

УРОК 4

Работа с жилыми комплексами

Модуль 2. Продукт и объект

Цель урока

Научить агента работать с жилыми комплексами как с продуктом.

Понимать условия, ограничения и реальные возможности каждого ЖК, а не просто показывать варианты.

После этого урока агент должен:

- уметь анализировать условия жилого комплекса
- понимать, какие параметры критичны для клиента
- учитывать стадию готовности дома
- корректно объяснять формат сделки и сроки

Общая логика работы с жилыми комплексами

Жилой комплекс - это совокупность условий, а не только дом или квартира.

Каждый ЖК включает:

- финансовые условия
- ипотечные программы
- ограничения по покупке
- сроки сдачи
- особенности оформления сделки

Задача агента - сопоставить условия ЖК с возможностями и ожиданиями клиента.

Работа с жилыми комплексами начинается только после понимания клиента и его финансовых параметров.

Источники информации по ЖК

Агент работает только с актуальной информацией:

- менеджеры застройщика
- официальные прайсы и планировки на сайте застройщика
- внутренние материалы платформы КВАРТАЛ
- информация от менеджеров КВАРТАЛ

Использование устаревших условий или неподтверждённых данных недопустимо.

Что агент обязан уточнить по каждому ЖК

Наличие квартир

- актуальные планировки
- доступные этажи
- статус квартир
- условия и сроки бронирования

Финансовые условия

- минимальный первоначальный взнос
- наличие субсидированных программ
- возможные ориентиры по процентным ставкам
- ипотечные ограничения

Агент использует эти данные как ориентир и не гарантирует условия до одобрения банка.

Банк проектного финансирования

По каждому жилому комплексу агент обязан понимать:

- какой банк является проектным
- влияет ли это на условия ипотеки
- есть ли приоритет при подаче

Это напрямую влияет на логику и сроки сделки.

Комиссионное вознаграждение

Агент должен знать:

- размер комиссии
- условия её выплаты
- этап, на котором выплачивается вознаграждение

Это необходимо для планирования работы и дохода.

Стадия готовности дома

Агент обязан уточнять, на какой стадии находится дом.

Жилой комплекс может быть:

- на этапе строительства
- готовым и введённым в эксплуатацию

Стадия готовности влияет на формат сделки, сроки и статус клиента.

Дом находится на этапе строительства

Если дом ещё не введён в эксплуатацию, сделка с покупателем оформляется по договору участия в долевом строительстве (ДДУ).

В этом случае:

- покупатель заключает договор напрямую с застройщиком
- покупатель становится дольщиком
- право собственности возникает только после ввода дома в эксплуатацию
- после готовности дома право собственности необходимо отдельно зарегистрировать

До регистрации права собственности покупатель не является собственником квартиры.

Дом введён в эксплуатацию

Если дом готов и введён в эксплуатацию, сделка проходит по договору купли-продажи.

В этом случае:

- объект недвижимости существует юридически
- покупка оформляется как готовое жильё
- после регистрации сделки покупатель сразу становится собственником квартиры

Сроки сдачи и ожидания клиента

Если дом строится, агент обязан:

- уточнить плановую дату ввода дома
- понимать текущий этап строительства
- проговорить возможные переносы сроков

Сроки всегда доносятся честно, без обещаний и сглаживания.

Работа с просмотрами

Если застройщик предоставляет такую возможность, агент:

- договаривается о времени просмотра
- получает ключи
- показывает квартиры самостоятельно

Если показы проводятся менеджером застройщика, агент:

- присутствует на просмотре
- сопровождает клиента
- фиксирует обратную связь

Что агент не делает при работе с ЖК

Агент не:

- меняет условия застройщика
- гарантирует наличие конкретной квартиры
- обещает фиксацию цены без подтверждения
- гарантирует сроки сдачи дома
- использует неофициальные договорённости

Все ключевые параметры подтверждаются только официально.

Критерий правильной работы агента

Работа с жилым комплексом выстроена корректно, если:

- клиенту предложены только подходящие варианты
- условия ЖК понятны и проговорены заранее
- стадия готовности дома объяснена
- формат сделки понятен клиенту
- ожидания клиента совпадают с реальностью

Главное правило Урока 4

Агент не продаёт жилой комплекс.

Агент подбирает объект с учётом условий, сроков и возможностей клиента.

Далее важно понять, как застройщики формируют условия, акции и ограничения, чтобы корректно ориентироваться в предложениях и не вводить клиента в заблуждение.

УРОК 5

Логика застройщиков

Модуль 2. Продукт и объект

Цель урока

Показать агенту, как застройщики формируют условия продажи.

