**План изучения проекта и застройщика**

### **Регламент**

* Работает ли застройщик с агентским каналом? Какие есть варианты? Как выгодно работать с застройщиком - по прямому договору или через партнера? Изучите шкалу (план, проценты), сроки заключения договора, список партнеров.
* При работе по прямому договору: какие есть каналы связи с застройщиком (номер телефона, сайт с возможностью ОС для агентов, агентский портал, соцсети и мессенджеры)
* Правила фиксации (способы, сроки, взаимодействие агента с застройщиком, какие данные необходимо предоставить)
* Демонстрация (режим, кто проводит, плотность записи - за какое время лучше записываться, что нужно сообщить во время записи)
* Бронь (Способы. Бесплатная, платная - полная оплата, ипотека. Условия. Срок, возможность продления. Необходимые данные и документы. Договор бронирования. Правила возврата залоговой суммы)
* Договор (Виды договоров, способы подписания, список документов, порядок подписания)
* Оплата (Банк, сроки, способы). Наличие ипотечного отдела, работа с субсидиями и материнским капиталом, возможность рассрочки.
* Сверка (сроки, порядок)
* Оплата агентских (сроки выплаты, причины и размеры штрафов)

### **ЖК**

**Расположение относительно центра города**

Варианты, как можно добраться, сравнение с другими значимыми расстояниями (столько же времени вам потребуется, чтобы…)

**Особенности района**

Расположение ЖК относительно объектов инфраструктуры

Район: экология, возможности трудоустройства и другие особенности района. Как добраться до важных мест (поликлиники, мфц, сады, школы, ТЦ, спортивные объекты, транспортные узлы, парковые зоны). Положение дел с местами и обслуживанием в соц объектах района. Состояние дорог, пробки.

**План и инфраструктура ЖК**

Спортивные и детские площадки, парковки, магазины, дет. сады и т.п.

Общая площадь застройки. Какие объекты инфраструктуры есть непосредственно на территории. Что уже есть, что в процессе, что планируется.

*Знание деталей инфраструктуры ЖК и его окрестностей позволит нарисовать для клиента картину его будущей счастливой жизни.*

**Концепция**

Кто делал проект, для кого этот проект, особенности, фишки. Этажность (мало- средне- много-), благоустройство территории, безопасность.

*Если концепция проработана застройщиком, ее описание помогает добавить эмоции и образы в презентацию ЖК, что заметно влияет на восприятие.*

**Постобслуживание**

Кто занимается обслуживанием домов и территории, что входит в услуги, что сделано с момента начала деятельности (если есть, что сказать): как учитываются пожелания жителей, какие проводятся мероприятия и т.п.

**Юридические моменты**

Статус земли

Разрешение на строительство

Проектная декларация

**Дома**

Разбег по этажности. Организация общего пространства внутри домов. Входы, лифты, доступность для маломобильных граждан.

Материалы: стены, кровля, окна. Почему такие, что они дают. Коммуникации.

**Варианты квартир**

Разбег по количеству комнат, по площади, по ценам. Как это соотносится с тем, для кого ЖК. Как выбирать квартиру внутри ЖК? - расположение домов, стороны света, этаж. Необычные планировки.

**Варианты отделки**

Какие есть варианты по отделке, в % изменение стоимости 1м в зависимости от выбранного варианта

**Кому подходит ЖК**

Описание целевой аудитории с разбивкой по сегментам, плюсы и минусы для каждого сегмента

Сколько квартир уже куплено, сколько человек уже проживает, сколько всего предполагается.

Кто уже купил квартиры (сегменты жителей).

Если есть информация: что говорят, что нравится, что смущает. Опять-таки по сегментам.

*Клиентам часто важно социальное окружение, поэтому знание “портрета покупателя” поможет вам не только правильно подбирать ЖК под клиента, но и правильно его презентовать.*

**Отработка возражений**

Часто у застройщика есть список возражений, которые возникают по их ЖК и даже скрипты по их отработке. Информацию о возражениях можно найти и в группах жителей, на сайтах отзывов. Будет полезно ознакомиться с ними заранее и составить план их отработки.

Обозначение предполагаемой проблемы

Существует ли она в реальности

Если да: Обоснованность (насколько она критична). Что сделано для ее решения или как это возражение можно преодолеть.

Если нет: Доказательства.