

Corretor de Imóveis

Como está seu atendimento? Detalhes importantes que fazem a diferença!



Detalhes importantes no atendimento do corretor de imóveis

O dia a dia do mercado imobiliário faz com que nós, corretores, percamos um pouco a visão de cliente.

Por isso, a primeira dica para os profissionais que desejam **maximizar as suas vendas** é se colocar no lugar do cliente, ou seja:

- ✓ tentar compreender as motivações,
- ✓ necessidades e
- ✓ sonhos envolvidos na compra ou aluguel daquele imóvel.

NOVO CLIENTE

- Neste momento o cliente enxerga o corretor como uma pessoa desconhecida, mas responsável por apresentar a ele a melhor opção.
- Imagine que é você quem está comprando o imóvel dos seus sonhos: que características este corretor deve ter para chamar sua atenção e influenciar na sua **decisão de compra**?

Confira à seguir, nossas dicas que podem te ajudar a conquistar os clientes e alcançar seus resultados!



1: SORRIA SEMPRE!

Todo mundo tem dias bons e ruins, mesmo assim, um sorriso pode alegrar o dia de qualquer um, principalmente do seu cliente que se preparou para visitar o imóvel e nutre uma grande expectativa.

Por isso, sorria sempre e se mantenha otimista, mesmo nos dias ruins, afinal a conclusão deste negócio pode transformar seu dia em um instante.

Pense: você compraria de um corretor com uma cara fechada e mal humorado?

Certamente não!

Por isso, tenha **SIMPATIA**: sorria!



2: MANTENHA-SE ATUALIZADO!



O cliente espera que o corretor saiba, em detalhes, todos os diferenciais e características do imóvel que está sendo apresentado.

Portanto, não decepcione e esteja preparado para responder às dúvidas e questionamentos do comprador, transmitindo confiança e credibilidade.

Lembre-se: as pessoas só compram quando se sentem seguras.

#Dica: procure conhecer bem o bairro em que está localizado o imóvel, oferecendo ao cliente informações sobre pontos turísticos próximos, parques, praças e restaurantes.

3: NÃO ESCONDA!

#Dica: ser sincero com seu cliente, transmite uma imagem de confiança e transparência, o que contribui para o bom relacionamento entre vocês.

A maioria dos imóveis precisam de um reparo aqui outro ali, e você e seu cliente sabem disso.

Por isso, detalhe as obras que precisam ser feitas, oferecendo uma solução rápida e eficiente para o seu cliente.

Por exemplo: “O vidro precisa ser trocado, mas solicitamos um orçamento com um funcionário de confiança do prédio. Ficará pronto em 1 dia”.

4: SEJA FLEXÍVEL!

É importante atender o cliente no horário mais conveniente para ele.

Caso ele esteja disponível o dia todo, sugira um horário onde a luz natural ressalte as características do imóvel, por exemplo.

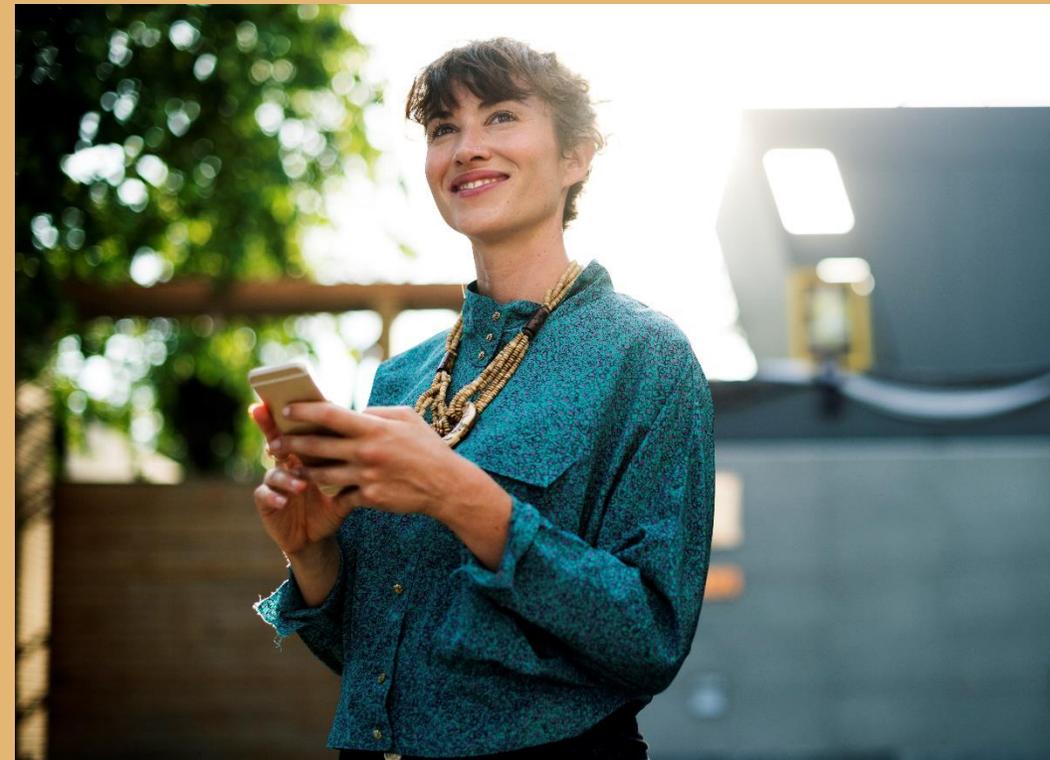
De qualquer forma, é importante nunca responder seu cliente de forma negativa, evitando termos como “não posso” ou “impossível”.

