



INNER SPARC REALTY  
CORPORATION

# REAL ESTATE AGENT HANDBOOK

## DIFFERENT OBJECTIONS



# INTRODUCTION

This handbook is designed to help real estate agents professionally and confidently handle common objections from clients. Whether dealing with first-time buyers, seasoned investors, or hesitant sellers, mastering the art of objection handling can make the difference between losing a lead and closing a deal.

Use this guide as a daily tool to understand your clients better, build trust, and turn concerns into opportunities.

# TABLE OF CONTENTS

- 02 Introduction
- 07 Categories of Objections
  - Financial Objections
- 08 Property Condition Objections
  - Timing Objections
- 09 Location Objections
  - Trust and Relational Objections
- 10 Objections Handling Techniques
- 11 Financial Objection- Hindi ko pa kaya monthly.
- 12 Financial Objection- Wala po akong regular na sweldo.
- 13 Financial Objection- Hindi po ako sanay sa loan-loan.
- 14 Financial Objection- Pag na-turnover na, gastos pa ulit para sa gamit.

- 15 Financial Objection- Nag-try na po ako dati sa Pag-IBIG, na-denry po ako.
- 16 Financial Objection- Ang mahal pa rin eh, kahit hulugan.
- 17 Property Objection- Okay sana siya, kaso parang ang daming kailangan ipaayos.
- 18 Property Objection- Parang hindi maayos ang pagkakagawa.
- 19 Property Objection- Paano kung hindi pala maganda 'yung kalalabasan?
- 20 Property Objection- Akala ko po fully furnished na.
- 21 Property Objection- baka hindi na rin maganda 'yung materials na gagamitin.
- 22 Property Objection- Medyo maliit yung space, lalo na yung kitchen/kwarto.
- 23 Timing Objection- Hindi pa naman ako lilipat this year.
- 24 Timing Objection- matagal pa ang turnover. Kailangan ko na kasi ng lilipatan.

- 25 Timing Objection- Hintayin ko na lang matapos, baka by then mas sure na ako.
- 26 Timing Objection- Next year na lang siguro ako kukuha.
- 27 Timing Objection- Ngayon lang ako nagkabudget.
- 28 Location Objection- sana mas malapit sa opisina ko.
- 29 Location Objection- Parang malayo sa pamilya ko.
- 30 Location Objection- wala masyadong establishments.
- 31 Location Objection- ligtas ba doon?
- 32 Location Objection- okay bang investment yung location?
- 33 Trust and Relation Objection- First time ko po kasi bumili ng property.
- 34 Trust and Relation Objection- Itatanong ko muna sa asawa ko ha?
- 35 Trust and Relation Objection- Nabiktima na ako dati.

- 36 Trust and Relation Objection- Lahat halos pare-pareho ng ino-offer.
- 37 Trust and Relation Objection- Di ko pa alam, kailangan ko pa pag-isipan.
- 38 Trust and Relation Objection- Tanong lang po muna ako.
- 39 Final Tips and Reminders
- 40 End of Handbook
- 41 Pre-Assessment

# CATEGORIES OF OBJECTIONS

## A. Financial Objections



### 1. Price (*Presyo*)

- This property is overpriced for what it offers.  
*(Parang masyadong mataas ang presyo nito para sa kung anong meron.)*
- I think we should list at a higher price.  
*(Sa tingin ko, dapat mas mataas ang presyo natin.)*



### 2. Affordability (*Kakayahang Magbayad*)

- I'm not sure I can afford the mortgage payments.  
*(Hindi ako sigurado kung kakayanin ko ang hulog buwan-buwan.)*
- I don't have enough saved for the down payment.  
*(Wala pa akong sapat na ipon para sa down payment.)*



### 3. Agent Commission (*Komisyon ng Ahente*)

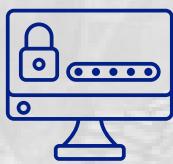
- Why is the commission so high?  
*(Bakit ganun kataas ang komisyon?)*
- Can I sell this myself and save on fees?  
*(Pwede ko na lang bang ibenta ito nang ako lang para makatipid?)*

## B. Property Condition Objections



### 1. Maintenance Problems (*Mga Kailangang Ayusin*)

- The roof needs repair.  
(*Mukhang kailangan ipaayos ang bubong*)
- It looks like the plumbing is outdated.  
(*Parang luma na ang mga tubo at linya.*)