Научить понимать, почему условия меняются, откуда берутся акции, ограничения и специальные предложения.

После этого урока агент должен:

- понимать логику действий застройщика
- корректно объяснять клиенту изменения условий
- не воспринимать акции как «подарок»
- не вводить клиента в заблуждение ожиданиями

Общая логика работы застройщика

Застройщик продаёт не квартиры, а управляет проектом.

Его задача:

- обеспечить финансирование строительства
- поддерживать темп продаж
- соблюдать график проекта
- выполнять обязательства перед банками

Все условия формируются исходя из этих задач, а не из интересов конкретного клиента или агента.

Почему условия в ЖК меняются

Условия могут меняться в зависимости от:

- стадии строительства
- темпов продаж
- требований банка проектного финансирования
- текущей рыночной ситуации
- внутренних планов застройщика

Изменение условий - нормальная часть процесса, а не исключение.

Акции и специальные предложения

Акции у застройщика:

- имеют срок действия
- ограничены по количеству квартир
- могут быть отменены без предупреждения

Акция - это инструмент управления продажами, а не гарантия выгоды.

Агент:

- доносит условия акции корректно
- не обещает её сохранение
- не давит на клиента сроками

Субсидированные ипотечные программы

Застройщик может субсидировать ипотеку, чтобы:

- снизить ежемесячный платёж
- ускорить продажи
- повысить привлекательность проекта

Важно понимать:

- субсидия действует ограниченный период
- после окончания субсидии ставка меняется
- субсидия может влиять на стоимость квартиры

Агент обязан проговаривать эти моменты заранее.

Ограничения со стороны застройщика

Застройщик может вводить ограничения:

- по количеству квартир на одного покупателя
- по минимальному первоначальному взносу
- по ипотечным программам
- по срокам бронирования

Эти ограничения обязательны к соблюдению и не обсуждаются.

Роль банка в логике застройщика

Банк проектного финансирования:

- контролирует финансовые потоки
- влияет на условия ипотеки
- может ограничивать программы

Поэтому часть условий формируется не застройщиком напрямую, а в связке с банком.

Как агенту работать с логикой застройщика

Агент:

- принимает условия как данность
- объясняет клиенту причины изменений

- не спорит с условиями застройщика
- не пытается «выбить» исключения
- не создаёт у клиента ложных ожиданий

Задача агента - адаптировать выбор клиента под условия, а не наоборот.

Что агент не делает

Агент не:

- обещает сохранение акций
- гарантирует условия «как сейчас»
- критикует решения застройщика перед клиентом
- сравнивает застройщиков в оценочном формате

Все сравнения делаются корректно и по фактам.

Критерий правильной работы агента

Работа с логикой застройщика выстроена правильно, если:

- клиент понимает, почему условия такие
- изменения не вызывают конфликтов
- ожидания клиента соответствуют реальности
- решения принимаются спокойно

Главное правило Урока 5

Застройщик управляет проектом, агент помогает клиенту сориентироваться в условиях.

Далее важно научиться корректно сравнивать жилые комплексы между собой, не упрощая и не искажая информацию.

УРОК 6

Сравнение жилых комплексов

Модуль 2. Продукт и объект

Цель урока

Научить агента корректно сравнивать жилые комплексы между собой.

Показать, **как сравнивать по фактам**, а не по эмоциям, и не искажать информацию в пользу продажи.

После этого урока агент должен:

- понимать, по каким критериям допустимо сравнение
- уметь объяснять различия клиенту спокойно и честно
- не обесценивать другие проекты
- не упрощать выбор до «лучше и хуже»

Общий принцип сравнения ЖК

Жилые комплексы нельзя сравнивать абстрактно.
Сравнение всегда проводится от запроса клиента.

Один и тот же ЖК:

- может быть подходящим для одного клиента
- и неподходящим для другого

Задача агента - не выбрать «лучший ЖК», а показать, какой вариант лучше подходит под конкретный запрос.

Допустимые критерии сравнения

Агент может и должен сравнивать ЖК по следующим параметрам:

Локация

- район
- транспортная доступность
- окружение
- инфраструктура

Стадия готовности

- строящийся дом
- дом, введённый в эксплуатацию

Это напрямую влияет на сроки, формат сделки и ожидания клиента.

Финансовые условия

- стоимость квартиры
- минимальный первоначальный взнос
- наличие субсидированных программ
- ориентиры по ипотечным ставкам

Все цифры проговариваются как ориентиры, а не гарантии.

Формат покупки

- ДДУ
- купля-продажа

С учётом стадии готовности дома.

