РАБОЧИЕ ШАБЛОНЫ ДЛЯ РИЕЛТОРА И АГЕНТСТВА

Первый разговор с покупателем

Используйте вопросы по ситуации, а не читайте их подряд как анкету.

> Вы рассматриваете недвижимость за рубежом. Для чего она вам нужна и что должно измениться после покупки?

- Как вы будете пользоваться объектом в течение года?
- Какую сумму готовы выделить на всю покупку, включая сопутствующие расходы?
- Какая часть бюджета уже доступна для первого платежа?
- Что вы уже смотрели и почему не выбрали?
- Что нужно выяснить, чтобы перейти к следующему шагу?

> Я зафиксирую ваши требования и вопросы. До знакомства с командой на месте согласуем, какую информацию можно передать и кто будет с вами общаться.

РАБОЧИЕ ШАБЛОНЫ ДЛЯ РИЕЛТОРА И АГЕНТСТВА

Бриф без лишних личных данных

Заполняйте у себя. Не публикуйте сведения о покупателе и не загружайте паспорт, банковские документы или переписку в эти шаблоны.

Цель покупки	_____
Направление и причина выбора	_____
Общий бюджет и валюта	_____
Доступная сумма первого платежа	_____
Приемлемый график оплаты	_____
Срок выбора и требуемая готовность	_____
Обязательные требования	_____
Предпочтения, которые можно менять	_____
Личное проживание и аренда, если применимо	_____
Что уже смотрели и причины отказа	_____
Прежние обращения в IBG или к продавцу, если известны	_____
Неуточнённые вопросы	_____
Согласованный следующий шаг	_____
Предпочтительные язык, канал и время общения	_____

> Неизвестное отмечайте как «не уточнено». Пустое поле или отсутствие счёта не означает нулевые расходы.

РАБОЧИЕ ШАБЛОНЫ ДЛЯ РИЕЛТОРА И АГЕНТСТВА

Таблица сравнения объектов

Заполняйте для конкретных вариантов. Не сравнивайте цены и площади, пока не выяснено, что именно в них включено.

Критерий	Вариант 1	Вариант 2	Вариант 3
Локация и важные для клиента расстояния			
Цена и валюта предложения			
Что входит в цену			
Дополнительные платежи			
Первый платёж и дальнейший график			
Готовность и подтверждённые сроки			
Площадь и способ её подсчёта			
Условия владения и пользования			
Управление, расходы и ограничения			
Вопросы до следующего решения			

> Неизвестное отмечайте как «не уточнено». Пустое поле или отсутствие счёта не означает нулевые расходы.

Для каждого существенного условия укажите источник и дату. В CSV есть отдельный столбец для этих сведений.

РАБОЧИЕ ШАБЛОНЫ ДЛЯ РИЕЛТОРА И АГЕНТСТВА

Подготовка поездки и просмотров

До поездки

- Обновить бриф и цель поездки.
- Подтвердить даты, место встречи, язык и контакт сопровождающего.
- Уточнить доступность объектов и порядок посещения.
- Согласовать маршрут с учётом переездов и времени на обсуждение.
- Заранее выяснить, какие расходы на поездку и просмотры несёт покупатель.

Во время и после просмотров

- После каждого просмотра записать, что подходит и что мешает решению.
- Отделить подтверждённые условия от вопросов для продавца.
- Если приоритеты изменились, обновить бриф до следующих показов.
- Не принимать решение о платеже только из-за ограниченного времени поездки.

> Неизвестное отмечайте как «не уточнено». Пустое поле или отсутствие счёта не означает нулевые расходы.

РАБОЧИЕ ШАБЛОНЫ ДЛЯ РИЕЛТОРА И АГЕНТСТВА

Первый запрос в IBG Property

Зарегистрироваться можно без готового покупателя. Для реального знакомства с клиентом подготовьте бриф и согласуйте рабочие условия.

1. Создайте бесплатный кабинет и изучите порядок работы.
2. Уточните, обращался ли покупатель в IBG раньше. Согласуйте закрепление, роли сторон, базу расчёта и основания выплаты комиссии.
3. Объясните покупателю роль местной команды и получите его согласие на передачу необходимых контактов.
4. Передайте запрос через согласованный рабочий канал. Первому брифу не нужны паспорта и банковские документы.
5. Уточните, принят ли запрос, кто за него отвечает и какой следующий шаг согласован.

> Комплект не устанавливает договорные условия и не подтверждает право на комиссию. Бронь, завершённая покупка и выплаченное вознаграждение являются разными этапами.

Создать бесплатный партнёрский кабинет

Порядок первого обращения · Вопросы о комиссии