

TITLE FORUM:

Cara Handle: Pembeli nak tengok semualisting yang ada

CONTENT:

Saya nak share satu masalah yang agak biasa berlaku dalam kalangan ejen: pembeli nak tengok banyak listing, listing yang agent bagi semua tak minat.

Pada pandangan saya, perkara ini biasanya berlaku kerana sebab bajet rendah, bulanan nak murah tapi expect rumah yang cantik dan berada kat area yg hotspot. Yang selalu memburukkan keadaan ialah ini berlaku kerana agent terlalu mengikut kemahuan client, gagal educate client berkenaan dengan apa kondisi, lokasi dan harga rumah.

Cara yang saya biasa gunakan ialah kena lebih yakin dan berani untuk educate client, terangkan kepada client dengan bajet yg dia nak tu hanya layak unit yang mungkin kondisi rumah tidak seindah apa yang dia bayangkan. Saya pernah berdepan situasi di mana client whatsapp tanya pasal rumah lain lepas tu rumah tu over bajet. Saya cuba utk recommend rumah yg lebih sesuai tp keadaan rumah tidak seperti apa yg client bayangkan dan mahukan. Client terus hilang diam dan tak beri apa2 respond. Jadi saya follow up balik, terangkan semula berkenaan dengan apa yang mempengaruhi harga sesebuah rumah dan mengapa dengan bajet yang dia nak, dia akan dapat rumah yang biasa-biasa sahaja.

Harap ada satu point daripada sharing ni yang korang boleh ambil dan terus praktikkan.

— Athirah

KATEGORI:

Motivation & Growth