### 2. Outdated Features (*Luma na ang mga Bahagi*)

- The kitchen and bathrooms feel old.  
(*Mukhang luma na ang kusina at banyo.*)
- This design style doesn't match modern tastes.  
(*Hindi na kasi ito uso sa ngayon.*)

## C. Timing Objections



### 1. Market Timing (*Timing sa Merkado*)

- I want to wait until prices drop.  
(*Gusto ko munang maghintay hanggang bumaba ang presyo.*)
- It's not a good time to sell.  
(*Hindi pa yata ito tamang panahon para magbenta.*)



### 2. Personal Circumstances (*Personal na Kalagayan*)

- We're dealing with a family situation.  
(*May inaasikaso pa kaming problema sa pamilya.*)
- I just changed jobs and need stability first.  
(*Kakapalit ko lang ng trabaho, gusto ko munang mag-stabilize.*)

## D. Location Objections



### 1. Neighborhood Concerns (*Mga Alalahanin sa Lugar*)

- I don't like the school ratings.  
(*Hindi ko gusto ang ratings ng mga paaralan dito.*)
- Is this area safe?  
(*Ligtas ba ang lugar na ito?*)



### 2. Accessibility (*Daling Puntahan*)

- The commute is too long.  
(*Masyadong malayo ang biyahe papunta sa trabaho.*)
- There's no public transport nearby. (*Walang malapit na pampublikong sasakyang.*)

## E. Trust and Relational Objections



### 1. Lack of Trust (*Kakulangan sa Tiwala*)

- How do I know you're being honest with me?  
(*Paano ako makakasiguro na totoo ang lahat ng sinasabi mo?*)



### 2. Previous Agent (*Dati nang Ahente*)

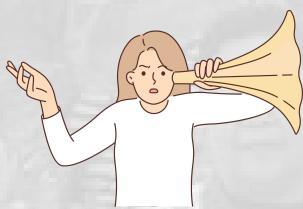
- I already have an agent.  
(*May agent na ako dati.*)



### 3. I'm Just Looking (*Naghahanap-hanap lang ako*)

- We're just browsing for now.  
(*Tingin-tingin lang muna kami ngayon.*)

# OBJECTION HANDLING TECHNIQUES



Active Listening (*Makinig nang Mabuti*)



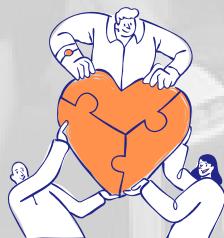
Empathy (*Makiramay at Umintindi*)



Reframing (*Ipalwanag sa Mas Malinaw na Paraan*)



Questions (*Magtanong para Makatulong*)



Value Presentation (*Ipakita ang Halaga at Benepisyo*)

## Example - Financial Concern

Hindi ko pa kaya monthly.



**Scenario:** First-time buyer si client, pero iniisip niya na sobrang mahal ang magkabayah at baka hindi kayanin ng budget niya kahit gusto nya talagang magsimula.

**Client:** Gusto ko naman po talaga, pero feeling ko sobrang taas pa ng presyo. Hindi ko pa kaya monthly.

**Psychological insight:** Overwhelmed sa idea ng malaking commitment. May desire bumili pero natatakot na baka hindi kayanin long term.

**Agent Response:** Gets ko po 'yan, Ma'am/Sir. Sa totoo lang, madami rin pong nagsabi niyan sa akin nung una. Pero nung nakita nila yung breakdown ng payment terms, nagulat sila na may mga units pala na kayang-kaya sa budget nila mas mababa pa nga minsan sa renta. Ang maganda po, pwede nating tingnan yung mga option na swak talaga sa kaya niyo ngayon. Di naman po kailangang mahal para makapagsimula. Another option po na pwede nating pag-usapan is In-House Financing. Mas flexible po ito at hindi po kasing strict ng bank requirements.

## Example - Financial Concern

Wala po akong regular na sweldo.



**Scenario:** Self-employed o freelance si client kaya walang fixed income.

**Client:** Wala po akong regular na sweldo. Paano po kung biglang mawalan ako ng kita?

**Psychological insight:** Uncertain sa future, gusto ng flexibility at safety net.

**Agent Response:** Opo, gets ko po 'yan lalo na kung hindi monthly ang kita. May ilang clients din po ako na ganyan ang setup. Pwede tayong maghanap ng project na may light monthly terms o mas mahaba ang payment period. At kung pre-selling po, mas mababa muna ang hulog habang hindi pa turn over. We can also explore Pag-IBIG Financing. Kung qualified po kayo, malaki ang maitutulong nito sa monthly payment dahil mas mahaba po ang terms and mas mababa ang interest.

