

Tư Liệu

Bất động sản là một ngành nghề đem lại nguồn thu “khủng” nhưng tính đào thải rất cao. Vậy những người mới kinh doanh bất động sản cần học những gì để có thể thành công với nghề?



Luật nhà đất

Bất kỳ nghề nào, nhất là khi mỗi sản phẩm có giá trị rất cao và liên quan đến nhiều quyền lợi của hai bên như bất động sản thì người kinh doanh phải là người nắm rõ nhất luật nhà đất. Khi nắm rõ luật, họ có thể tư vấn một cách rõ ràng nhất, chính xác nhất cho khách hàng, đồng thời tránh bị lừa đảo và những tranh chấp có thể xảy ra trong lúc ký hợp đồng.

Kiến thức về thị trường bất động sản

Một những câu trả lời quan trọng cho câu hỏi kinh doanh bất động sản cần học những gì đó chính là những kiến thức về thị trường. Giống như am hiểu ngôi nhà của chính mình, người kinh doanh bất động sản cũng vậy, khi bắt đầu bước vào nghề phải nắm rõ những kiến thức và hiểu thị trường. Nhờ vậy mới có thể đảm bảo sản phẩm của mình được mua vào khi rẻ và bán ra khi đắt.

Nhu cầu khách hàng

Với những người mới bắt đầu vào nghề, mọi mối quan hệ quen biết đều nên được đưa vào danh sách khách hàng tiềm năng. Có thể ngay lúc này họ chưa có khả năng mua bán bất động sản, nhưng tương lai họ sẽ là khách hàng.

Ngoài ra, bạn cần phải tinh ý trong việc có thể nhìn ra ai là người có khả năng trở thành khách hàng của mình. Nắm rõ khách hàng, phân khúc thu nhập và mong muốn của khách hàng để biết được sản phẩm nào phù hợp với ai.

Cách tiếp thị

Để tiếp thị dự án thành công, ban đầu bạn phải biết cách tiếp thị cho chính mình. Một người “ăn nên làm ra” trong nghề là người tạo được hào quang cho chính mình, mang lại sự tin tưởng cho mọi người ở chính bản thân bạn và sản phẩm bất động sản bạn bán.



Cách đánh giá bất động sản

Khi đã có những tiền đề cơ bản thì thứ quan tâm hàng đầu trong nghề bất động sản chính là vị trí của bất động sản được mua bán. Bạn nên nhớ, cùng một diện tích như nhau, cùng một mẫu thiết kế như nhau, khác vị trí là giá trị khác nhau hoàn toàn. Một dự án có vị trí đẹp luôn có khả năng thanh khoản nhanh, dễ bán, dễ cho thuê, dễ chuyển nhượng nhất.

Một dự án được cho là có vị trí đẹp là dự án tọa lạc ở vị trí trung tâm của đường, trường, trạm, đảm bảo mọi tiện ích cuộc sống. Ngoài ra, những dự án có vị trí gần với ao, hồ, công viên luôn được khách hàng sẵn sàng lựa chọn hàng đầu.

Nguyên tắc làm việc

- Tác phong gọn gàng

Đi làm chỉnh tề, quần áo thơm mát. Sự gọn gàng, chín chu mang lại thiện cảm cho người tiếp xúc, dù đó là đồng nghiệp hay khách hàng, đối tác. Thiện cảm là bước đầu tiên mang đến khả năng thành công cho bạn.

- Nhiệt tình, trung thực

Tư vấn cho khách hàng như tư vấn cho chính mình, làm việc cho công ty như làm việc cho nhà mình. Khi bạn làm được điều này, giá trị mỗi một công việc

của bạn sẽ đạt được cao nhất, lợi ích của công ty và khách hàng được bạn đặt lên cao nhất. Điều này làm nên thương hiệu cho riêng bạn bằng sự tin tưởng.

- **Học hỏi, tôn trọng đồng nghiệp**

Bạn là người mới, điều đó có nghĩa là bạn sẽ có rất nhiều đồng nghiệp anh chị đã có kinh nghiệm nhiều hơn mình. Học hỏi và tôn trọng đồng nghiệp chính là điều có thể tạo ra những mối quan hệ trong công việc có lợi cho bạn. Và đừng ngại hỏi nếu bạn không biết về một vấn đề nào đó, với mỗi thắc mắc được giải đáp, bạn đã tích lũy cho mình thêm nhiều kiến thức có ích cho sau này.



Hết