа, обеспечить ключи.

4 этап. Бронь

1) Клиент готов брать квартиру — бронь.

2) Если сомневается — предложить забронировать до завтра до 15:00, дать время подумать.

3) Предложить (если необходимо) встречу с застройщиком. Риэлтор на встрече должен быть обязательно.

4) Ксерокопия паспорта и кода для бронирования.

5) Выяснить ситуацию (даже самую неподходящую на взгляд агента), озвучить в отделе новостроев.

6) Безвыходных ситуаций нет, искать пути решения.

5 этап. Проведение сделки

- Уточняем у менеджера по новостроям порядок именно этой сделки (у каждого застройщика своя).

- Какие необходимы документы.

- Какая форма расчета.

- Какие расходы могут быть еще.

6 этап. Получение З/П (в течении 2-3 недель на счет АН).

Выгоды для агента при продаже новостроев от застройщика:

1) Работает только с одной стороной — покупателем, продавец заинтересован.

2) Быстрая сделка за 2 недели.

3) Отсутствие «нулевок», проверки ЖЕКа, нет выселения.

4) Не надо заключать договор.

5) Не надо делать оценку и отчет.

6) Клиенты часто продают другие квартиры в доме.

7) Рекомендуют друзьям и возвращаются сами.

8) Нет посредников.

Приложение

Таблица 1. Информация для работы с новостроем

Дом		Квартира			Застройщик	
		Площадь	от м ²	до м ²		
Из чего построен		1 комнатная			Кто (название компании)	
Каким способом		2-х комнатная			Что сейчас строит	
Сколько этажей		3-х комнатная			Репутация	
Сколько секций/подъездов		4-х комнатная			Как давно на рынке	
Какие коммуникации		Высота потолков			Уровень готовности дома при сдаче	
Какое отопление		Несущие колонны	есть	нет		
Какая подача отопления						
Какая подача воды						
Сколько лифтов						
Какая придомовая территория						
Есть ли паркинг						
Когда сдан/сдается						
Когда подключение к коммуникациям						
В каком виде сдается						
Из чего перегородки						