# Example - Financial Concern

Hindi po ako sanay sa loan-loan.



**Scenario:** Client na ayaw umutang at takot sa bank loans.

**Client:** Hindi po ako sanay sa loan-loan. Ayoko po sana ng may utang.

**Psychological insight:** May belief o experience na negative ang pag-loan. Gusto ng control sa finances.

**Agent Response:** Naiintindihan ko po. Marami rin pong clients na ganyan ang mindset sa simula. Pero kapag po nakita niyo na may system naman at secured ang proseso lalo na kung sa Pag-IBIG o banko magaan lang din po siya sa buwanan. Di rin siya agad-agad na buo ang bayad, kaya mas madali pong i-manage. Another payment term we can explore is deferred payment while waiting for turnover. During this time, you won't need to pay as much, allowing you to adjust to the payments better.

# Example - Financial Concern

pag na-turnover na,  
gastos pa ulit para sa  
gamit.



**Scenario:** Concerned si client sa additional gastos tulad ng gamit at move-in cost.

**Client:** Okay na sana, pero pag na-turnover na, gastos pa ulit para sa gamit. Hindi ko pa kaya.

**Psychological insight:** Takot sa sunod-sunod na bayarin after bumili. Gusto muna magpahinga financially.

**Agent Response:** Tama po kayo, may mga dagdag din po talaga like gamit. Pero since RFO or pre-selling po ito, may time pa po tayo mag-ipon habang nagbabayad ng monthly. Pwede rin po kayong magsimula sa basic muna. Isa-isa lang din po talaga yan. Ang mahalaga, may property na po kayo at hindi na tumataas ang presyo. We can also look into Bank Financing with a longer repayment term. That way, you can spread out the payment for your property and make it more manageable.

# Example - Financial Concern

Nag-try na po ako dati sa Pag-IBIG, na-deny po ako.



**Scenario:** Client na na-deny dati sa housing loan.

**Client:** Nag-try na po ako dati sa Pag-IBIG, na-deny po ako. Baka maulit lang.

**Psychological insight:** Discouraged na dahil sa past experience. Gusto ng hope at guidance.

**Agent Response:** Naiintindihan ko po 'yung naramdamang niyo noon. Pero baka po ngayon, may chance na. Pwede po nating ipa-check uli, at this time, tutulungan ko po kayo sa pag-aayos ng requirements. May ibang clients din po ako na na-deny dati, pero naka-approve din sa ibang bank or Pag-IBIG branch after some time.

## Example - Financial Concern

Ang mahal pa rin eh,  
kahit hulugan.



**Scenario:** Okay ang property, bagay sa needs nila. Pero ayaw pa rin nila ituloy.

**Client:** Ang ganda po pero parang di pa rin kakayanin kahit hulugan.

**Psychological insight:** This is value doubt. Baka hindi pa nila nakikita ang worth ng monthly sacrifice or may financial fear.

**Agent Response:** Opo, naiintindihan ko po yan. Kaya nga po minsan mas okay pag mas maaga, kasi mas mahaba ang terms, mas gaan. Pero tanong ko lang po kung may payment option tayo na pasok sa kaya niyong i-manage monthly, okay po ba sa inyo i-consider ulit?

# Example - Property Concern

Okay sana siya, kaso parang ang daming kailangan ipaayos.



**Scenario:** Nakabisita na si client sa unit pero may napansin siyang hindi niya nagustuhan tulad ng tiles, pintura, o layout.

**Client:** Okay sana siya, kaso parang ang daming kailangan ipaayos. Sayang naman kung ganito agad yung condition.

**Psychological insight:** Si client ay naghahanap ng "move-in ready" na bahay. Gusto niya ng peace of mind at ayaw na gumastos pa sa repairs.

**Agent Response:** Oo nga po, naiintindihan ko yung concern niyo. Normal lang po na may mga minor issues lalo na kung RFO na unit. Pero the good thing po is before the turnover, may final inspection kayo, and part po ng responsibility ng developer na ayusin lahat ng napansin ninyo. Pwede po kayong mag-request ng repairs, and sisiguraduhin naming maayos ito bago niyo tuluyang lipatan. Kasi siempre, gusto rin po naming comfortable kayo sa lilipatan ninyo.

