

Как только у вас появилось две главных составляющих работы риелтора - Помещение и соискатель(арендатор), т.е. клиент, которому это помещение предварительно подходит в соответствии с запросами, вы можете договариваться о показе этого помещения данному клиенту.

Не забывайте, что перед показом помещения клиенту у вас должны быть подписаны договора на оказание риелторских услуг с той стороной, которая готова платить вам комиссионные. (если платят обе стороны, т.е. и собственник(арендодатель) и соискатель(арендатор), договора между вами должны быть подписаны соответственно с двумя сторонами) Подписать договора на оказание риелторских услуг вы можете непосредственно перед показом или же заблаговременно.

Далее вы с соискателем(арендатором), подъезжаете к собственнику(арендодателю) и вместе осматриваете помещение. Старайтесь участвовать в переговорах, вместе выделяйте и анализируйте недостатки и преимущества помещения, учитывайте пожелания каждой стороны. так же старайтесь не оставлять стороны одних друг с другом, вы их представитель и должны участвовать во всех предварительных действиях, в том числе лично присутствовать на подписании договора аренды между сторонами.

Не стесняйтесь обозначать свои позиции! Арендодатель и арендатор находятся здесь только благодаря Вам, поэтому будьте на всех стадиях сделки, вы представитель сторон, поэтому обязаны присутствовать на всех стадиях сделки.

Показ обычно имеет три результата:

1. Хорошее помещение, заключаем сделку!

2. Мы подумаем

3. Нет, не подходит!

При любом исходе переговоров, ваша задача не терять контакт со сторонами и оставаться тем звеном, которое может поспособствовать благополучному исходу любого результата:

1. При положительном решении ("Хорошее помещение, заключаем сделку!") Ваша задача показать сторонам что вы являетесь гарантом доведения сделки "до ума" (то есть до подписания и успешного перевода денег и собственно эксплуатации помещения по назначению) Например собственнику(арендодателю) вы должны "доложить" что Ваш клиент(соискатель(арендатор) уже не передумает и вы это проконтролируете (еще раз подчеркнете преимущества помещения, и т.к. оно ему действительно подходит, скажете клиенту чтобы не рисковал а то придут другие арендаторы. (и это чистая правда, ведь хорошие помещения долго не стоят без дела)

Клиенту (соискателю(арендатору) можете сказать что позаботитесь о том, что бы помещение "не ушло" и со своей стороны возьмете на контроль благополучное проведение сделки. Скажите о том, что вы готовы "отвадить" от помещения всех потенциальных арендаторов и проконтролируете чтобы помещение не "ушло" в другие руки.

Таким образом вы выполните главную задачу риелтора - стать звеном , которое действительно способствует благополучному и надежному проведению сделки с недвижимостью

2. При прочих исходах вы должны так же сохранить "рабочий контакт" со сторонами и заверить в том что в любом случае будете продуктивно работать над их запросами и потребностями.