



LISTA OBIEZIONI

PROVVIGIONE

- 1) Se metto la mia casa in vendita con voi e poi ne compro un'altra sempre da voi, ridurrete la vostra provvigione?
- 2) Voglio che lei riduca la sua provvigione
- 3) Un'altra agenzia mi ha chiesto il 2%. Lei è caro, chiede il 3%
- 4) Vuole abbassare a sua provvigione? Gli altri agenti lo fanno
- 5) Sembra che il 3% dovrebbe essere sufficiente a coprire le spese. Senza pagarvi u costo aggiuntivo di transazione di 250 €

PREZZO

- 6) Perché il vostro prezzo è molto inferiore a quello degli altri agenti immobiliari con cui abbiamo parlato? Vogli dire, hanno tutti valutazioni superiori alle tue!
- 7) Un'altra agenzia mi ha detto che casa mia vale minimo 15.000 € in più!
- 8) Il suo prezzo è troppo basso
- 9) Se noi abbassiamo il prezzo, non avremo capitale a sufficienza per muoverci
- 10) Venderò la mia casa quando i prezzi torneranno a salire
- 11) Ho bisogno di questo importo netto, per potermi trasferire, devo essere al mio nuovo lavoro tra 90 giorni, ma io non posso assolutamente permettermi di comprare una nuova casa se prendo di meno
- 12) Devo vendere a questa cifra, altrimenti la venderò da solo
- 13) Noi non vogliamo mettere la nostra casa ad un prezzo che ce la farà vendere in una settimana
- 14) Possiamo sempre scendere il prezzo più tardi

VENDERE DA SOLI O CON ALTRI AGENTI

- 15) Devo mantenere la promessa che avevo fatto all'agente immobiliare da cui ho acquistato casa
- 16) Vogliamo dare l'incarico alla stessa agenzia che ce lo ha trattato in questi mesi, ormai abbiamo sviluppato un certo rapporto amichevole, non possiamo perderci la faccia.
- 17) Sei troppo occupato, hai troppe case da vendere, e noi vogliamo qualcuno che ci può dare l'attenzione che meritiamo
- 18) Vogliamo mettere a confronto quello che stai dicendo con altri agenti immobiliari



- 19) Vogliamo provare a vendere da soli
- 20) Abbiamo un buon amico che fa il suo stesso lavoro
- 21) Sto ricevendo un sacco di acquirenti interessati alla mia casa, credo che sarò in grado di vendere in una settimana. Quindi perché avrei bisogno di te?
- 22) Siamo già impegnati con un altro agente
- 23) Se avete dei clienti portateli, vi riconosceremo la provvigione, mentre noi cercheremo di venderla per conto nostro
- 24) Abbiamo ancora bisogno di intervistare un altro agente immobiliare (anche dopo avere promesso che sarebbe stata l'ultima volta)

PUBBLICITA'

- 25) Come farai pubblicità?? Perché voglio un sacco di pubblicità
- 26) Perché non fate pubblicità? Tutti dicono di fare le stesse cose che fa lei e in più fanno pubblicità.

PRENDERE TEMPO

- 27) Venderò la mia casa quando i prezzi torneranno a salire
- 28) Non siamo ancora pronti, dobbiamo finire dei lavori sulla casa, prima di metterla sul mercato
- 29) Vogliamo pensarci su
- 30) Vedremo dopo le vacanze
- 31) Vogliamo aspettare che il mercato torni a salire prima di vendere casa nostra
- 32) Abbiamo detto che non metteremo in vendita la nostra casa fino al prossimo anno! Perché non smette di chiamare? Vi Chiameremo quando saremo pronti.
- 33) Vogliamo trovare una casa prima di mettere in vendita la nostra

POST VENDITA

- 34) Questa offerta è troppo bassa, aspettiamo una più ragionevole
- 35) Hai abbassato il prezzo già 3 volte e non hai venduto
- 36) Gestire il ribasso

VARIE

- 37) Ho visto che questo piano di marketing è uguale a quello di molti altri agenti immobiliari, cosa la rende diverso dagli altri?
- 38) Tu non gestisci le case nella nostra gamma di prezzo.



- 39) L'ultimo agente non ha mai mostrato la casa a nessuno e a nessun altro del suo ufficio
- 40) Altri 3 agenti della sua agenzia mi hanno chiamato, vorrei che tu li licenziassi
- 41) Il tuo ufficio non è vicino casa nostra
- 42) Abbiamo una casa unica, semplicemente il cliente giusto non è ancora arrivato
- 42) È importante per noi che lei veda casa nostra, anche se non pensa che farà la differenza sul prezzo. Vogliamo che tu possa vederla. Ci incontreremo con te solo a casa nostra
- 43) Vogliamo avere nel contratto l'esclusione nel caso in cui la nostra società, un amico o un vicino vogliano acquistare la nostra casa



1) SE METTO LA MIA CASA IN VENDITA CON VOI E POI NE COMPRO UN'ALTRA SEMPRE DA VOI, RIDURRETE LA VOSTRA PROVVIGIONE

“Sinceramente, capisco la vostra posizione, ma voglio essere franco e dirvi NO, non ridurrò la mia provvigione, questo per alcuni semplici motivi.”

“Come professionista il mio tempo ha un certo valore ed io scelgo di lavorare solo con quelle persone che, come voi, capiscono il valore del mio lavoro. Prima che aggiungiate qualsiasi cosa vorrei che pensaste a quanto sto per dirvi...” “Se un agente è disposto a ridurre la sua provvigione, come se niente fosse, come pensate che si comporterà durante la trattativa? Ritenete sarà in grado di vendere la vostra casa al miglior prezzo possibile?”

“Voglio che vi sia chiaro quanto sarò determinato nella trattativa partendo da questo momento... Di conseguenza non ho intenzione di ridurre la mia provvigione...”

2) VOGLIO CHE LEI RIDUCA LA SUA PROVVIGIONE

Sig. _____ capisco che lei mi sta dicendo che vuole ricavare il massimo possibile da casa sua, giusto? E il fatto di voler massimizzare i propri profitti, giustifica la scelta di un agente immobiliare come me, che NON accetterà compromessi quando si tratterà di difendere il suo prezzo di vendita con un acquirente.

Sig. _____, Lei può rischiare di vedere i suoi profitti tagliati da un agente immobiliare disperato, oppure può proteggere i suoi interessi usando un feroce cane da guardia come me!!

Cosa preferisce fare?

RISPOSTA ALTERNATIVA:

Si Sig. _____, io posso abbassare la mia provvigione, ma non le garantisco che lei riuscirà a realizzare il 5% il più sul prezzo di realizzo di casa sua. Se lei è impegnato a strizzare tutti i soldi possibili dalla vendita della sua casa, allora deve impegnarsi a scegliere un agente immobiliare come me che non cederà a compromessi durante la negoziazione.

RISPOSTA ALTERNATIVA:

Lei vuole ottenere da questa casa tutto ciò che vale, vero?

Allora le chiedo, ha intenzione di prendere un agente immobiliare economico e inesperto sperando che le abbia scelto un vincente e sperando che protegga il valore della sua casa... o vuole garantirsi un 5% in più sul realizzo della sua casa, anche dopo aver pagato la mia provvigione, prendendo me per il compito di vendere la sua casa? Le piacerebbe sapere come mai le case che acquisisco si vendono PRIMA e a prezzo pieno, quando invece la media degli altri agenti immobiliari tratta mediamente il 10% sul prezzo richiesto e vende in 250 giorni? RISP. CLIENTE: SI. Bene, fissiamoci un appuntamento.



3) UN'ALTRA AGENZIA MI HA CHIESTO IL 2%. LEI È CARO, CHIEDE IL 3%

Apprezzo molto che lei voglia risparmiare, e le voglio chiedere: cosa succederebbe se io le facessi guadagnare il 6% in più sul prezzo di vendita di casa sua, anche dopo che lei mi avrà pagato la provvigione del 3%? Le spiego, con gli acquirenti, la mia trattativa media è solo dell'1,4% dal prezzo fissato, la media nella nostra provincia è più del 10%!!!! Il che significa che quando mi darà casa sua da vendere, lei realizzerà un 6% in più che andrà diritto nelle sue tasche!