# Example - Property Concern

Parang hindi maayos ang pagkakagawa.



**Scenario:** Client visited the RFO unit and noticed chipped paint and loose cabinet handles.

**Client:** Parang hindi maayos ang pagkakagawa. Baka ganito rin yung ibang parte ng bahay.

**Psychological insight:** The client is experiencing fear of disappointment and loss of trust. They associate small defects with poor overall quality and worry they might regret their decision.

**Agent Response:** Naiintindihan ko po, and valid naman po 'yung concern ninyo. Good thing po sa mga RFO units, meron tayong inspection period bago ito tuluyang i-turnover sa inyo. Pwede ninyong ilista lahat ng gusto ninyong ipaayos, at responsibilidad po ng developer na maayos ito bago ninyo matanggap ang unit. Layunin din po naming siguraduhin na magiging safe at comfortable ang bahay para sa inyo at sa pamilya ninyo.

# Example - Property Concern

paano kung hindi pala maganda 'yung kalalabasan?



**Scenario:** Client is hesitant to reserve because they haven't seen the actual unit and are unsure if the quality will be good.

**Client:** Hindi ko pa nakikita mismo 'yung unit, paano kung hindi pala maganda 'yung kalalabasan?

**Psychological insight:** The client is experiencing uncertainty and fear of the unknown. Because they can't physically see the product, they feel vulnerable to being misled or disappointed.

**Agent Response:** Totally valid po 'yung hesitation, lalo na kung pre-selling. Pero don't worry po, may building plans at model units tayo na pwede niyong i-review. Bukod pa doon, kasama sa contract ang specifications ng materials na gagamitin, kaya may assurance po kayo. At kapag malapit na po ang turnover, may punchlisting din po kayo para i-check kung lahat ay ayon sa napag-usapan bago ito tuluyang ibigay.

# Example - Property Concern

Akala ko po complete finish na.



**Scenario:** Client was surprised that the unit doesn't come fully furnished.

**Client:** Akala ko po fully furnished na. Medyo sayang, kasi ready na sana.

**Psychological insight:** The client feels inconvenienced and unprepared for added effort or expense. They were mentally ready to move in and now feel disappointed and overwhelmed.

**Agent Response:** Ay, naiintindihan ko po kayo. Actually po, most RFO units talaga come as bare or semi-furnished, para may freedom po kayo mag-design at pumili ng gamit na swak sa taste ninyo. Pero kung gusto ninyo ng ready-to-move-in setup, may mga partners din po kami na nag-aalok ng furnishing packages para mas convenient sa inyo.

# Example - Property Concern

baka hindi na rin maganda  
'yung materials na  
gagamitin.



**Scenario:** Client is worried that construction delays will affect the quality of materials used.

**Client:** Baka matagalang yung construction at baka hindi na rin maganda 'yung materials na gagamitin.

**Psychological insight:** The client is dealing with distrust and fear of being shortchanged. They equate delays with carelessness or cost-cutting and fear they won't get the value they expect.

**Agent Response:** Naiintindihan ko po ang worry niyo. Pero yung developer po natin ay kilala sa track record ng on-time turnover at quality builds. Pwede ko rin pong ipakita sa inyo 'yung mga previous projects nila para makita niyo 'yung quality na na-maintain nila. At kung sakaling may delays man, usually po yan ay dahil sa quality checks and weather conditions pero ginagawa yan para masigurong safe at solid ang unit na matatanggap ninyo.

# Example - Property Concern

Medyo maliit yung space,  
lalo na yung kitchen/kwarto.



**Scenario:** Client is hesitant because of layout or size.

**Client:** Okay naman sana kaso parang masikip sa part na 'to eh.

**Psychological insight:** This is a comfort vs practicality issue. They're visualizing their actual life in that space—and it feels cramped.

**Agent Response:** Gets ko po yan. Mahirap nga po i-compromise yung comfort. Curious lang is it sa layout mismo or sa gamit niyo ngayon na iniisip niyong ilagay?

May ibang layout din kami or expanded options. Willing po ba kayong tignan 'yun as alternative?

## Example - Timing Concern

hindi pa naman ako  
lilipat this year.



**Scenario:** Client is interested in the unit but says they're not ready to move in soon.

**Client:** Okay sana 'yung unit, kaso hindi pa naman ako lilipat this year. Sayang kung ngayon ako kukuha.

**Psychological insight:** Client is hesitant because they feel they won't get full value right away. They're avoiding making a big commitment until their life situation matches.

