

**За да сте оптимални във вашата работа и да достигате МАКСИМУМА на възможностите си имате да научите няколко важни детайла в нашата професия.**

**Иначе казано да имате доста добри **обща познания в брокерството.****

Брокерството е изключително ПРОСТА професия, за УМНИ хора. Като нови брокери от ВАС се изисква да дадете всичко от себе си да положите едни солидни основи, които да надграждате с времето. Полагайте усилия ежедневно да бъдете по-подготвени със всеки изминал ден. В началото ще срещате трудности и ще се провалите, но знайте че във всеки провал се крие семенцето на един блестящ успех !

**1. За да имате резултати е много важно да знаете какъв е оптималния брой клиенти, които може да обслужвате.**

I месец - 6 квалифицирани наемателя + 4 квалифицирани купувача

II месец- 4 квалифицирани наемателя + 6 квалифицирани купувача

Вашето време е ограничено и именно за това е много важно да ВНИМАВАТЕ на кого го отделяте.

За да сте успешни е важно да се стараете да работите предимно с мотивирани и квалифицирани клиенти. Клиенти които имат реални изисквания. Клиенти които уважават и ценят нашето време и най-вече клиенти които са наясно, че трябва да направят компромис.

NB : С квалифицираните ни клиенти се чуваме ВСЕКИ ДЕН, за да не изстинат. - Дори и да няма какво да им предложим им се обаждаме да им съобщим, че сме потърсили и не им предлагаме имоти, които не биха одобрили за да им спестим времето.

Когато не се чувате с Вашите клиенти те си мислят, че не работите за тях и че имате други приоритети. Не бива да ги оставяме в тази заблуда !

**2. За да имате поток от клиенти, имате нужда от портфолио.**

Вашите имоти на реклама определят какви и колко лийдове ще получите.

Ако рекламирате скъпи имоти ще очаквате притенциозни лийдове.

Ако рекламирате евтини имоти ще очаквате по-лесните клиенти.

Минималния брой имоти на реклама, който ще ви гарантира един скромнен поток от клиенти е : 22 имота. Може да избирате какви имоти да качите - Ново/старо строителство ; на зелено ; високо/ниско бюджетни. Избора е Ваш, но най-правилния метод е ДИВЕРСИФИКАЦИЯТА, а иначе казано разпределянето и разширяването на възможностите. Да диверсифицирате

вашето портфолио означава да го обогатите с всички видове имоти, за да очаквате мотивирани лийдове всеки ден.

- а) 3 едностайни апартамента
- б) 5 двустайни апартамента ( Тук може да качите поне 10, защото това е най продавания/ отдавания тип имот)
- в) 6 тристайни апартамента
- г) 8 четиристайни апартамента

### **3. Да се запознаете с пазара, на който ще оперирате**

Клиентите очакват от вас да знаете улиците, магазините, училищата, детските градини, спирките на градския транспорт и т.н. в района, в който работите. Също така очакват да сте в пъти по-запознати от тях какви са цените в района; Какви промени се очакват в инфраструктурата на района и т.н.

Длъжни сте да знаете средната цена на всички видове имоти, във вашият район. (след като ги научите следва да се запознаете с цените на околията ( 5 квартала в съседство на района ви)

Средна цена за : апартаменти ново строителство / апартаменти старо строителство / апартаменти за зелено / Имоти в добро състояние / Имоти в не толкова добро състояние / Имоти в ужасяващо състояние / Жилища на първите етажи / Жилища на средните етажи.

### **4. Да знаем кои са нашите клиенти**

**Кои са вашите потенциални клиенти ?**

**ВСИЧКИ !**

Обикновено в полагането на основите на една успешна кариера в недвижимите имоти разчитаме себе си, на нашият екип, нашият мениджър и нашите ПОЗНАТИ и ПРИЯТЕЛИ

Говорете с всички хора, за вашата работа ( ще се изненадате от къде може да получите клиент за 200 хиляди евро)

За да получим първите си сигурни потенциални клиенти е ЗАДЪЛЖИТЕЛНО да си създадем контактна листа.

Контактната листа е списък с всички наши познати и приятели. Към тях се обръщаме за да получим препоръка.

### **5. Да знаем как се работи с препоръки**

- а) Незабавно да благодарим на източника на препоръката
- б) Да дадем гаранция за качествено обслужване
- в) Да определим качеството на препоръката - топли/ студени/ горещи

препоръки

- Имаме ли нещо общо с клиента ?
- С какъв тип човек се сблъсквам ?
- Какви са взаимоотношенията с препоръчителя\* ?
- С какво се занимава клиента ?
- Какви са интересите му ?
- От кога си търси имот ?
- Какъв по-точно имот иска ?
- Как и кога е станало въпрос за мен ?
- Какво му е впечатлението за останалите брокери ?
- Какво очаква от един агент ?

г) Да благодарим отново и да обещаем, че ще даваме обратна връзка на препоръчителя относно какво се случва с препоръката

## **6. Да знаем как да получваме повече препоръки.**

- Бъдете търпеливи с клиентите
- Спазвайте обещанията си
- Компетентност и професионализъм
- Работа след сделката - Обадете се на клиента 30-тина дни след осъществяването на сделката, за да го попитате дали всичко е наред и елегантно да си поискате препоръката.

## **7. Да знаем целия набор от документи, с които можем да се срещнем**