Планировки и характеристики

- площадь
- количество комнат
- этаж
- ориентация
- особенности планировок

Сроки

- плановый срок сдачи
- сроки получения ключей
- необходимость дополнительной регистрации права

Недопустимые критерии сравнения

Агент не сравнивает ЖК:

- в оценочном формате
- через критику застройщика
- через обесценивание других проектов
- через обещания будущего роста цены
- через личные предпочтения агента

Фразы вроде «этот застройщик плохой» или «тот дом точно проблемный» недопустимы.

Как правильно объяснять различия клиенту

Агент:

- опирается на факты
- объясняет последствия выбора
- не подталкивает к решению
- оставляет выбор за клиентом

Формат объяснения:

«В этом варианте такие условия и такие сроки.

В другом - другие. Давайте посмотрим, что вам подходит больше».

Сравнение без давления

Сравнение не должно превращаться в инструмент давления.

Агент:

- не торопит клиента
- не манипулирует сроками
- не использует акции как аргумент «надо срочно»

Задача - помочь принять взвешенное решение.

Что агент не делает при сравнении

Агент не:

- навязывает своё мнение
- скрывает минусы вариантов
- искажает условия
- обещает результат

Любое искажение разрушает доверие.

Критерий правильной работы агента

Сравнение выполнено корректно, если:

- клиент понимает различия между вариантами
- плюсы и ограничения проговорены по каждому ЖК
- выбор сделан осознанно
- у клиента нет ощущения давления

Главное правило Урока 6

Агент не выбирает за клиента.

Агент помогает клиенту понять различия и принять решение.

Далее важно разобраться с деньгами и схемами покупки, чтобы понимать, как формируется реальная стоимость сделки.

Типовые ошибки Модуля 2

Продукт и объект

Этот блок помогает зафиксировать границы корректной работы с жилыми комплексами, условиями застройщиков и сравнением объектов.

Ошибки здесь чаще всего возникают не из-за плохих намерений, а из-за спешки или желания упростить процесс.

Ошибки при работе с жилыми комплексами

- предложение ЖК без понимания финансовых возможностей клиента
- работа с устаревшей информацией по наличию квартир
- использование неподтверждённых условий или «со слов»
- игнорирование банка проектного финансирования
- непонимание стадии готовности дома

Ошибки при объяснении условий

- подача ориентиров как гарантированных условий
- сглаживание или умалчивание сроков сдачи
- обещание фиксации цены или квартиры без подтверждения
- неразграничение строящегося и готового жилья
- некорректное объяснение формата сделки

Ошибки при работе с логикой застройщика

- восприятие акций как постоянных условий
- обещание сохранения специальных предложений
- попытка «договориться» о неофициальных условиях
- критика решений застройщика перед клиентом
- создание ожиданий, не подтверждённых условиями проекта

Ошибки при сравнении жилых комплексов

- сравнение ЖК вне контекста запроса клиента
- оценочные суждения вместо фактов
- обесценивание других проектов
- навязывание личного мнения
- упрощение выбора до «лучше и хуже»

Общая ошибка модуля

- стремление ускорить решение за счёт давления, а не понимания

Главное напоминание модуля

Модуль 2 не про то, как продать конкретный объект.
Он про умение ориентироваться в продукте и условиях.

Если агент честно работает с фактами и ограничениями, клиент принимает решение спокойнее и увереннее.

Резюме Модуля 2
Продукт и объект

Модуль 2 посвящён работе с продуктом.
С жилыми комплексами, условиями застройщиков и корректным сравнением объектов.

На этом этапе агент учится не показывать квартиры, а понимать, что именно он предлагает клиенту и почему.

После прохождения Модуля 2 агент:

- понимает, что жилой комплекс - это совокупность условий, а не просто объект
- умеет работать с актуальной информацией от застройщиков
- знает, какие параметры по ЖК необходимо уточнять в первую очередь
- учитывает стадию готовности дома и её влияние на сроки и формат сделки
- корректно объясняет клиенту разницу между строящимся и готовым жильём
- понимает логику застройщиков и причины изменения условий
- умеет работать с акциями и субсидиями без создания ложных ожиданий
- корректно сравнивает жилые комплексы по фактам, а не по эмоциям
- не обесценивает другие проекты и не навязывает своё мнение

Модуль 2 формирует у агента продуктивное мышление. Он нужен для того, чтобы дальнейшая работа с деньгами и схемами покупки опиралась на реальные условия, а не на предположения.

Когда агент уверенно ориентируется в продукте, клиент чувствует прозрачность и спокойствие на этапе выбора.