



Como o cliente escolhe o corretor de imóveis?

VOCÊ ESTÁ SENDO ESCOLHIDO?

O que os clientes desejam?

Sáímos para conversar com algumas pessoas que adquiriram ou alugaram imóveis nos últimos 3 meses. Nosso objetivo no bate papo foi entender como escolheram o corretor de imóveis que fechou a negociação.

Mais de 90% dos entrevistados relataram que foram diversas vezes abordados por corretores inconvenientes.

E o que é inconveniente para os clientes?

“A maioria dos corretores não prestavam a atenção devida nos itens que eram essenciais na minha escolha e em seguida me mandavam diversos imóveis que não me atendiam...” – diz Gustavo Thomaz, entrevistado “... Conseqüentemente, eu já excluía o corretor dos meus contatos!”

5

**DICAS PARA VOCÊ NÃO ERRAR
E MELHOR....
SER ESCOLHIDO!**

#1

TRABALHE SEU MARKETING PESSOAL

DICA # 1

TRABALHE SEU MARKETING PESSOAL

A imagem do corretor de imóveis é simplesmente fundamental.
É esse detalhe que transforma o marketing pessoal em uma estratégia extremamente relevante.

- ✓ Aprenda a se apresentar de forma carismática e que transmita confiança.
- ✓ Postura profissional é fundamental, seja alegre mas cuidado com brincadeiras.
- ✓ Perceba a forma de comunicação e perfil de seu cliente e comunique-se no mesmo contexto.
- ✓ Aprenda a ter boa comunicação, falar de forma adequada, com bom português.
- ✓ Vestir-se adequadamente também é um ponto essencial do marketing pessoal.

Acredite: todos os detalhes fazem uma enorme diferença na hora de fechar um negócio!

#2

SEJA ASSERTIVO

ENTENDA SEU CLIENTE

DICA # 2
IDENTIFIQUE OS ATRIBUTOS QUE SÃO
IMPORTANTES PARA O SEU POTENCIAL CLIENTE

Pergunte!
Pergunte!
Pergunte!

Cada cliente tem pontos principais na escolha do imóvel. De forma assertiva, mostre ao cliente que você quer saber quais são os pontos mais importantes. Deixe claro que o seu objetivo é selecionar os imóveis que tem o perfil do seu cliente.

I - Quanto mais você souber os pontos importantes para o seu cliente, menos tempo vai perder em imóvel que não interessam. Essa assertividade é boa para você, que não perderá tempo mostrando imóveis errados e te fidelizará ao seu cliente, que saberá que com você, os imóveis são focados ao perfil dele.

DICA # 2

IDENTIFIQUE OS ATRIBUTOS QUE SÃO IMPORTANTES PARA O SEU POTENCIAL CLIENTE

Fernanda Cardoso, entrevistada, relatou que escolheu a corretora Vanessa pela assertividade: “A Vanessa desde o início nos apresentou apenas imóveis bem dentro de nosso perfil”

Sra. Marly Vaz, também entrevistada, disse: “conheci mais de 15 corretores e apenas 1 conseguiu entender o meu perfil e me apresentou imóveis corretos, os demais, me enviavam imóveis que não tinham itens importantes para a minha decisão de compra”.

DICA # 2

*IDENTIFIQUE OS ATRIBUTOS QUE SÃO
IMPORTANTES PARA O SEU POTENCIAL CLIENTE*

REFLITA:

VOCÊ TEM SE PREOCUPADO EM REALMENTE
EXPLORAR E ESCOLHER OS IMÓVEIS DE ACORDO
COM AS DEMANDAS DE SEUS
POTENCIAIS CLIENTES?

DICA # 2

IDENTIFIQUE OS ATRIBUTOS QUE SÃO IMPORTANTES PARA O SEU POTENCIAL CLIENTE

EXEMPLOS DE ITENS IMPORTANTES.... É IMPORTANTE PARA O CLIENTE?....

Vá além do número de quartos e garagem, esses itens são muito importantes, mas...

- ✓ Face do imóvel
- ✓ Churrasqueira
- ✓ Formato dos ambientes
- ✓ Está disposto a imóveis bem antigos?
- ✓ Ruas que gosta mais
- ✓ Estilo de rua (mais movimentadas ou tranquilas)
- ✓ Converse com seu cliente sobre as suas preferências de moradia, lazer, profissão, ritmo de vida, família e outros assuntos que surgirem no momento. Isso será muito útil para a sua busca pelo imóvel adequado.

#3

INFORME-SE!

DICA # 3

INFORME-SE!

- ✓ Faça uma boa triagem e sempre considere os pontos que seu cliente não abre mão.
- ✓ Conheça muito bem o imóvel e não apenas os detalhes óbvios de acabamento – piso, parede e teto. Se o cliente te perguntar se a tubulação já foi trocada, o que você responderia?
- ✓ **Vizinhança:** Aprenda sobre a região e os pontos estratégicos que irão gerar benefícios ao novo morador.
- ✓ **Documentação:** Consulte os documentos do imóvel, do comprador e do vendedor. Essas informações devem ser levantadas anteriormente para não desperdiçar o tempo de todos os envolvidos e comprometer sua credibilidade. Não venda problemas e sim soluções.

#4

COMPORTAMENTO

FALE A VERDADE

DICA # 4

COMPORTAMENTO!

- ✓ **Comportamento:** Fale sempre a verdade. Não tenha medo de perder uma venda sendo sincero. Pelo contrário, a verdade lhe dará um enorme diferencial competitivo. O cliente perceberá que escolheu o profissional ideal para lhe atender.
- ✓ **Trabalhe em Parceria!** Cada vez mais, imobiliárias e corretores têm enxergado que parceria não é dividir comissão, mas sim multiplicar ofertas de qualidade para oferecer aos clientes.
- ✓ **Valorize seus conhecimentos e busque sempre mais!** Todo mundo sente mais confiança em um profissional que conhece o mercado, que tem informação, que demonstra experiência no que está apresentando. Mas não invente, tenha certeza ao falar e cuidado para não se parecer arrogante.
- ✓ **Não fale demais!** Na conversa com clientes muitos mencionaram corretores que falam sem parar na visita. Está com mais um corretor? Mantenham o silêncio em alguns momentos, permitindo que o cliente assimile e vivencie o imóvel.

#5

**SAIBA O PONTO
E
TENHA CORAGEM!**

DICA # 5

SAIBA O PONTO E TENHA CORAGEM!

- ✓ **Saiba o ponto!** Encontrou o imóvel correto? Então converse com ambas partes para entender até onde cada um chegará na negociação. Você quer viabilizar o fechamento, então seja sincero com seu cliente e pesquise o valor justo para fechar.
- ✓ **Tenha Coragem!** Tenha coragem de colocar em prática essas dicas. Perceba-se! Pense em quais destes itens você deixa a desejar. E não seja afobado para fechar a venda. Atitude no fechamento é primordial, mas passar do limite é perder o cliente!



MUITO OBRIGADO!