Холодный звонок продавцу

Агент: - Добрый день, меня зовут Руслан, я представляю компанию Аякс Риэлт, звоню по вашей коммерческой недвижимости, которую вы разместили на Авито. Скажите, пожалуйста, готовы ли вы сотрудничать с Агентством Аякс Риэлт?

Продавец: Продаю сам

Агент: Отлично, Сослан, а хотите подключить нашу компанию к продаже?

Продавец: А вы что-то продаете?

Агент: Да, мы продаем. Скажите, Сослан, у вас были уже показы по вашему объекту?

Продавец: Да, регулярно звонят, приезжают, смотрят. Пока справляюсь сам.

Агент: Сослан, а смотрят, а почему не покупают, как думаете?

Продавец: Ну, в целом рынок не очень хороший, поэтому… Динамика хорошая, в принципе, если продаете, продавайте, как и все агентства нашего города

Агент: Хорошо, Сослан, у меня записаны технические характеристики, они все соответствуют.

Продавец: Все, что вы видите ь в объявлении, абсолютно все соответствует.

Агент: Хорошо, Сослан, а мы можем с вами встретиться на объекте? Я бы хотел посмотреть более детально объект, познакомиться с вами, какие-то мысли свои высказать, ну и послушать ваше мнение непосредственно на объекте. Можем мы с вами увидеться?

Продавец: Да, в пятницу буду в городе, пожалуйста

Агент: Хорошо, спасибо, тогда я запишу, до обеда в конце недели позвоню договоримся, тогда сможем поговорить более детально по этому объекту. Спасибо!

Холодный звонок покупателю.

Агент: Евгений, Добрый день! Меня зовут Денис, Департамент Коммерческой недвижимости, Компания Аякс, удобно говорить?

Покупатель: Да, конечно

Агент: Мы говорили на прошлой неделе, договаривались созвониться сегодня насчет покупки помещения в Краснодаре. Сейчас актуально?

Покупатель: Не актуально, а что вы хотите предложить?

Агент: А почему не актуально?

Покупатель: Просто время не то, немножко неудобно, а что есть у вас?

Агент: Евгений, как мы и обговаривали, это коммерческое помещение с арендаторами в бюджете 10-15 миллионов, сейчас есть несколько интересных объектов.

Покупатель: Денис, а сейчас есть что-то ниже рынка у вас? Сейчас говорят, скидки делают большие.

Агент: А что значит ниже рынка?

Покупатель: Например, окупаемость 8 лет, например, квадратный метр в каком-то районе ниже на 20-30%

Агент: Насчет окупаемости не скажу, но вот именно сегодня была презентация и цена снижена на 20% - срочная продажа

Покупатель: А я слышал еще бывают помещения, где вы бы посадили арендатора по большей ставке. Есть такие?

Агент: Помещения есть, конечно, поэтому я и предлагаю с вами встретиться и показать все возможные варианты, чтобы вы могли посмотреть все варианты по рынку. Интересно будет?

Покупатель: Почему не хотите по телефону? Зачем встреча не могу понять.

Агент: А вы по телефону хоть один объект покупали?

Покупатель: Не, не покупал, но не могу понять зачем встреча нужна?

Агент: Смотрите, мы с вами встретимся в офисе, я вам покажу 10-15 топ-объектов, мы с вами все посмотрим сразу – планировки, фасады, фотографии живые и так далее и сразу на месте определимся, что понравится и поедем посмотрим.

Покупатель: А, что, получается, есть 10-15 объектов ниже цены есть по моему запросу, да?

Агент: Могу предложить 10-15 в бюджете, а по поводу цены мы с вами будем решать. Удобно будет встретиться?

Покупатель: А можете прислать мне на воцап?

Агент: Евгений, конечно, я сразу пришлю вам на воцап после нашей встречи

Покупатель: А почему сразу не хотите?

Агент: Аня: Евгений, знаете, почему нам будет намного эффективнее встретиться, чем высылать объекты на воцап?

Покупатель: Почему?

Агент: Мы с вами встретимся, я сначала покажу те объекты, которые считаю ликвидными на свой вкус, услышу вашу обратную связь. Если же вам не понравятся объекты, мы с вами сразу из базы откроем, а там более 8000 объектов, и вы скажете, что вам понравится.

Покупатель: Вот вы меня по кругу гоняете

Агент: Дело в том, что когда мы высылаем на воцап – это ни нам не вам. Это не эффективно. А хотите?

Покупатель: Не хочу. Пришлите пару вариантов ниже рынка – по окупаемости, и ниже рынка пришлите – квадратный метр. Чтобы я примерно понимал, зачем мне туда ехать. Я понимаю, что на рынке объектов очень много, но мне не нужны 8000, мне нужны ликвидные объекты, чтобы я мог вложить деньги, чтобы это было выгодно для меня. Я понимаю, кто-то уезжает за границу, быстро продает, есть же такое?

Агент: Т.е. вы хотите знать о моем вкусе, а я хочу знать о вашем. Давайте встретимся!

Покупатель: Я в ступоре! Если бы мне нужно было, я бы поехал. Но я не понимаю, зачем нам обсуждать? Зачем мне делиться с вами своим мнением?

Агент: Это же как с адвокатом! Вы искренни со своим агентом, а я начинаю видеть рынок вашими глазами, соответственно я подбираю точно под вас.

Покупатель: Ну, я же сказал, мне нужна окупаемость, меньше рынка.

