

Итак, по ходу работы с базой вы обзвонили несколько собственников(арендодателей) помещений, уточнили характеристики и зафиксировали информацию в рабочей форме риелтора "характеристики объекта".

Таким образом вы начали набирать личную базу помещений, т.е. ряд объектов, о которых вы лично уточнили информацию, пообщались с собственником (арендодателем) или его представителем и имеете более расширенное представление о данных помещениях.

Теперь начнется практическая часть деятельности и от Вас будет требоваться просто пошагово выполнять инструкции по обработке объектов.

Ваши следующие шаги:

1. Зайдите в вашу личную папку "НА ПРОСМОТР", прозвоните собственников, договоритесь о времени просмотра помещения. Выберите из базы помещений интересующие Вас объекты, созвонитесь с собственниками, уточните характеристики и договоритесь о встрече на ПРОСМОТР объекта.

Перед началом обзвона собственников вам главное нужно понять, что ничего сверхъестественного в разговоре происходить не будет. Арендодателям, которым вы будете звонить, нужно сдать помещение, и вы звоните не для того, чтобы навязать им какие-либо услуги, а наоборот, помочь решить им их насущные проблемы.

Первичный разговор достаточно

привлекательность объекта, не стоит загружать собственник (арендодателя) массой вопросов, нужно всего лишь уточнить три вещи: форма собственности, качество здания, месторасположение.

Форма собственности. Задать вопрос, человеку, поднявшему трубку, собственник ли он данного помещения. Диалог в данном случае будет звучать так:

- Здравствуйте, помещение под автосервис сдается у вас?

- "Да, сдается".

- "А у вас прямая аренда, вы собственник помещения"?

И здесь ваш собеседник обычно либо уверенно отвечает "Да , аренда прямая, я собственник", либо говорит что это субаренда и т.п.

Так же если вам говорят "собственник", для уточнения можно спросить есть ли свидетельство о собственности, и если человек не может ответить ничего внятного, значит скорее всего он собственником не является.

Если вам говорят что это "субаренда", или "я не собственник", то следует уточнить "А кто является собственником? Это государственная или частная собственность? "

Сделав вывод о том с собственником вы общаетесь или нет, ставите для себя первый "плюс" или минус для этого помещения.

Качество строения и наличие коммуникаций. Следующий вопросы, который вам следует задать: "это капитальное строение или ангар?" и "есть ли отопление?"

Если помещение капитально и с отоплением, ставим еще один плюс либо минус соответственно

Месторасположение и доступность. Так же следует уточнить: это "далеко ли от проезжей части и въезда на территорию(если объект находится на территории предприятия) находится помещение?" Если помещение недалеко от въезда или вовсе на первой линии, ставим еще один плюс этому объекту, если же его нужно где-то искать в глубине территории, ставим жирный минус. В случае, если помещение находится на 1-й линии или близко ко въезду на территорию, ставим "отлично"

Затем вы задаете вопрос арендодателю "когда можно подъехать посмотреть?" и договариваетесь о встрече.

Часто бывает что собственники спрашивают, под какие именно цели вам нужно помещение и кто вы, непосредственно арендатор или риелтор(брокер). В ответ вы должны сказать, что вы брокер и представляете интересы ряда своих клиентов, это достаточно серьезные организации, и чтобы правильно презентовать помещение и предложить его всем своим клиентам, вам нужно в начале лично увидеть помещение.

Вы работаете в серьезной организации, которая специализируется именно на помещениях данного типа. Например по запросам автосервис в аренду, автомойка и столовая в аренду наш сайт «real-1.ru» находится в топовых позициях поисковых систем «Яндекса» и «Гугла».

Если вы понимаете что человек с которым вы общаетесь уже работал с риелторами и для него это обычное дело, особенно если это представитель управляющей компании, которая уже не первый день заведует данным объектом недвижимости то можете уже по телефону спросить, платит ли собственник комиссию и в каком размере. Если собственник платит, то такой объект несомненно представляет ценность и вам обязательно нужно поехать и взять его в работу, начав нарабатывать базу своих постоянных объектов в арендное управление (об арендном управлении читайте позже в разделе «арендное управление»)