**Формулювання переваг ексклюзивної**

**ріелторської послуги для власника об’єкта**

1. Я буду захищати лише ваші інтереси. Продати ваш об’єкт за максимальною ціною (що є вашою основною потребою, чи не так?) – це не те саме, що знайти вам покупця. Це набагато складніше та відповідальніше!

2. Світова практика доводить, що тільки концентрація інформації про всіх потенційних покупців в руках одного агента з його ексклюзивним правом проводити переговори з усіма покупцями і професійно управляти попитом дозволяє досягти максимального результату і задовольнити ваші потреби.

3. Без ексклюзиву я повинен буду намагатися сподобатися покупцю, щоб він “увійшов в угоду” саме зі мною, а не з конкуруючим агентством. Тільки в цьому випадку я отримаю комісійні. Для вас же краще, коли покупцю подобається ваш об’єкт, а я подобаюсь тільки вам, керуючи попитом та продаючи об’єкт за максимально можливою ціною.

4. У вас не буде необхідності звертатися до різних посередників на ринку . Я сам поінформую своїх професійних колег про цей ексклюзив і поділюсь з ними комісійними, залучивши їх до співпраці..

5. Вам наш ексклюзивний договір здається надто жорстким? Здебільшого, це зроблено для того, щоб на ділі зацікавити інших колег-ріелторів співпрацювати зі мною при продажу вашого об’єкта, знаючи, що половина комісійних від мене їм гарантована. Я не зможу залучити їх, якщо ви не підпишете зі мною договір.

6. У мене великий досвід проведення переговорів і переконання покупців в перевагах і цінності об’єкта нерухомості. Я усуну необхідність вашої участі в складних, конфліктних переговорах і торгах, а ви збережете свої нерви та час, зосередившись на своїх справах.

7. Тільки з ексклюзивом у вас буде комфортний режим спілкування з одним, індивідуально виділеним для вас агентом, який буде звітувати в узгоджений з вами час та в необхідному обсязі. Ви маєте можливість не йти на непотрібні вам контакти, не відповідати на різні неприємні запитання в процесі і після угоди.

8. Тільки така робота дозволяє проводити максимально ефективну відкриту рекламу
вашого об’єкта, розмістити банер на об’єкті. В такому режимі ми з вами досягаємо максимальної інформованості всіх потенційних покупців і коректно прискорюємо прийняття ними рішення про купівлю.

9. Якщо ми з вами помилилися в рівні попиту на об’єкт і в стартовій ціні, то саме ексклюзивна концентрація попиту дозволить нам в процесі торгів виправити цю помилку і спрацювати на підвищення ціни. Ми не будемо торгуватися вниз, тільки вгору! Таке неможливо без нашого виключного права проведення всіх переговорів! Але кінцеве рішення про ціну продажу, звичайно ж, завжди за вами.

10. За ексклюзивним договором я працюю без передоплати своїх ріелторських послуг, розраховуючи на винагороду після задоволення вашої потреби. Це – чесна угода.

11. Покупець відразу буде знати, що він не купує нашу послугу і не зобов’язаний сплачувати нам жодних комісійних, що психологічно більш привабливо для прийняття ним рішення про купівлю вашого об’єкта.

12. За ексклюзивом я в першу чергу буду працювати з тими, хто вже дивився об’єкт, хто знаходиться в контакті з вами і очікує зниження ціни, з вашими сусідами, а також з напрацьованою базою потенційного попиту в нашому агентстві - з покупцями, які раніше проявляли інтерес до інвестування, але не замовляли нашу послугу.

13. Я зможу допомогти вам уникнути тиску знайомих, далеких родичів, сусідів, які будуть використовувати знайомство з вами для зниження ціни (і чим тісніше знайомство, тим, як правило, сильніший тиск). Ви просто можете зіслатися на ексклюзивний договір і направите їх до мене. Ось вам, до речі, декілька моїх візитних карток.

14. Готовність покупця вести перемовини зі мною, як з професійним продавцем, буде значно вища, коли він переконається, що саме я уповноважений вами, і коли я пред’явлю підписаний з вами ексклюзивний договір.

15. Ексклюзивний об’єкт завжди знаходиться в більшому пріоритеті у ріелторів-партнерів, ніж не ексклюзивний.

16. За ексклюзивом я працюватиму так, щоб саме ви залишились задоволені моєю професійною послугою, а покупець пожалкував, що не він винайняв мене для реалізації своєї потреби і відстоювання своїх інтересів!

17. Тільки за ексклюзивом ваш об’єкт може бути включений в Партнерську Базу даних (МЛС) і прийнятий до роботи в серйозні просунуті ріелторські мережі!

**Ріелторам: виберіть для себе три пункти з цих 17**