RISPOSTA ALTERNATIVA:

La capisco Sig.____ e le chiedo, un agente immobiliare che solo dopo pochi minuti che parla con lei, si taglia il suo guadagno del 33%, come potrà questo agente difendere il valore della sua casa durante una trattativa?!? Io sarò determinato fin da subito a difendere il valore di casa sua... mi firmi subito l'incarico di vendita e io mi metterò subito all'opera!

4) VUOLE ABBASSARE LA SUA PROVVIGIONE? GLI ALTRI AGENTI LO FANNO

"Le provvigioni NON sono trattabili con gli agenti immobiliari che vendono case tutti i giorni. Sono solo negoziabili con agenti immobiliari che non credono nei servizi che offrono. Ora lei mi ha detto che deve trasferirsi entro 90 giorni, giusto? Avete bisogno del servizio forte di un agente che vende case, giusto? "

Eccomi!...

RISPOSTA ALTERNATIVA:

Sa, hai ragione, ci sono un sacco di agenti disperati là fuori e sono un po' preoccupato. Posso dirvi perché? (SI). Possedete qualcosa di più prezioso di questa casa?" (No) Potreste dire che è il bene più prezioso che avete? (SI) Se un agente è così disperato che è disposto a trasmettere il fatto che non pensa di avere valore come agente immobiliare, allora io sono confuso. È questo il tipo di persona che si desiderate avere seduto al tavolo delle trattative? È questo il tipo di persona che volete negozi un prezzo migliore?

Stiamo parlando di una persona che ha già ammesso che lui o lei non vede valore in se stesso...È questo il tipo di persona che si desidera vi rappresenti nella più preziosa transazione della vostra vita? "(No)

"Bene. Se questo era il caso, allora non sarei dovuto nemmeno venire, considerando che le mie 10 ore di lavoro al giorno e le 8 ore al giorno che la mia assistente lavora per vendere la vostra casa sono molto preziose ... non vi pare? "

(N.B. Ecco un mio parere per i migliori agenti : Più convinzione avrete, meno avrete obiezioni come questa. In realtà, questa obiezione è puramente una funzione di un appuntamento acquisizione debole ... Se sei esitante, il venditore inizierà la ricerca dei modi per sfruttare la tua debolezza. Vorrei interpretare questa obiezione come ... "Io non credo che tu Vali così tanto ... quindi sarà meglio che me lo dimostri. ")



RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Possono sentirsi privi di valore. Se riducono il loro prezzo al momento dell'incarico, che cosa faranno al tavolo delle trattative? Sarò duro e professionale in entrambe le cose, la mia provvigione e il prezzo, ed in particolare al tavolo delle trattative".

5) SEMBRA CHE IL 3% DOVREBBE ESSERE SUFFICIENTE A COPRIRE LE SPESE, SENZA PAGARVI UN COSTO AGGIUNTIVO DI TRANSAZIONE DI € 250

Capisco la vostra preoccupazione. Sono un sacco di soldi ... così, voglio che la guardiate in questo modo ... Non guardate i soldi. Guardate la pace dei sensi che vivrete quando utilizzerete il mio servizio ...

"Purtroppo, la maggior parte degli agenti non esegue la propria attività come un business.

"Questo significa che non hanno tutto il supporto necessario per garantire la vostra casa sarà venduta ... e cosa ancora più importante che non sta avendo il personale necessario per ottenere l'affare chiuso.

"Lo sapevate che solo ____ % delle case in vendita in realtà si vende?" (No)

"Beh, peggio ancora , lo sapevate che solo il ____ % delle case che hanno proposte d'acquisto in realtà finiscono per chiudere? "(No)

"La ragione per cui sta andando a pagare di piu' me è semplice. Ogni casa che ho in lista per la vendita vende, e mio personale le chiude in modo che a voi rimanga un bell' assegno gigante in mano ... voglio dire, è quello che volete, non è vero? "

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Ho un esperto abilitato che non fa altro che tenere traccia delle transazioni su un quotidiano base. Si può perdere più di \$ 250 per non avere qualcuno a guardare i tuoi tutti i giorni. Un agente non può fare tutto, è impossibile. "

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Ho capito. Ricordo che io prendo il 10% del 3%, il resto va alla mia azienda -

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Quando si ottiene un prestito si paga una tassa amministrativa. E' la stessa cosa. Non vale la pena per € 250 di avere me e le mie sei assistenti che lavorano per te? "

6) PERCHÉ IL VOSTRO PREZZO È MOLTO INFERIORE A QUELLO DEGLI ALTRI AGENTI IMMOBILIARI CON CUI ABBIAMO PARLATO? VOGLIO DIRE, HANNO TUTTI VALUTAZIONI SUPERIORI ALLE TUE!

"Strano vero? Parlate con 4 agenti immobiliari ed ottenete 4 prezzi diversi...vero?" (Si come mai?) "Vi starete certamente chiedendo: 'Come mai questo agente immobiliare ci sta proponendo di



vendere ad un prezzo così inferiore? Ma non è interessato a vendere la nostra casa?" Bene la mia risposta è SI e NO. "

"Vedete il mio modo di lavorare è profondamente diverso da quello di tutti gli altri agenti immobiliari. Molti agenti manipolano le loro valutazioni per fare sì che il prezzo sia quello che vorreste ottenere. Perché fanno questo?"

"Beh, molti agenti non fanno molto o non riescono a vendere molto. Quindi avere la vostra casa in vendita da loro la sensazione che stanno muovendo qualcosa..." "Nel mio caso, invece, io realmente vendo case dalla mattina alla sera. Sapete perché?" (NO)

"Dico sempre la verità alle persone con cui ho a che fare. Sapevate che solo il ____% delle case messe in vendita è realmente venduto?" (No non lo sapevamo) "La ragione è molto semplice, la maggior parte degli agenti immobiliari non ha molte case in vendita. Di conseguenza aggiungere la vostra casa tra le loro offerte diventa molto importante."

"A questo scopo vi proporranno, come prezzo di vendita, qualunque sia il prezzo che loro pensano voi vogliate sentirvi dire, anche se già sanno che, entro sei mesi da adesso, voi non sarete affatto soddisfatti perché nessuno avrà preso in considerazione una casa con un prezzo fuori mercato. Vi è chiaro il mio ragionamento?"

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"I miei computer mostrano i prezzi che io ho indicato. Sono disposto a mettere in vendita la casa al vostro prezzo, a patto che accettiate di firmare un accordo secondo il quale il prezzo della casa sarà ridotto a quello da me proposto una volta trascorsi 30 giorni. Questo perché preferisco che voi declinate 10 offerte al mio prezzo piuttosto che non riceviate nessuna offerta al vostro."

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Gli altri mettono in risalto i prezzi di vendita degli immobili. Quello che invece interessa a me è cosa si è effettivamente venduto e quanti contratti di vendita sono stati realmente chiusi. Non credo vogliate basare il vostro prezzo di vendita su dei valori fasulli, o sbaglio?"

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Le case si possono mettere in vendita in 2 diversi posti...quelli in cui la casa rimane in vendita e quelli in cui è realmente venduta. Quale dei due è quello che vi interessa?"

7) UN'ALTRA AGENZIA MI HA DETTO CHE CASA MIA VALE MINIMO 15.000 € IN PIÙ!