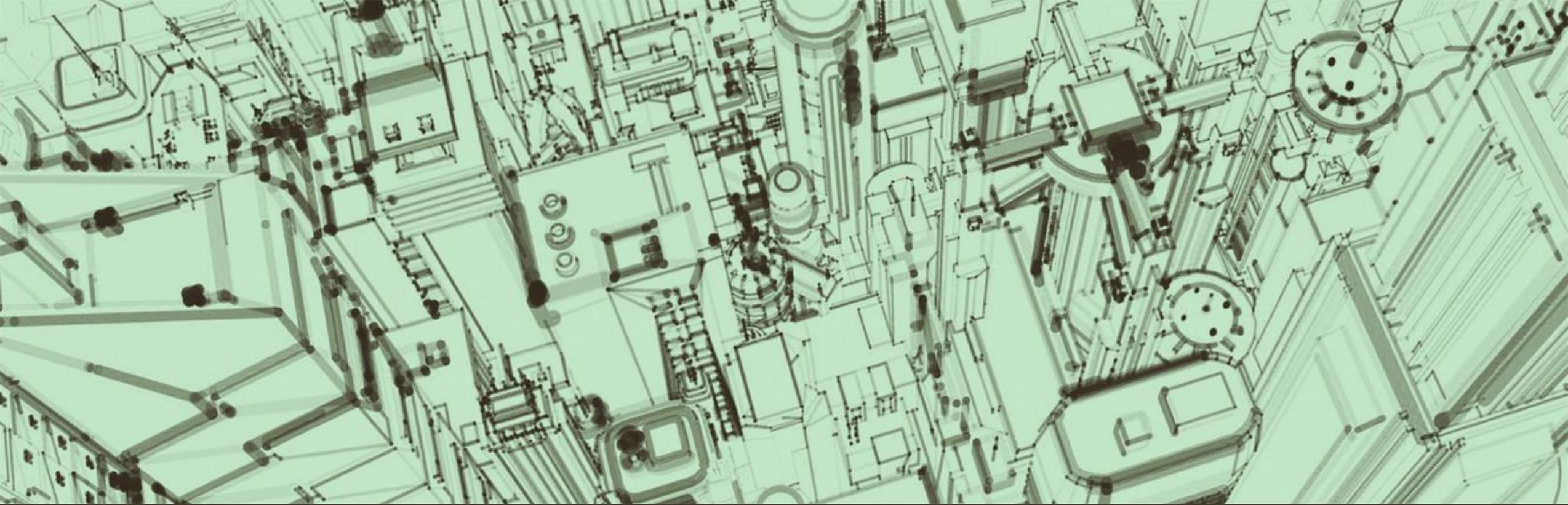
Lembre-se: para vender mais é preciso explorar todas as oportunidades. Por isso, dê um jeitinho e atenda seu cliente no horário desejado por ele.

5: ESTEJA DISPONÍVEL

Ligar para o corretor várias vezes e não obter resposta é muito frustrante para o comprador, por isso, esteja sempre atento aos meios de comunicação que você oferece ao seu cliente, seja telefone, whatsapp ou e-mail, evitando ficar offline por muito tempo.

Sua disponibilidade demonstra seu comprometimento com o trabalho e com a satisfação do cliente, afinal de contas, nessas horas muitas dúvidas são geradas por medo ou ansiedade, e é importante que o corretor esclareça todas elas de prontidão.





Corretor de Imóveis

3 perfis de clientes que você deve ficar atento!



O IMÓVEL PARA CADA TIPO DE CLIENTE

Neste e-book trazemos dicas básicas mas que passam despercebido por muitos corretos com 3 principais perfis de clientes.

- ✓ Novo comprador
- ✓ Família com mais um quarto
- ✓ Família com crianças

Existem algumas características que podem ajudar você, corretor, a identificar o imóvel ideal para cada um deles. Vamos conferir?

COMPRADORES DE PRIMEIRO IMÓVEL:

Quem está comprando a primeira casa, geralmente, veio de um aluguel anteriormente.

Por isso, pode ser que ainda não tenham comprado armários, por exemplo.

Esta é a oportunidade perfeita para ressaltar, não só a iluminação natural do ambiente como a presença de armários embutidos ou um grande closet, um detalhe que pode fazer diferença e que com certeza vai encantar seus clientes, principalmente quando ouvirem que isso significa uma redução na quantidade de móveis que precisam ser adquiridos.



FAMÍLIAS QUE DESEJAM UM QUARTO A MAIS



A falta de espaço que motivou a mudança de uma família não está refletida somente no número de quartos.

Quem quer uma casa maior também deseja uma vida mais organizada e prática.

Nestas horas, valorizar aspectos como prateleiras, divisórias dos armários ou até mesmo organizadores internos pode ser uma excelente estratégia para vender conforto àquela família.

FAMÍLIAS COM CRIANÇAS

Para vender para uma família com crianças...

- ✓ Reforce os pontos de diversão na casa e ao redor dela como parques, praças e shoppings.
- ✓ Foque na segurança
- ✓ Conheça bons colégios próximos, bem como hospitais e farmácias, ou seja, tudo que os pais precisam na rotina com crianças!

O segredo é se colocar no lugar do seu cliente e tratá-lo como você gostaria de ser tratado! Boas Vendas!

