**памятка**

**Аргументация (клиенту , объясняющая вашу позицию и заинтересованность клиента в вашей помощи)**

**Мы стараемся найти квартиру для клиента как можно дешевле и лучшего качества! (Почему?)**

**Чем дешевле и качественнее будет квартира, тем быстрее Вы заселитесь, это так? (Да)**

**Аргумент: к нам поступает достаточно много заявок от клиентов и мы «берем» количеством!**

**Но, собственники хотят сдать свою квартиру дороже, хотят заработать, иначе, зачем бы они сдавали свою кв-ру, а Вы, будущие арендаторы, хотите снять квартиру дешевле, так ведь? (Да)**

**Цены на аренду квартир диктует РЫНОК: спрос и предложение, от нас ничего не зависит! Поэтому, если цена на аренду квартиры у собственника выше рыночной цены, мы пытаемся «опустить» их по цене, а кто не хочет «опускаться» по цене, того время «опускает». Или, собственник пытается сдать квартиру самостоятельно, без агента (хотя ему это выгодно), дороже рыночной цены, рассчитывая, что арендатор не платит комиссию и сможет заплатить дороже. И некоторым собственникам удается сдать кв-ру дороже, а арендатор в итоге за год переплачивает почти в 2 раза больше, чем заплати он комиссию агенту и снял бы такую же квартиру через агента дешевле на 2-4 тыс.руб.**

**Я готов(ва) организовать, бесплатно, достаточно показов, чтобы вы могли в этом убедиться, выбрать оптимальный вариант цена-качество-район и заселиться.**