Sig.____ le è mai capitato di ascoltare un consiglio e di essersene poi pentita? (SI)

Questa volta è come quella volta. Posso spiegarle perché? (SI) Più ci riflette, più si renderà conto che l'opinione di un agente immobiliare, non convincerà mai nessun acquirente a pagare di più casa sua! Ci sono 250 immobili invenduti in questa città, e ogni settimana si vendono circa 4 case. Questo significa che solo per smaltire l'invenduto ci vorrà quasi un anno e mezzo, ma purtroppo non è tutto. Ogni settimana 8 immobili nuovi si aggiungono a quelli già sul mercato!! Mi dica, questo cosa le dice sulle possibilità che lei ha di vendere casa sua? (NON LO SO, MA LA MIA CASA è Più BELLA, Più GRANDE...ect) Casa sua si venderà se sarà tra le 4 case più attraenti della settimana. Se lei mette casa sua in vendita ad un prezzo troppo alto, aiuterà a vendere casa al suo vicino!!!! È questo quello che vuole? (NO)



Sig. _____ casa sua ha perso negli ultimi 3 anni il 30% del suo valore, e il mercato continua a calare del 12% l'anno. Probabilmente a quell'agente immobiliare non interessa il continuo abbassamento di prezzi che però danneggerà sicuramente le sue tasche, gli interessa solo farsi bello ai suoi occhi, mentendo sul prezzo. È questo il genere di persona con cui vuole fare affari? Lei può dare ora la sua casa a me ad un prezzo che ne causerà la vendita e fermare l'emorragia o andare con quel bugiardo, che alla fine dovrà dirle la verità, ma che lo farà solo dopo che lei avrà già perso IRRIMEDIABILMENTE altri mesi e quindi altro valore sulla sua casa. Qual è l'alternativa migliore per lei?

8) IL SUO PREZZO È TROPPO BASSO!

Io capisco che lei voglia prendere da questa casa il più possibile, e quello che deduco è che lei mi sta dicendo che è disposto a pagare un altro muto, oltre quello che ha già, ammesso che glielo diano e vedere nel frattempo il netto di casa sua erodersi irrimediabilmente dal mercato che scivola giù verso il basso, è questo che lei vuole? (NO) Sig. _____, lei mi ha invitato qui questa sera per discutere della vendita di casa sua, e dopo la mia analisi comparativa, ha capito che casa sua si dovrebbe vendere a 299.000 euro, giusto? (SI) Sig. _____ lei deve trasferirsi a _____ entro 90 giorni.. Più lei resiste alla realtà e più aumenta la possibilità che lei ha di pagare 2 mutui o di perdere 30.000 euro di caparra.... Se lo può permettere? (NO)

Lei deve vendere questa casa, e questo giustifica tutte le ragioni per cui lei deve mettere sul mercato casa sua ad un prezzo che ne causi la vendita, non la NON VENDITA!
O lei mi da l'incarico di casa sua ora ad un prezzo che ne causa la vendita, o soffrirà una perdita finanziaria ben peggiore, perché non ha voluto ascoltare la verità. Scelga lei!

9) SE NOI ABBASSIAMO IL PREZZO, NON AVREMO CAPITALE A SUFFICIENZA PER MUOVERCI

N.B. ancora una volta dobbiamo ricorrere a toccare la loro pulsanti motivazionale ...

"Che cosa c'è di importante in ballo?" (Un nuovo lavoro devo andare a....) Splendido!
"Allora è importante per te ... sai, il nuovo lavoro, voglio dire, cosa ti consentirà di fare?" (Beh, guadagnerò più soldi e sarò in grado di dare alla mia famiglia la vita che vuole.) "Allora, ha intenzione di fare più soldi e dare alla sua famiglia una vita migliore ...eccitante, non è vero? "(SI)
"Quindi, in ultima analisi, lei sta lavorando al nuovo lavoro, per fare un sacco di soldi, dare una bella vita alla tua famiglia. Cosa farà nascere in te tutto questo? "(penso mi farà felice) "Non è una bella sensazione?" (Si)

"Così, per fortuna, per essere un passo più vicino all'essere felici, al fornire una bella vita alla tua famiglia, ai soldi in più del nuovo lavoro, tutto quello che serve ora è semplicemente fare il sacrificio...e ridurre il prezzo, così poi posso aiutarvi a ottenere ciò che vuole nel tempo che desidera ... non sarebbe splendido! " (Sì, Immagino che sia quello che dobbiamo fare)"



RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Se avete veramente bisogno di muoversi, dovrete ridimensionare il livello di aspettative per la vostra nuova destinazione. Con il tempo necessario a vendere un'immobile fuori mercato, i prezzi per l'acquisto saranno sicuramente più elevati e avrete lo stesso problema".

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Agli acquirenti non importa cosa ti serve. Ti preoccuperai di quello che al tuo venditore servirà quando acquisterai?"

10) I MIEI VICINI HANNO VENDUTO AD UN PREZZO MOLTO PIU' ALTO, E CASA NOSTRA E' PIU' BELLA

Apprezzo che lei voglia ottenere il massimo da casa sua, e mi chiedo: se lei avesse comprato della azioni a 15 € l'una e il prezzo di queste azioni fosse sceso a 9 € per azione, esisterebbe qualcuno che le ricomperebbe a 15 euro ad azione? (NO) Proprio perché il mercato immobiliare è sceso, lei ha l'opportunità di svincolare i suoi profitti su questo immobile e renderli liquidi prima che il mercato faccia svanire altro profitto, il che significherebbe che rimarreste intrappolati in questa casa per almeno 5-7 anni ancora, sempre che il mercato risalga.

Se decide di darmi l'incarico ORA a questo prezzo, io mi impegnerò a garantirle il massimo profitto sulla base del nostro mercato di zona...nelle sue tasche!!-

Giocherà d'azzardo il netto di casa sua ad una cifra fuori mercato o vuole stabilire un prezzo realistico, prendere i suoi soldi, e trasferirsi nella sua nuova casa? Qual è l'alternativa migliore per lei?

11) HO BISOGNO DI QUESTO IMPORTO NETTO, PER POTERMI TRASFERIRE, DEVO ESSERE AL MIO NUOVO LAVORO IN 90 GIORNI, MA IO NON POSSO PERMETTERMI DI COMPRARE UNA NUOVA CASA SE PRENDO DI MENO.

"Molte persone della zona si trovano esattamente nelle sue stesse condizioni, per cui capisco perfettamente la sua situazione. Le voglio però fare una domanda. C'è mai stato un momento in cui lei sapeva di dover affrontare dei sacrifici?" "Quello che intendo dire è che lei sapeva che sarebbe stata dura ma, alla fine, analizzando tutte le possibili opzioni si è reso conto che, tra tutte le possibili azioni, una sola era percorribile per cui, stringendo i denti, è andato avanti per quella strada."

"Tutto questo per rendersi conto, alla fine, che tutto aveva funzionato. Che ce la aveva fatta a superare il periodo difficile e che la vita era continuata, forse anche meglio di prima..."

"Le è mai successa una cosa simile?" (beh, sì)

"Questo momento è semplicemente uno di quei momenti... vede, il mercato attuale la pone in una condizione in cui nessuno le offrirà mai quello che realmente le servirebbe per questo cambiamento di lavoro..."

"La domanda che le voglio fare è: E' più importante lasciare questa casa, prendere il nuovo lavoro e prepararsi ad affrontare dei periodi difficili, oppure pensa di essere in una posizione tale da poter



continuare a pagare le rate del mutuo per un paio di anni , nella attesa che il valore della sua proprietà torni a salire?”

12) DEVO VENDERE A QUESTA CIFRA, ALTRIMENTI LA VENDERÒ DA SOLO”

“Capisco la vostra frustrazione con il mercato ma, mi stavo chiedendo, cosa vi fa pensare che riuscirete a vendere la vostra casa da soli, quando meno del ___% delle case messe in vendita dalle agenzie immobiliari è venduto?” (Non lo so...ma non mi posso permettere di vendere a questo prezzo)

Ah-ha! Ecco che il vero problema salta fuori! Adesso scava, trova la reale motivazione e gestisci l’obiezione nel modo in cui ti ho già mostrato.

RISPOSTA ALTERNATIVA:

“Non importa quale sia la vostra richiesta, i proprietari di case cercano di risparmiare vendendo le proprie case da soli. Io sono invece in grado di creare una maggiore competizione sfruttando la mia rete di vendita.”

