**За что клиент платит комиссию**

1. Подбор вариантов

2. Возможность освободить время клиента, от множества звонков по объектам

3. Возможность не общаться с неадекватными собственниками, вовремя звонков по объектам

4. Возможность использовать опыт агента: знание инфраструктуры города, специфики аренды недвижимости

5. За умение агентом профессионально представить клиента собственнику, т.к. собственники выбирают

6. Возможность иметь большой выбор актуальных объектов и конкретную, правдивую информацию по ним

7. Возможность получать фото актуальных объектов в нужном районе и цене, в удобный для клиента чат или эл. Почту

8. Организацию качественного и бесплатного просмотра выбранных объектов

9. Возможность, увидеть по присланным фото, или «живым» просмотрам реальную картину цена-качество по всему городу и только после принимать решение по аренде объекта.

10. Проведение проф. переговоров во время просмотра объекта

11. Создание позитивной атмосферы во время переговоров

12. Умение найти агентом компромиссных решений между арендодателем и арендатором во время переговоров

13. Возможность использовать умение агента торговаться и сэкономить на арендной плате

14. Безопасность сделки (документы, свидетели, адекватность собственников, срок проживания)

15. Защита интересов клиента во время подписания договора (ущемление прав клиента в договоре)

16. Возможность быть уверенным в том, что выбрали самый оптимальный (выгодный) вариант по цене-качество

17. Возможность иметь своего опытного агента (есть доверие и опыт сотрудничества) для поиска новой квартиры, в будущем, при улучшении, расширении, изменения района проживания.

18. Возможность получить благодарность от друзей и знакомых за рекомендацию профессионального агента, который поможет им решить вопросы с недвижимостью

19. Возможность избежать потери своих денежных средств от встречи с мошенниками

**Наводящие вопросы клиенту.**

1.Много сайтов, «много мусора». Вы знаете где искать, смотреть реальные и «чистые» квартиры в аренду?

2.Чтобы найти нужный вариант квартиры, необходимо сделать десятки звонков. У Вас есть достаточно времени на такой прозвон и общение с разными по адекватности собственниками?

3.Вы хорошо знаете город и его инфраструктуру?

4.Вы знаете как правильно представиться чтобы вам не отказали в просмотре или аренде квартиры?

5.Вы хотите иметь достаточно большой выбор конкретных, актуальных квартир и правдивую информацию по ним?

6.Вы хотели бы получать фото уже отобранных, самых интересных по цене и качеству вариантов квартир в нужном вам районе?

7. Вы хотели бы чтобы профессионалом было организовано сразу несколько просмотров, выбранных вами, в удобное для вас время?

8.Сайты по которым вы ищите для себя квартиру не отображают полную реальность, и чтобы разобраться необходимо достаточно много времени и терпения, вы убедитесь в этом сами если попробуете. Вы хотели бы разобраться в этом в очень короткое время?

9.Вы хотели бы чтобы во время сделки были защищены ваши интересы, а не только собственника?

10.Вы хотели бы, чтобы квартира, которую вы выбрали была бы чуть дешевле чем заявленная цена? Вы умеете профессионально торговаться?

11.Вы хотите быть уверенным в безопасности сделки и прожить в выбранной вами квартире сроки описанные в договоре? Не боитесь попасть на мошенников?

12.Вы хотите быть уверенным в том, что Вы арендовали самый оптимальный вариант квартиры по цене и качеству?

13.Вы хотите получать удовольствие от проживания арендованной квартиры?

14. Вам нужен свой агент, который организует показ кв-ры, и в случае если вам понравится, найдет компромиссы, проведет переговоры, эффективно поторгуется и проконтролирует ваши интересы во время заключения договора?