**Обґрунтування N% комісії (100% міс. орендної ставки)**

1. Що і чому вас бентежить? Ви шукаєте професійного ріелтора чи дешевого? Хочете я нагадаю, чим ми і наші технології продажів відрізняються від дешевих? («метелик продажів»)

2. Як ви прийшли до висновку, що це багато? З чим ви порівнюєте? Це нормальний % комісійної винагороди на ринку нерухомості. А ви знаєте, що мінімальна торгова націнка в магазинах 25%, а в ресторанах 100% без врахування чайових?

3. Це звичайний, комфортний %, що мотивує мене до хорошої роботи. Чому ви з самого початку нашої співпраці хочете демотивувати мене? Я повинен закохатися в об’єкт, тоді я буду успішним у продажах та переговорах – це у ваших інтересах!

4. Я успішний агент, і у мене зараз є замовлення від мотивованих клієнтів з нашою винагородою 6%, ось – подивіться мої результати продажів і завантаження за останній квартал . Як ви думаєте, який об’єкт я буду продавати в першу чергу? Як би ви діяли на моєму місці?

5. Я буду ділитися цією комісією з партнерами, професійними продавцями нерухомості. Яка комісія, на вашу думку, приверне більше уваги колег з іншого агентства?

6. Багатьом шанованим замовникам нашої компанії і моїм особисто послуга була надана за 6% і вони залишилися дуже задоволені, ось – подивіться їхні відгуки . Я не можу дозволити зараз образити їх тим, що для них наша послуга могла б бути й дешевша, просто   
вони не поторгувалися з нами.

7. Я хочу вам довести, що вмію торгуватися. Ви ж хочете мати справу з тим хто вміє відстоювати свою думку та інтереси, як свої, так і свого замовника, чи не так? Якщо агент настільки не впевнений в собі, що зразу згоджується понизити вартість своїх послуг, то він так само погодиться з пропозицією покупця понизити вартість вашого об’єкту, ви згодні?

8. Ми вже зробили дуже багато, щоб допомогти вам продати об’єкт. Тому в и платите нам не тільки за те, заради чого наймаєте нас, але також і за те, що ми уже зробили протягом багатьох років. Це наші авторитет і репутація, що дозволяють нам, в тому числі, розраховувати на довіру покупців.

9. Ви заплатите нам тільки після того, як ми задоволимо вашу потребу на ринку. Ви отримаєте чудово виконану роботу, а ми - заслужені N% після того, як в и нашу роботу приймете. Це чесна угода, чи не так?

10. Так, я знаю, що є посередники, які беруть за свою послугу на 1-2% менше. Моя послуга дорожча, тому що вона відрізняється, вона інша, вона ефективніша! Моєю послугою ви, як і багато наших клієнтів, залишитесь задоволені. Я вмію продавати. І зі мною ви отримаєте більше – ви отримаєте максимум можливого!

11. Професійний продавець під час продажу вашого об’єкта не менш життєво важливий як і хороший лікар чи механік з ремонту гальм вашого автомобіля. Адже ви обираєте найкраще, чи не так? Ви нічого не виграєте на % комісійних, якщо у підсумку Ваш об’єкт буде проданий по заниженій ціні в результаті непрофесійних дій слабкого посередника. З ним ви можете втратити набагато більше – ви отримаєте мінімум.

12. Як каже Михайло Жванецький «За лікування ви можете і не платити, якщо вас не цікавить результат!». Ми допомагаємо тільки тим, кого цікавить кінцевий результат, хто ставить нам завдання продати об’єкт за максимально можливою ціною, а не «попродавати» його наввипередки з іншими.

13. Ми - найкращі! Вам зараз потрібен саме я! Я впевнений у відмінному результаті нашої співпраці.