13) NOI NON VOGLIAMO METTERE LA NOSTRA CASA AD UN PREZZO CHE CE LA FARÀ VENDERE IN UNA SETTIMANA

Prima di tutto, perché gli avete detto che la casa sarebbe stata venduta in una settimana, se il cliente non vi ha espressamente detto di dover essere fuori dalla casa in una settimana?

L’unico possibile motivo per cui vi possano fare una obiezione di questo tipo è che voi siate stati egoisti e vi siate vantati dicendo... ‘venderò la vostra casa in una settimana’...

E’ molto più importante ascoltare il cliente e capire quando vogliono abbandonare la casa ed informare il cliente che al vostro prezzo la casa sarà venduta in tempo e, magari, anche una o due settimane in anticipo!

Questa è una obiezione che vi siete creati da soli, quindi non vi dirò come uscirne fuori.

RISPOSTA ALTERNATIVA:

“Preferisco scartare 10 offerte piuttosto che non riceverne neanche una...lavoreremo insieme per definire il giusto prezzo per la vostra casa.”

14) POSSIAMO SEMPRE SCENDERE IL PREZZO PIÙ TARDI

“Avete ragione, ma credo che dobbiate considerare il modo in cui realmente avviene la vendita di una casa. Vedete, se noi partiamo con un prezzo troppo elevato rispetto al valore dell’immobile, tutti gli agenti che si occupano di mostrare gli appartamenti vi marcheranno come venditori non motivati... Volete che vi spieghi cosa significa questo dal punto di vista di un agente?” (Certo)



“Quanto più è elevato il prezzo di un immobile, tanto meno il proprietario ha bisogno di vendere l’immobile. Almeno questo è quello che pensa un agente ...e lo fa basandosi sulle sue precedenti esperienze...”

“Un venditore non motivato comporta che, anche riducendo il prezzo in un secondo momento, si verificheranno due cose: La maggior parte degli agenti non si renderà conto che il prezzo è stato ridotto. Voi potrete obiettare che potremmo distribuire dei volantini per informare i venditori della cosa, certo, potremmo inviare a tutti i venditori un volantino informandoli che il prezzo è stato ridotto. Il problema è che gli agenti ricevono anche più di 500 volantini la settimana di conseguenza è possibile che il vostro volantino passi inosservato.”

“Nel caso in cui loro si rendano invece conto che la casa era stata messa in vendita ad un prezzo troppo alto, penseranno che siate stati poco realistici nella vostra richiesta iniziale. Questo indicherà anche che voi non avevate dato ascolto ai miei suggerimenti. Per molti agenti questo fatto è una possibile sorgente di problemi al momento di chiudere il contratto di vendita.”

“Ne capite il motivo? Se noi definiamo un corretto prezzo di vendita iniziale, un prezzo per vendere, la probabilità che gli agenti decidano di mostrare la vostra casa diventa molto più elevata.”

RISPOSTA ALTERNATIVA:

“A quel momento il possibile cliente della vostra casa ne avrà già comprata un’altra.
Volete perdere quel cliente?”

15) DEVO MANTENERE LA PROMESSA CHE AVEVO FATTO ALL’AGENTE IMMOBILIARE DA CUI HO ACQUISTATO LA CASA

La lealtà è una caratteristica che apprezzo molto nelle persone... ma consentitemi di farvi una domanda: Vi è mai successo di dover acquistare o fare qualcosa e un vostro amico vi abbia detto ‘Se vuoi posso aiutarti io’ ma che alla fine, dato che non vi eravate effettivamente guardati intorno, non abbiate ottenuto quello che veramente desideravate... Vi è mai successa una cosa simile?’(SI) Bene, vorrei che rifletteste sul fatto che questa possa essere una di quelle volte. Tenendo questo in mente, sono certo vi sia chiara l’importanza di avere qualcuno che, come me, possa darvi una secondo parere... ritenete che questo possa in qualche modo danneggiarvi?’

16) VOGLIAMO RIDARE L’INCARICO ALLA STESSA AGENZIA CHE CE LO HA TRATTATO IN QUESTI MESI, ORMAI ABBIAMO SVILUPPATO UN RAPPORTO AMICHEVOLE, NON POSSIAMO PERDERCI LA FACCIA.

Capisco, e non voglio che voi finiate una relazione commerciale con qualcuno che probabilmente è anche diventato un vostro amico. Ma io ho venduto 20 case in 6 mesi, mentre voi eravate qui a perdere il 6% del valore di casa vostra, con il vostro amico. Mi faccia essere chiaro su questo: se lei si è impegnato a mettere in vendita casa sua, a maggior ragione dovrebbe impegnarsi a chiedersi perché casa sua non si vende, e cosa è necessario fare per venderla.



La scelta è molto semplice, può cancellarmi e perdere altri 6 mesi, e un altro 6% di valore su casa sua(il mercato perde l'1% al mese), o può spendere 15 minuti del suo tempo guardando il mio piano, e salvare la sua famiglia dal disastro finanziario. Qual è l'alternativa migliore per lei?

RISPOSTA ALTERNATIVA:

Sig.____ c'è mai stata una volta nella sua vita in cui ha cercato ripetutamente di far funzionare qualcosa senza mai riuscirci? (SI) Questa volta è proprio come quella volta, posso spiegarle perché? Ogni agente ha un proprio approccio per vendere le case e non sempre funziona, giusto? (SI; infatti la casa non ce l'hanno venduta!) Se il vostro agente avesse una bacchetta magica o un asso nella manica, non crede che li avrebbe già usati per vendervi la casa prima che l'incarico scadesse?
Ovviamente Sig., se lei fosse stato tra le 7 persone che io ho aiutato questo mese a trasferirsi, lei non si troverebbe in questa situazione, e nemmeno in questa conversazione!!!

RISPOSTA ALTERNATIVA:

Ok, ma la domanda è : quanto ancora del vostro utile netto di casa vostra siete disposti a giocare d'azzardo mentre il vostro agente prova un altro esperimento su casa vostra? Sig.____ più a lungo permetterà ad altri agenti di fare esperienza a vendere case, più la sua casa perderà valore, per via del mercato che sta scivolando! Ha intenzione di stare seduto per altri 6 mesi e rischiare un bagno di sangue irrimediabile o preferisce invitarmi così che le possa mostrare come ho venduto 6 case mentre la sua non si stava vendendo?

17) SEI TROPPO OCCUPATO, HAI TROPPE CASE DA VENDERE, E NOI VOGLIAMO QUALCUNO CHE CI PUÒ DARE L'ATTENZIONE CHE MERITIAMO.

Io farei un cambio di contesto e direi.....

“Probabilmente non avete ben chiara la posizione di vantaggio che ho rispetto agli altri agenti immobiliari presenti in città...”

“Vedete, quante più sono le case che ho in vendita, tanto più sono visibile sul mercato. Quanto più sono visibile sul mercato, tante più sono le telefonate che ricevo da potenziali acquirenti... ovviamente, la maggior parte delle persone non acquista la casa per cui aveva inizialmente chiamato, e molti di loro potrebbero essere interessati alla vostra casa.”

“Riuscite a vedere il vantaggio nel mettere in vendita una casa con un agente molto visibile sul mercato che lavora per voi?”

RISPOSTA ALTERNATIVA:

“Capisco cosa volete dire ma, sapete cosa ha detto una volta Benjamin Franklin? Se volete che una cosa sia fatta, chiedetelo ad una persona impegnata.”

18) VOGLIAMO METTERE A CONFRONTO QUELLO CHE STAI DICENDO CON ALTRI AGENTI IMMOBILIARI



"Grande! Penso che sia una delle cose migliori che si poteva fare e ... Ditemi, che cosa in particolare vi impedisce di firmare l'incarico di vendita della sua casa con me? "(Siamo solo un po' scioccati per il prezzo) "Ehi, capisco e mi chiedo questo ... Se potessi aiutarvi a rendervi conto che la vostra casa non si potrà vendere per un euro in più di quello che ho detto ... Se vi sentirete completamente soddisfatti di quello che vi dirò ... butterete il vostro valido tempo a parlare con un altro agente immobiliare o semplicemente firmerete l'incarico a me questa sera? "(Beh, io immagino che se ci sentiamo a proprio agio, combineremo con te questa sera) "ottimo!"

