

IL COLLOQUIO CON IL CLIENTE – IL VALORE DEL TUO LAVORO

Se pensiamo a tutte le attività che la mediazione immobiliare comporta e a tutto ciò che facciamo per rappresentare al meglio gli interessi dei nostri clienti, la prestazione di un professionista della vendita raggiunge alti livelli di valorizzazione. Se fossimo in grado di quantificare il valore delle prestazioni offerte, potremmo vendere il nostro lavoro in maniera più semplice ed efficace. Noi della Real Estate Champions, siamo stati in grado di classificare il valore specifico di ogni servizio che il consulente immobiliare offre alla sua clientela. Questa stima è stata fatta prendendo in considerazione la percentuale sul prezzo di vendita dell'immobile.

Servizi al cliente	Valore
Consulenza iniziale e qualificazione del cliente	½%
Conoscenza del mercato immobiliare	½%
Valutazioni immobiliari	½%
Assistenza nella ricerca dell'immobile	½%
Stesura del contratto	1 %
Negoziazione e rappresentanza	1 – 2%
Disponibilità costante alle richieste del cliente	1 – 2%
Consulenza finanziaria	1 %
Assistenza durante il rogito	1 %
Assistenza post-vendita	1 %
TOTALE	7 – 9%

“ Da me riceverai una prestazione che vale il 7 - 9% del prezzo di vendita dell'immobile. E la cosa più stupefacente, è che riceverai tutto questo senza spendere nulla. Non è una cosa fantastica?

Infatti il cliente venditore paga la provvigione con i soldi che riceve dalla vendita. Tutti i servizi che ti forniamo sono già coperti da questa somma. Ciò vuol dire che hai a disposizione un consulente professionista in grado di fare valutazioni immobiliari e commerciali, che ti assiste nella vendita, nella stesura del contratto, che propone e sa negoziare sul prezzo dell'immobile, che ti fa da consulente finanziario e che ti fornisce un'assistenza post-vendita, il tutto completamente gratis!! L'unica cosa che ti chiedo è quella di poter avere l'incarico in esclusiva, di cui ti parlerò a breve. Sei d'accordo? Credi che la mia proposta faccia al caso tuo? Quello che abbiamo detto finora potrebbe interessarti? Hai qualche domanda?

Se la maggior parte degli agenti immobiliari punta sull'argomento casa per convincere i potenziali clienti, il consulente di successo non arriva a parlare dell'immobile fino a che la fase di presentazione non è conclusa. Una volta che hai chiarito quelli che sono i tuoi servizi e quanto valgono in termini di costi, hai due opzioni: o continui a trovare argomentazioni a tuo favore, o passi direttamente alla presa dell'incarico.

Io ho molti consulenti che, dopo aver stabilito con i loro clienti il valore del loro lavoro, per poter pianificare la loro prestazione devono necessariamente parlare dell'incarico in esclusiva. Ogni approccio è corretto, purché tenga conto della tipologia della clientela e del proprio stile di vendita. L'importante è far capire sin da subito al vostro cliente quanto gli andrete a chiedere e perché.