**Правильні питання власникам об’єкта до початку огляду,**

**після ознайомлення з документами**

1. У вашій родині вже є досвід проведення подібних складних операцій, таких, як продаж нерухомості? Як ви зазвичай приймаєте рішення про такий непростий крок?

2. Чи є інші особи, котрі наділені правами власності? Хто ще , окрім вас, буде приймати рішення? Які ваші повноваження? Ви одружені/заміжні? З ким ви будете радитися перед прийняттям кінцевого рішення? Скільки на це знадобиться часу?

3. З ким я повинен буду узгоджувати деталі угоди? Кому звітувати?

4. Чимало хто вважає, що нині не найкращий час продавати нерухомість. Ви можете для себе вирішити – чи є сенс продавати об’єкт зараз за ефективними технологіями, які я пропоную, чи вам видається доцільним дочекатися кращої цінової ситуації на ринку і більш сприятливого моменту? Ви можете відкласти продаж?

5. До якого кінцевого терміну Ви хотіли б отримати кошти і завершити угоду? Чому це так важливо для вас? Чи можливі відтермінування платежів?

6. А що буде, якщо до визначеного терміну ви не отримаєте кошти за об’єкт?

7. Коли я зможу умовити покупця, що це найкраща пропозиція, що може завадити прийняттю вами рішення про продаж та підписати Договір купівлі-продажу швидко?

8. Вам важливіше вкластися в певні терміни продажу чи зберегти заявлену вартість об’єкту? Якщо припустити, що в результаті наших професійних дій покупець знайдеться швидко, ми будемо продовжувати пошук на підвищення ціни чи продаємо цьому покупцю на обумовлених умовах?

9. А якщо навіть після нашої якісної бездоганної роботи з просування об’єкта жоден з покупців до визначеного терміну не погодиться на купівлю об’єкта за заявленою ціною, будемо продовжувати пошук далі чи вступаємо в предметний діалог та торг з уже мотивованим до купівлі клієнтом?

10. Як швидко ви готові звільнити квартиру, якщо завтра буде мотивований покупець? Чи є куди з’їхати? Чи комусь доручали цей процес? Чи розглядали варіанти?

11. Чи знаєте, які виникнуть податки? Що плануєте робити з отриманими від продажу коштами?

12. Чи намагалися продати об’єкт самотужки? Чи давали оголошення про продаж, чи зверталися до посередників? Наскільки успішні ці дії?

13. Чи були у вас уже перегляди, переговори з покупцями? Які результати?

14. Чи є у вас досвід роботи з ріелторами? Що сподобалось, а що ні? Чому?

15. Чому ви звернулися саме в наше агентство? Звідки ви про нас дізналися? Хто нас рекомендував?

16. Що б ви хотіли отримати від ріелторської послуги цього разу, чого очікуєте від нас? Не від ринку нерухомості і покупців, а саме від нас ? За яку роботу ви б висловили ріелтору подяку і дали б письмову рекомендацію?

17. Чи є у вас знайомий ріелтор? Хочете знати, чим названі вами колеги-конкуренти відрізняються від нашого агентства, і чому наша послуга коштує 6%? (малюємо «Метелика продажів»)

18. Яку мінімальну суму за об’єкт, включаючи податки та нашу комісію, повинен запропонувати Вам покупець, щоб ви погодилися (в ам було не образливо) продовжувати переговори і обговорювати умови угоди більш детально? Як ви дійшли до такого висновку щодо ціни?

19. Якими аргументами ви плануєте переконати потенційного покупця в обґрунтованості та справедливості заявленої вами вартості?

20. Наскільки критичний продаж за цією вартістю? Наскільки можливий торг, відтермінування?

21. Наскільки реальним вам самим здається виконання поставленого мені завдання?

22. Чи можете для себе сформулювати ризики недосягнення нами цієї мети по термінах та ціні?

Ось тільки після цього можна йти оглядати об’єкт на предмет визначення його ліквідності та оцінки адекватності очікувань власника!