(N.B. Poi semplicemente tornate indietro sul prezzo e convinceteli.)

19) VOGLIAMO PROVARE A VENDERE DA SOLI

"Comprendo il pensiero di cercare vendere la vostra casa senza agenzia ... voglio dire, diciamocelo ... il risparmio della provvigione può significare un po' di soldi buoni risparmiati in tasca ... giusto? "(esatto!)

"Allora, io sono curioso, è a conoscenza della differenza tra marketing attivo e passivo? "(No) Il marketing passivo... è fondamentalmente star seduti senza far nulla, come, l'invio di volantini o pubblicità sul giornale ... "State pensando di fare una qualsiasi di queste cose?" (Sì) "Lo temevo! "

"Questi metodi funzionano solo circa il 25% delle volte! Eppure, gli agenti vendono questo concetto come se questa fosse la risposta a tutti i vostri problemi ... giusto? (si) "Che, poi, magari uno ci pensa bene, e di dice: beh, cosa c'è di così difficile in questo...posso benissimo farlo da solo!!.. giusto? "(Proprio così!)

"Ha capito adesso cosa intendo per atteggiamento passivo? stare seduti con le dita incrociate in attesa per l'acquirente. Il problema è che questo atteggiamento non porterà alla vendita della sua casa.

Il marketing attivo, d'altra parte, è letteralmente telefonare ad ogni singola persona sull'elenco tutto il giorno contattando personalmente 25, 50, anche 100 persone al giorno.

"La chiave è chiedere loro se vogliono acquistare la tua casa, se sanno qualcuno che vorrebbe acquistare la casa, o se vogliono vendere la loro casa.

"Sai perché chiedo se vogliono vendere la loro casa? Perché più cartelli ho più sono le chiamate degli acquirenti più richieste ho per mostrare la tua casa ...

Capito? "Ora ... in che modo credi si vendano più case? passivo o attivo?

"E hai capito che io sto facendo marketing attivo su di te , giusto?

"Allora, quante persone pensi che potresti chiamare in un giorno per cercare di vendere la tua casa ...e comunque, hai mai fatto una vendita al telefono? Come ti sentiresti a cominciare a farlo?

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Si può provare. Un sacco di gente lo fa. E 'come andare a Las Vegas. Milioni di persone ci vanno , e ogni tanto qualcuno vince il jackpot, ma la stragrande maggioranza di persone perdono soldi o Las Vegas non ci sarebbe. Ogni tanto un venditore vince il jackpot, ma la stragrande maggioranza ha bisogno di un agente o il settore immobiliare non sarebbe qui ".

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Parliamone ok? John, tu sei un avvocato e giudichi i casi in tribunale tutti i giorni. Non posso immaginarmi al tuo posto in piedi e provare a fare l'avvocato. Sono un vero professionista immobiliare. Questo so fare. Sono qui per liberarti dallo stress supplementare che la vendita di una



casa comporta. Io ho un record di 98,8% di contratti conclusi. Posso guadagnare la mia commissione. Io ti faccio guadagnare il massimo possibile oggi per il mercato odierno. Io ti chiudo l'affare ".

20) ABBIAMO UN BUON AMICO CHE FA IL SUO STESSO LAVORO

"Capisco...ormai praticamente tutti ce l'hanno..., Ad ogni modo, quando volete vedere come l'85% delle case che ho in vendita vengono vendute e perché solo il 40% delle case acquisite con altri agenti vengono vendute, stasera alle 6:00 o alle 7:30 ? "

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"I tuoi amici desiderano il meglio per voi. Sarò felice di chiamarli per te. "

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Siete disposti a compromettere la vostra amicizia?"

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Tu devi al tuo amico amicizia. A me non mi devi nulla. Ma a te devi il meglio. Non desideri l'agente migliore per te? "

21) STO RICEVENDO UN SACCO DI ACQUIRENTI INTERESSATI ALLA MIA CASA, CREDO CHE SARÒ IN GRADO DI VENDERE IN UNA SETTIMANA. QUINDI, PERCHÉ AVREI BISOGNO DI TE?

Questa è una obiezione o condizione? Condizione! Se riescono a vendere da soli ... a cosa gli servirà? Tutto quello che puoi dire è questo ...

"Se non si vende, quando ha intenzione di interpellare un ottimo agente immobiliare come me per il lavoro di vendere la sua casa?"

22) SIAMO GIÀ IMPEGNATI CON UN ALTO AGENTE

"Ottimo! avete già firmato un mandato? "(Beh, no) "Così, non siete impegnati, vi sono solo promesse ... giusto?" (Sì!) "

"Se stai pensando di intervistare più agenti immobiliari per vendere la tua casa ... è di vitale importanza che tu capisca i diversi approcci che si usano per la vendita in modo da non scottarti la prossima volta ..."

"Non desideri rimanere scottato ancora... giusto?" "E allora mi chiedo questo ... Sai la differenza tra il marketing passivo e marketing attiva? "(No)" No? "

"Marketing passivo è praticamente sta seduti senza far nulla con l'invio di volantini o pubblicità sul giornale. Il vostro ultimo agente ha usato di uno di questi metodi? "(Sì)"Lo sapevo! "



"Questi metodi sono stati inefficaci! Tuttavia, il vostro ultimo agente ha fatto credere che questa era la risposta a tutti i tuoi problemi ... giusto? "Capisci cosa intendo per passivo? ..star seduti con le dita incrociate ... in attesa che il mercato cambi.

Il marketing attivo, d'altra parte, è letteralmente telefonare ad ogni singola persona sull'elenco tutto il giorno contattando personalmente 25, 50, anche 100 persone al giorno.

"La chiave è... chieder loro se vogliono acquistare la tua casa, se sanno qualcuno che vorrebbe acquistare la casa, o se vogliono vendere la loro casa.

"Sai perché chiedo se vogliono vendere la loro casa? Perché più cartelli ho più sono le chiamate degli acquirenti, più richieste ho per mostrare la tua casa ...

Capito? "Ora ... in che modo credi si vendano più case? passivo o attivo?

"E hai capito che io sto facendo marketing attivo su di te , giusto?

(N.B. Io non credo di aver spiegato quello che faccio quando confronto marketing passivo e attivo ... il mio obiettivo è quello di tagliare fuori gli altri agenti ed educare i clienti alla realtà di un mercato di crisi. Ora, quando sono seduti di fronte all' altro agente, che domanda gli andranno a chiedere? "Quante persone chiama ogni giorno?" "A quante porte bussa ogni giorno?"

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Assicuratevi di avere assunto l'impegno giusto vedendomi e poi prendete la vostra decisione. Se gli altri agenti hanno qualifiche migliori delle mie, allora potete dategliela a loro".

(N.B. Ecco un elenco ... che cosa sono, obiezioni o condizioni?)

23) SE AVETE DEI CLIENTI PORTATELI, VI RICONOSCEREMO LA PROVVIGIONE, MENTRE NOI CERCHEREMO DI VENDERLA PER CONTO NOSTRO

"Posso capire perché si potrebbe pensare che sia una cosa intelligente da fare ... voglio dire, sembra logico ... non è vero? "(SI) "Hai ragione, sembra logico, a meno che non si sa come l'attività immobiliare funziona ... posso svelarvi in un piccolo segreto? "(certo) "Be ', ci sono due tipi di agenti ... gli acquirenti e i venditori. Certamente fanno entrambe le cose , ma vorrei chiederle questo.

"Vuole che la sua casa sia venduta, giusto?" (Si!)

"Allora volete un agente che s'intenda di marketing ... giusto?" (Si!)

