

Втория елемент на успешната продажба е - Квалифицирането на клиента

Имате нужда да знаете каква е - **Мотивацията на клиента, неговият финансов статус и неговите приоритети.**

За да предоставим една качествена услуга. Първо трябва да ПОЗНАВАМЕ клиентите си. Трябва да разберем в детайли техните изисквания, а това става с много въпроси.

1) Въпроси за квалифициране на Вашите клиенти

Първата стъпка е да разберем дали купувачите/ наематели имат финансовата възможност да закупят/ наемат своето жилище.

Имате ли финансовата възможност, ако ви отворя “Вашият” апартамент да го закупите/ наемете в същият ден ?

- **Защо искат да закупят жилище ?** - За да разберете дали един купувач наистина е готов да купи, трябва да знаете каква е неговата мотивация.

- **От колко време търсите жилище ?**

- **Колко жилища сте видяли до сега ? ЗАЩО не сте закупили/ наели някое от тях ?**
(Ето тук е частта, я която слушаме много внимателно)

-**Какво не ви хареса в имотите, които сте гледали до сега ?**

- **Кога искате/ трябва да се преместите ? ЗАЩО тогава / ЗАЩО този срок е важен за вас ?**

- Ако ви намеря жилище още днес, бихте ли / имате ли възможност да го купите/наемете ?

- **В кои райони търсите жилище ? ЗАЩО точно тези райони ?**

- **С кого взимате решение за покупката ? / С кого ще се настаните (наем)**

-**Работите ли с още някой агент ?**

-**Какво очаквате от един агент на недвижими имоти ?** (Това най-важният въпрос)
Нашият ключ към успеха е добавената стойност. Разберете какво очаква клиента и дайте два пъти повече от това което очаква.

2) Въпроси за квалифициране на финансовите възможности

- **Какъв е вашият бюджет/ ценови диапазон ?**

Запознахте ли се с пазара, за да определите тази сума или това е максимума, който може да си позволите ?

- **С колко бихте надвишили бюджета си, ако наистина много харесате жилището ?**

- **Запознати ли сте с всички разходи по закупуването/ наемането на имот ?**

-**Разполагате ли със самоучастие и колко е то ? Имате ли възможност да предплатите жилището за 6 (или 3) месеца ?**

3) Въпроси за определяне на приоритетите. (Иначе казано въпросите, с които изтъквате професионализма си и показвате на клиентът, че сте загрижени да му

предоставите качествена услуга)

- Кой тип отопление предпочитате ?
- Какво изложение предпочитате ?
- Кой тип подови настилки ви допадат най-много ?
- Държите ли имота да е в близост до спирки на градския транспорт ?
- Колко далече от работното място може да си позволите да е Вашият имот ?
- Какво ДЪРЖИТЕ да има в новото ви жилище ?
- Какво моментално би ви отказало от един имот ? (Например северно изложение/ преходна стая, мокет и др.)
- Какъв вид имот търсите/ Каква квадратура ?
- Кой етаж предпочитате
- Държите ли да има паркомясто към имота

Какво разбрах, след като се поставих в “обувките” на клиента

- Какви са потребностите му
- Какъв проблем има
- Евентуалните пречки, които ще срещнем в процеса на продажбата
- Каква стратегия да си изградя при работата с този клиент
- Дали изобщо да работя с клиента

В тази фаза СЛУШАМЕ, повече от колкото говорим.