Агент: Это как средняя температура по больнице. Мне нужно понимать, что вам нравится.

Покупатель: Там мне ж тоже надо.

Агент: Вот встретимся и поймем, чаек попьем, я покажу самые лучшие варианты.

Аренда. Агент топового помещения и собственник.

Агент: Сдаете помещение на Красной?

Собственник: Да, да, сдаю, сдаю, а вы кто?

Агент: Меня зовут Тигран, я из отдела Аренды компании Аякс. Хотел предложить вам сотрудничество, чтобы мы тоже занимались вашим объектом. У вас такой объект, на который у нас есть постоянные клиенты, которым мы могли бы предложить уже сейчас.

Собственник: Хорошо, предлагайте

Агент: Сначала хотел рассказать о нашем сотрудничестве, и для этого предлагаю встретиться на вашем объекте, т.к. я объекте еще не был, чтобы самому осмотреть объект, с вами познакомиться, и сделать фотографии.

Собственник: Вы же на Авито объект нашли? Там все фотографии актуальные, как бы пожалуйста, по Авито предлагайте, есть клиент, приводите, под клиента готов встречаться, а так не вижу смысла.

Агент: Я не смогу нормально презентовать объект своим клиентам, если сам на нем не был. Я должен ответить на любой вопрос, а не по картинкам. Поэтому скажите любое удобное для вас время, когда вы там будете, заодно познакомимся.

Собственник: А расскажите, кстати, какие у вас условия?

Агент: Наши арендаторы платят вам за первый и последний месяц аренды и один месяц мы берем в качестве комиссии, но мы его после подписания договора аренды, поэтому тут все прозрачно.

Собственник: Т.е. я должен буду заплатить, а не 50/50, я так не хочу работать, почему я должен платить?

Агент: Смотрите, сейчас рынок так устроен, что если смотреть правде в глаза, объектов больше, чем клиентов и у клиентов создается ассортимент. Мы бесплатно помогаем арендаторам, т.е. они не платят комиссию. Так устроено несколько лет, ….

Мы работаем и сотрудничаем с надежными арендаторами, с кем работаем не один год. И сейчас, когда я с вами разговариваю, я уже знаю, кому предложить. Эти люди сидят у нас в долгосрочной аренде и не съезжают с одного помещения, куда бы их не посадили. Поэтому мы берем нашу комиссию за надежность и за скорость работы. Хотите получить такого арендатора?

Собственник: У меня к вам 2 вопроса. Во-первых, из вашего монолога я понял, что вы мне гарантируете, что он заедет и будет сидеть долго. Хотя бы за год не съедет. Вы готовы взять на себя эти обязательства?

Во-вторых, приезжайте, помещение вот – вы сможете посмотреть в окошки, привозите вашего арендатора, я подъеду, мы подпишем все ваши договора и без проблем, сработаем.

Но кажется, что давать гарантии, что арендатор будет сидеть долго, это выше ваших полномочий

Агент: Все гарантии, о которых мы говорим, будут прописаны в вашем договоре с аренды, а я помогу вам его согласовать. Во-вторых, про надежность наших арендаторов говорит статистика. Мы не берем ответственность на себя, это дело арендатора. При встрече могу показать, рассказать, как вели себя арендаторы. И хотел бы добавить, почему именно с нами выгодно сотрудничать. Мы работаем по всему городу и с вашими соседями. И вам бы хорошо было бы, чтобы мы привели арендаторов именно к вам, а не к вашим соседям.

Собственник: Я понимаю, что вы компания крупная и в первую очередь арендаторы обращаются в крупные компании. Очевидно, что приток крупных арендаторов будет сидеть у вас. В принципе договорные обязательства не гарантируют мне, что арендатор будет сидеть долго и я готов встретиться и пообщаться.

Агент и арендатор

Агент: Добрый день, Ирина! Ранее вы рассматривали помещение, 1000квадратов, на данный момент актуально?

Арендатор: Как бы да

Агент: Скажите, пожалуйста, (я не могу придумывать) Ирина, где рассматриваете, под какой вид деятельности?

Арендатор: Мы раньше рассматривали под коворкинг, в какой-нибудь красивой локации, но что-то я не могу найти по адекватной цене, в активном поиске.

Агент: Правильно понимаю, что много помещений уже посмотрели?

Арендатор: Ну, полгода назад, когда мне горело, по Авито ничего красивого нет.

Агент: Адекватная цена это сколько?

Арендатор: Наверное 500-600 рублей за квадрат.

Агент: Ирина, я на данный момент знаю, что могу предложить. Предлагаю встретиться у нас в офисе, переговорить, я покажу варианты, которые есть на сегодняший день, если понравится, сможем сразу поехать посмотреть.

Арендатор: Юль, пришлите мне просто внутрянку и какой ремонт, потому что деньги в ремонт я не хочу вкладывать. Мне не нужны контакты собственников, локации,

Агент: Ирина, ну отправлю я вам внутреннее, вам понравится. А локация, цена? И я услышала ваш запрос и все-таки я хочу настаивать на нашей встрече в офисе.

Арендатор:

Агент: А почему не хотите встретиться и познакомиться?

Арендатор: Время-деньги

Агент: Встреча – 20-30 минут, нам с вами познакомиться. Я вам показываю объекты по вашему запросу, и понимаю, правильно ли я услышала ваш запрос для нашего дальнейшего сотрудничества.

Арендатор: Спасибо большое, я к вам приду.