"Gli agenti che lavorano in verbale sono agenti che curano gli acquirenti. Sono agenti specializzati nella vendita con "una persona alla volta ", che portano ovunque pur di vendergli qualcosa nella quantità. Se hanno il cliente ve lo portano....

"Allora, io sono curioso, chi pensate otterrà il risultato di vendere casa vostra? Un agente che tenta di vendere a una persona alla volta o di un agente che vende alle masse cercando di evidenziare l'acquirente ideale per la vostra casa?

"Sono sicuro che nessun altro agente è stato qui a spiegarle tutto questo, ... vero?"(No)

"Capisci perché ha un senso affidare l'incarico ad un agente come me che spende tutto il giorno sul mercato per la vostra proprietà? "

Il prossimo acquirente è un venditore che cercava di vendere casa da solo....



24) ABBIAMO ANCORA BISOGNO DI INTERVISTARE UN ALTRO AGENTE IMMOBILIARE (ANCHE DOPO AVER PROMESSO CHE SAREBBE STATA L'ULTIMA VOLTA)

Okay... Prima di tutto ... non è la vera obiezione ... vi stanno solo dicendo..."Non vedo perché dovremmo darti soldi per vendere la nostra casa ... è per questo che devi andartene ".

Quindi, quello che dobbiamo fare è scovare la vera obiezione.

Utilizzare il "Quali sono le cause per cui credete in Dio (Risposta: fede cieca)", ma solo se siete in buoni rapporti, altrimenti potrebbe essere un po' troppo forte ...

Per una versione meno diretta che scoverà la vera obiezione provate qualcosa di simile a questo ...

"Sa... posso apprezzare il fatto che desiderate un altro parere, il fatto che mi è stato detto che sarei stato l'ultimo agente intervistato..."

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Volete sapere di che cosa si tratta?" (SI) "Da qualche parte, in qualche modo, non vi ho completamente convinto che posso vendere la vostra casa. Così mi dico ..."

"Che cosa c'è, in particolare, che vi impedisce di firmare il contratto con me stasera? "

Ora, otterrete la vera obiezione ed è possibile utilizzare uno dei copioni che ti ho insegnato per gestire la cosa ...

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Posso capire che prima che ci incontrassimo oggi abbiate fissato un altro appuntamento con un altro agente immobiliare. Sono sicuro che sarete d'accordo che le mie qualifiche saranno dure da battere. Sarò felice di chiamare l'altro agente, annullare il vostro appuntamento e ci sarà un ritardo inferiore nell'ottenere la casa venduta. "

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Alcuni agenti collaborano insieme. Io chiamerò _____ e dirò lui / Lei che gestisco l'incarico di vendita di casa sua, e che potranno portare i loro acquirenti in qualsiasi momento. "

25) COME FARAI PUBBLICITÀ?? PERCHÉ VOGLIO UN SACCO DI PUBBLICITÀ!

"Capisco che la pubblicità sia per voi un punto importante... Conoscete la differenza tra marketing passivo e marketing attivo?" (NO)

"Il marketing passivo principalmente consiste nello stare seduti con le dita incrociate nell'attesa che un acquirente arrivi ed acquisti la tua casa..."

"Il marketing passivo consiste nel tenere le case aperte, nello spedire volantini e nel fare pubblicità sui giornali..."



“Questi sono metodi passivi per i quali è impossibile predire se funzioneranno o meno. Nonostante questo molti agenti, che non vogliono darsi da fare per vendere la vostra casa, insisteranno nel dire che, in questo modo, sono riusciti a vendere molte case... Sapete una cosa?”

“E’ vero. Si può riuscire a vendere una casa in questo modo... Ma non si può garantire che il metodo funzionerà. Capite quindi cosa intendo con ‘passivo, fondamentalmente starsene seduti ed aspettare che la casa si venda da sola.’”

“Il marketing attivo invece è molto più aggressivo e prevedibile.”

“Il mio compito sarà quello di chiamare telefonicamente 10, 25, 50 o anche 100 persone per chiedergli se sono interessate all’acquisto della vostra casa, se conoscono qualcuno che potrebbe esserlo o se sono interessati a vendere la loro casa...”

“Sapete perché gli chiederò se sono interessati a vendere la loro casa?” (Perché?) “Perché più saranno gli appartamenti che io avrò in vendita più saranno le chiamate che riceverò da potenziali acquirenti. Più saranno le chiamate di potenziali acquirenti, più saranno le persone a cui potrò mostrare la vostra casa.”

“Adesso, quale è secondo voi il metodo che permette di vendere il maggior numero di case? Quello attivo o quello passivo?

Preferite che io spenda il mio tempo e le mie energie facendo qualcosa che è dimostrato faccia vendere le case o preferite che io stia seduto con le dita incrociate sperando che un acquirente mi chiami?

RISPOSTA ALTERNATIVA:

“Farò pubblicità in tutta la comunità di intermediazione; Questa dispone di una selezione di potenziali clienti che potrebbero fare al caso vostro.” (Si può riprendere la comparazione tra marketing attivo e marketing passivo)

26) PERCHÉ NON FATE PUBBLICITÀ? TUTTI DICONO DI FARE LE STESSE COSE CHE FA LEI E IN PIÙ FANNO PUBBLICITÀ

Io direi ... "Ovviamente questa è una preoccupazione legittima e sono contento che ne parli ... Vedete, voglio farvi capire che se un agente vi dice che lui o lei fa le cose che Io dico che sto per fare, che sono... "ricerca attiva quotidiana di nuovi acquirenti per ottenere la vostra casa venduta ..." "Probabilmente, lui o lei è più che probabile che stia dicendo una piccola bugia". Posso dirvi perché? "(Certo)

"Gli agenti che pubblicizzano non vogliono lavorare. Quindi, ciò che questi individui diranno è che fanno ricerca porta a porta ogni giorno di nuovi acquirenti per impressionare voi ...

"Ma, mi permetta di rivolgerle una domanda ..." Se voi poteste vendere casa vostra senza spendere il 50% del vostro denaro ... Voi lo fareste? "(SI)

"Voglio dire, tutti gli imprenditori intelligenti lo farebbero... non è vero?" (SI)

«O non sono intelligenti, o che non vi dicono tutta la verità ... capite ? "

Ecco un altro esempio della lista ...

27) VENDERÒ LA MIA CASA QUANDO I PREZZI TORNERANNO A SALIRE.



Comprendo che vogliate aspettare, e mi chiedo, cosa succederebbe se lei vendesse questa casa ora e prendesse il 12% in più rispetto a quello che prenderebbe vendendola tra un anno? Casa sua ha già perso il 30% del suo valore in 3 anni di recessione, e il mercato continuerà a perdere l'1% al mese (es. vale a dire duemila-cinquecento-euro-al mese) per altri 2 anni minimo prima che i prezzi smettano di ridursi. Questo vuol dire che in 2 anni si saranno polverizzati un decennio di rivalutazioni immobiliari (dal 1998 al 2007)!! Se lei si impegna a tagliare le sue perdite e darmi casa sua ORA ad UN PREZZO CHE NE CAUSA LA VENDITA, io sarò determinato a lottare per ogni euro del valore della sua casa.

Vuole prendere il 12% in più per casa sua, o vuole rimanere fermo a guardare il mercato che succhia il valore della sua casa come un vampiro?

RISPOSTA ALTERNATIVA:

Mi sta dicendo quindi che vuole aspettare 7-10 anni, così che la vendita risulti più proficua?

**28) NON SIAMO ANCORA PRONTI, DOBBIAMO FINIRE DEI LAVORI
SULLA CASA, PRIMA DI METTERLA SUL MERCATO**

“Capisco che avere la vostra casa in perfette condizioni sia importante ma, probabilmente, voi non vi rendete conto di quanto poco questo influirà sulla possibile vendita della vostra casa”

“Mettiamo in vendita la casa, prendiamo alcuni dei migliori agenti di vendita della città, facciamo in modo che loro mostrino la vostra casa a dei potenziali acquirenti e sentiamo cosa ne pensano queste persone...”

“La buona notizia è che alla fine vi troverete con una o due cose da mettere a posto ...o addirittura nessuna...”

“Sono convinto che non sarebbe male non dover spendere neanche un centesimo prima di lasciare questa casa...Giusto?” (SI)

“Perfecto, a che ora andrebbe bene per voi incontrarsi? Vogliamo fare stasera alle 19:30?”

RISPOSTA ALTERNATIVA:

“Fantastico! Perché non completiamo subito i documenti di vendita così mentre voi terminate i lavori io mi posso occupare di preparare il materiale pubblicitario e completare la parte burocratica. In questo modo quando voi sarete pronti lo sarò anche io! Saremo in grado di portare il primo potenziale acquirente in due settimane.”

“Permettetemi di farvi una domanda, quanto investirete nei lavori? Ho impressione che non riuscirete a riaverli indietro. Che ne dite di vendere direttamente la casa, così potete risparmiare tempo e denaro?”

29) VOGLIAMO PENSARCI SU.

(N.B. Io li costringerei a essere più specifici.)

“Posso comprendere che, prendere una decisione logica è importante...così mi dico, su cosa in particolare avete bisogno di pensare? ”

RISPOSTA ALTERNATIVA:



La capisco perfettamente, e siccome 3 teste sono meglio di due, ragioniamoci insieme!!! Qual è la sua reale preoccupazione?!?!

30) VEDREMO DOPO LE VACANZE

"Penso che sia perfettamente comprensibile, e mi dica, quanti giorni nei mesi di novembre e Dicembre, vuole tutti per se? "(Circa cinque)" Cinque, va bene ". "Ora, sa che il ___% delle case in vendita in realtà vende?" (No) "Lo sapevate che in questo momento ci sono ___case in vendita?" (No)

"Lo sapevate che dalla commissione degli agenti immobiliari è emerso che l'anno scorso, il periodo in cui sono state messe in vendita più case sul mercato è stato in primavera ? "(No) "Allora, immagino la mia domanda è questa ... se mi impegno a tenere tutti fuori per i capelli in quei cinque giorni ... Vuoi competere contro potenzialmente 6.000 case in vendita in primavera o le 2.000 case in vendita ora ... se tu sapessi che nessuno ti disturberà su tua richiesta? "

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Perché non completare la documentazione ora, preparo il volantino e elaboro i documenti ,carico la pubblicità così, quando sarete pronti saremo davanti agli altri che sono appena iniziato ".

31) VOGLIAMO ASPETTARE CHE IL MERCATO TORNI A SALIRE PRIMA DI VENDERE CASA NOSTRA

Capisco come si sente, e comprendo che vogliate aspettare, e mi chiedo: cosa succederebbe se lei vendesse questa casa e prendesse il 12% in più di quello che realizzerebbe vendendola tra un anno? Casa sua ha già perso il 30% del suo valore in 3 anni di recessione, e il mercato continuerà a perdere l'1% al mese (vale a dire 2500,00 euro ogni mese) per altri 2 anni minimo, prima che i prezzi smettano di ridursi! Questo vuol dire che in 2 anni si saranno polverizzati un decennio di rivalutazioni immobiliari (dal 1998 al 2007).

Se lei si impegna a tagliare le sue perdite e darmi l'incarico di vendere ORA al prezzo che ne causa la vendita, io sarò determinata a lottare per ogni euro del valore della sua casa.

Vuole prendere il 12% in più, o vuole rimanere in stand-by guardando il mercato SUCCHIARE valore alla sua casa come un vampiro? Quale alternativa è la migliore per lei?

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Nell'economia di oggi il mercato farà una delle due seguenti cose: resterà uguale o continuerà a scendere, in ogni modo l' attesa non risolve il problema vero? "

32) ABBIAMO DETTO CHE NON METTEREMO IN VENDITA LA NOSTRA CASA FINO AL PROSSIMO ANNO! PERCHÉ NON SMETTE DI CHIAMARE, VI CHIAMEREMO QUANDO SARETE PRONTI



[*n.b. Beh, amico mio, questa è una condizione che ti sei creato! Se i venditori ti trovano utile e prezioso, allora si può chiamare ogni mese . Ma, dato che continui a dire e a fare le stesse cose che fanno tutti gli agenti (in particolare con il potenziale cliente) quest'ultimo ti guarda soltanto come un parassita e non c'è molto da fare a questo proposito!*]

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"I piani delle persone cambiano molto spesso e magari non avete il mio nome a portata di mano . Questo mio approccio aggressivo è quello di cui avremo bisogno per trovare il giusto compratore per la tua casa ".

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Perché troviamo cambiamenti nei piani della gente con cui ci piace tenerci in contatto. Conosce qualcuno che è pronto a vendere ora, che posso contattare? "

33) VOGLIO TROVARE UNA CASA PRIMA DI METTERE IN VENDITA LA MIA

"Sono d'accordo con voi sul fatto che trovare una casa da acquistare sia importante, dobbiamo però tenere conto del fatto che la vostra casa potrebbe impiegare anche tre mesi per essere venduta. Occorreranno poi un altro paio di mesi per la parte burocratica, a questo punto qualsiasi sia la casa che avevate scelto sarà probabilmente già stata venduta."

"Firmiamo il contratto di messa in vendita immediatamente, in questo modo mi potrò mettere al lavoro per vendere la vostra casa a partire da subito. Così eviterete di attendere più del necessario per trasferirvi nella vostra nuova casa... Cosa ne pensate?

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Capisco le vostre necessità di trovare immediatamente una casa da acquistare. Ho portato con me un elenco di case disponibili con caratteristiche simili a quella che voi state cercando. Appena firmiamo il contratto per la messa in vendita della vostra casa, ne firmiamo anche un altro per l'acquisto della vostra prima scelta tra le case a disposizione. Alla chiusura della vendita della vostra casa potremo, in un colpo solo, anche chiudere l'acquisto della vostra nuova casa. Non preoccupatevi, siete in buone mani ed io vi seguirò in tutte le fasi."

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Fantastico! Avete già visto un oggetto che vi interessa o siete pronti a fare una offerta?" (No)
"Nessun problema, portiamoci avanti col lavoro e fissiamo immediatamente un appuntamento con il nostro addetto alle visite delle case. Lui si occuperà di tutto per voi. Sempre per portarci avanti col lavoro, firmiamo il contratto di messa in vendita per la casa vostra"

34) QUEST'OFFERTA È TROPPO BASSA; ASPETTIAMO UN'OFFERTA PIÙ RAGIONEVOLE.



Il 99% delle volte la prima offerta è la migliore. Siete disposti a tirare i dadi per un 1% di possibilità?

RISPOSTA ALTERNATIVA:

Siamo fortunati ad avere un 'offerta nell'economia di oggi. Si potrebbe aspettare, e forse ci sarà un'altra offerta, ma può ci potrebbero volere 4 mesi, 6 mesi o forse anche di più, e anche allora l'offerta potrebbe essere ancora più bassa.

35) HAI ABBASSATO IL PREZZO GIÀ 3 VOLTE E NON HAI ANCORA VENDUTO

"La tua frustrazione è comprensibile. Voglio dire il mercato sta scivolando ... Quindi, mi permetta di chiederle questo ... "

"Quando la casa del tuo vicino, che è esattamente come la tua, si vende per 5.000 euro meno di quello che stai chiedendo ... chi avrebbe pagato di più? "Ancora più importante, ci sono altri 3 immobili sul mercato, come il tuo. "Una proprietà è pubblicizzata per 1.000 euro meno della tua, un'altra di 2.000 euro in meno, l'ultima è inferiore di 1.500 euro rispetto la vostra. "Se qualcuno stesse per acquistare una casa con 3 camere da letto camera da letto, acquisterà di sicuro la casa che ha un prezzo più basso".

"Lei mi ha assunto perché le dicesse la verità e perchè le vendessi casa, giusto? Se potessi venderla per di più, lo farei perchè potrei avere una commissione più alta. Mi spiace ma la realtà è così dolorosa....

"Se volete, potremmo cancellare il nostro incarico e dare i vostri nomi e numeri a un po' di agenti specializzati nelle case fuori prezzo che non si vendono mai. " "È questo che volete o volete ancora lavorare con qualcuno che dice la verità? "

36) IN CASO DI PRIMO O SECONDO RIBASSO

Sig._____, il mercato impone aggressività massima nei prezzi.

Se vi portassi un'offerta oggi, onestamente, qual è il valore minimo irrinunciabile a cui accettereste di vendere? (cliente: 160.000)

Allora mettiamogli questo prezzo oggi!

RISPOSTA ALTERNATIVA:

Sig._____, le devo delle scuse. Quando ci siamo visti, non sono stato sufficientemente determinato nel darvi un prezzo tanto aggressivo quanto invece il mercato purtroppo richiede negli ultimi mesi. Mi scuso con voi per questo tipo di mercato che danneggia le mie e le vostre tasche. Vi chiedo, francamente, qual è l'ultima cifra sotto la quale non siete disposti a vendere l'immobile a costo di tenervelo?



37) HO VISTO CHE QUESTO PIANO DI MARKETING È UGUALE A QUELLO DI MOLTI ALTRI AGENTI, COS'È CHE LA RENDE DIVERSO DAGLI ALTRI?

Cambierei contesto ...

"Sapete una cosa, avete pienamente ragione! Esiste un insieme ristretto di azioni che un agente può intraprendere per vendere una casa e, penso, che la decisione finale debba basarsi su quello che io posso fare meglio degli altri..." "Ritengo che il punto focale sia il vostro rapporto con l'agente che vi rappresenta ..."

Ditemi, quali sono le qualità che ritenete debba avere il vostro agente immobiliare?"

Prestate attenzione al modo in cui ho cambiato il contesto da "Cosa fate voi di diverso" a "Quali sono le qualità che cercate in un agente immobiliare".

RISPOSTA ALTERNATIVA :

"I miei risultati!"

38) TU NON GESTISCI LE CASE NELLA NOSTRA GAMMA DI PREZZO

"Avete ragione, non ho a disposizione molte case con prezzi paragonabili al valore della vostra casa, ma questo è esattamente il motivo per cui mi trovo qui stasera..."

"Normalmente vendo case con prezzi inferiori a quello che voi vi aspettate, molto spesso però, dopo che ho venduto loro la casa", i miei clienti si orientano verso case di maggior valore come quella che voi intendete mettere in vendita. Mi sembra quindi sensato che io inizi a trattare anche case come la vostra, inoltre ho già un insieme di potenziali acquirenti interessati alla vostra cosa. Che ne pensate?"

39) L'ULTIMO AGENTE NON HA MAI MOSTRATO LA CASA A NESSUNO E A NESSUN ALTRO DEL SUO UFFICIO

"State scherzando!"

La prossima casa che acquisirò è di un venditore a cui è scaduto l'incarico che non aveva mai ricevuto visite da nessuno?...

40) ALTRI 3 AGENTI DELLA SUA AGENZIA MI HANNO CHIAMATO, VORREI CHE TU LI LICENZIASSI

"Capisco la sua frustrazione ma sta cominciando a rendersi conto che il nostro ufficio lavora veramente? "(Sì, ma che si sta facendo impazzire!!) "Sono d'accordo ... è un incubo vivente non è vero?" (Si)



"E sono sicuro che può notare che quando si mette la casa in vendita con uno degli agenti del nostro ufficio, si sta mettendo in vendita con uno dei più potenti gruppi immobiliari dell'area. "

"Sono curioso, voleva un gruppo di agenti non aggressivo per vendere la vostra casa o preferisce avere degli agenti aggressivi come quelli del nostro ufficio? "

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"La nostra società vuole essere sicura che la casa venga venduta, come potete vedere siamo i più aggressivi agenti in città. Quando ci possiamo vedere oggi? "

41) IL TUO UFFICIO NON È VICINO CASA NOSTRA

"Sono d'accordo, non è proprio dietro l'angolo da casa tua e mi dica, per quale motivo è importante per lei? "

Ora avrete la vera obiezione ... più servizi, meno costi, a prescindere.

42) ABBIAMO UNA CASA UNICA, SEMPLICEMENTE IL COMPRATORE GIUSTO NON È ANCORA ARRIVATO

"Hai ragione! Avete una casa unica e mi spiace dire questo ... ma a questo prezzo, non troveremo mai l'acquirente giusto qui ... posso dirti perché? " (Sì)

"Perché il 90% di tutti gli acquirenti sono rappresentati da Agenti Immobiliari ...

Gli agenti immobiliari prequalificheranno l'acquirente per scoprire quanto vogliono spendere, camere da letto, bagni, servizi che vogliono e così via ... sulla base di prezzo, il numero di stanze, bagni e servizi che la sua casa ha, nessuno verrà qui ... non importa quanto duramente lavorino questi agenti. Chi vuole spendere quello che chiedete, vorrà una casa con una camera in più, un bagno in più, meno anni, più giardino, ecc.

"Questo è il motivo per cui avete bisogno di me per migliorare la visibilità e stancare l'acquirente in cerca di qualcosa di diverso ".

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Gli acquirenti non sono in cerca di una casa unica, stanno cercando la casa col miglior prezzo ".

43) È IMPORTANTE PER NOI CHE LEI VEDA CASA NOSTRA, ANCHE SE NON PENSI CHE FARÀ LA DIFFERENZA SUL PREZZO. VOGLIAMO CHE TU POSSA VEDERLA. CI INCONTREREMO CON TE SOLO A CASA NOSTRA.

L'unica volta che si ottiene questa obiezione è se si sta utilizzando il Mike Ferry "Appuntamenti in ufficio" strategia. Ecco come vorrei gestire la cosa.



"Mi rendo conto che vedere la vostra casa è importante per voi e per questo sono disposto a fare un'eccezione ... ma a una condizione ... "Se decido di venire a casa vostra e vi illustro qualcosa che ha senso per voi e capirete esattamente come venderò la vostra casa , e voi vi sentirete tranquilli su questo ... mi darete la vostra casa da vendere in esclusiva?

Se la risposta è sì, vai! Se la risposta è forse, allora avete bisogno di decidere cosa volete fare.

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Perché non passo da lì sulla strada per l'ufficio domani mattina alle 5.00, la guardo e poi, ci vediamo qui alle 5:00 di notte il giorno dopo. In questo modo capite come sono combinato con la mia agenda? "

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Voglio vedere la tua casa una volta che ho l'incarico. Vedete io passo tutto il mio tempo sul campo in cerca di acquirenti per vendere le mie case. Così, quando la vostra casa sarà nel mio elenco, starò facendo la stessa cosa. "

44) VOGLIAMO AVERE NEL CONTRATTO L'ESCLUSIONE DI UNA VISTA NEL CASO IN CUI LA NOSTRA SOCIETÀ, UN AMICO E UN VICINO DI CASA VOGLIA COMPRARE.

"Sono d'accordo che sia importante approfondire questo aspetto ora che stiamo compilando l'incarico Lasciate che vi chieda una cosa ..."Perché non avete già venduto la casa alla vostra azienda, al vostro amico o al vicino di casa?" (Nessuno ci ha fatto un'offerta)

"Il tuo marketing personale non ha funzionato ed è per questo che siete con me ... giusto? "(SI)

"Allora, io sono curioso di sapere perché dovrei rinunciare mia commissione se commercializzo la casa bene per convincere la vostra azienda, un amico o un vicino di casa a comprarla ... non è per quello che mi stai pagando in primo luogo? Non mi state assumendo per far conoscere al pubblico che la vostra casa è in vendita e per convincere la gente a comprare?

Allora, perché mai dovrei rinunciare alla mia provvigione, se i miei lavori di marketing hanno funzionato?

RISPOSTA ALTERNATIVA:

"Hai 24 ore di tempo per far sapere loro che sei sotto incarico.. Chiamali. O comprano o non comprano. "