**Agent Response:** Totally gets ko po 'yan. Pero maganda rin pong i-consider na habang hindi pa kayo lilipat, pwede niyo munang ipa-rent ang unit para hindi rin masayang. At least habang hindi pa kayo ready, kumikita rin siya for you. RFO na po ito kaya may option kayong magdecide anytime kung kailan niyo gusto lumipat.

## Example - Timing Concern

matagal pa ang turnover. Kailangan ko na kasi ng lilipatan.



**Scenario:** Client is worried that pre-selling will take too long, and they need a house soon.

**Client:** Gusto ko sana, pero matagal pa ang turnover. Kailangan ko na kasi ng lilipatan.

**Psychological insight:** Client needs immediacy. They associate long timelines with inconvenience and unpredictability.

**Agent Response:** Understandable po, especially kung may urgent na need. Pero habang iniintay po 'yung turnover, mas mababa ang monthly payments niyo ngayon, and mas makakatipid po kayo kumpara sa RFO. Kung may emergency need talaga, pwede rin po nating i-check kung may early turnover units or rent-to-own options para hindi na kayo mahirapan.

## Example - Timing Concern

Hintayin ko na lang matapos, baka by then mas sure na ako.



**Scenario:** Client wants to delay decision until the unit is built.

**Client:** Hintayin ko na lang matapos, baka by then mas sure na ako.

**Psychological insight:** Client feels safer with what they can physically see. They're driven by a need for certainty and visible proof before deciding.

**Agent Response:** Naiintindihan ko po, minsan mahirap mag-decide kung hindi pa natin nakikita. Pero the good thing po sa pre-selling, mas mura talaga siya ngayon and pwede niyo pang piliin ang magandang location ng unit. Kapag tapos na, usually mas mataas na rin ang presyo. Sayang din po yung opportunity habang mababa pa ang terms.

## Example - Timing Concern

Next year na lang siguro ako kukuha.



**Scenario:** Client is interested but says it's not the "right time" yet.

**Client:** Next year na lang siguro ako kukuha. Marami pa kasi akong inaasikaso.

**Psychological insight:** Client may be experiencing decision fatigue or overwhelmed with current responsibilities. They're postponing not because they can't, but because they're mentally stretched.

**Agent Response:** Gets ko po. Ang dami rin po talagang kailangang unahin minsan. Pero ang maganda po, pwede tayong mag-reserve ngayon para secured na yung unit, tapos installment ang payment habang inaasikaso niyo pa 'yung ibang bagay. At least po unti-until niyo na siyang nahahawakan kahit hindi pa sabay-sabay ang gastos.

## Example - Timing Concern

Ngayon lang ako nagka-budget.



**Scenario:** Client just got a financial windfall but feels it's too late to start the buying process.

**Client:** Ngayon lang ako nagka-budget. Kung earlier ko pa sana 'to nalaman, baka nakapag-reserve na ako.

**Psychological insight:** Client is experiencing regret-based hesitation they're dwelling on a missed opportunity and unsure if it's still worth pursuing.

**Agent Response:** Ay, I feel you po! Pero the good news is, it's never too late lalo na't available pa yung unit na gusto niyo. Yung ibang buyers nga po, they wait for years para lang sa perfect timing, and now that dumating na 'yung blessing niyo, baka this is your sign to grab the opportunity. Pwede rin tayong maghanap ng unit na pasok sa budget niyo ngayon habang early pa.

## Example - Location Concern

sana mas malapit  
sa opisina ko.



**Scenario:** Client prefers a property closer to work

**Client:** Gusto ko sana mas malapit sa opisina ko para hindi ako mahirapan sa biyahe.

**Psychological insight:** The client values convenience and is concerned about time and energy spent commuting. They may associate long commutes with stress and reduced quality of life.

**Agent Response:** Totally gets ko po 'yan. Malaking bagay talaga ang lokasyon, lalo na kung araw-araw ang biyahe. Pero alam niyo po, minsan worth i-consider din yung property kung malapit sa mga transport hubs or may flexible work setup kayo. May mga clients ako dati na ganyan din ang concern, pero nung nalaman nila ang potential ng area at yung tahimik na environment, na-realize nilang sulit.

## Example - Location Concern

Parang malayo sa pamilya ko.



**Scenario:** Client finds the property too far from family.

**Client:** Parang malayo sa pamilya ko, baka mahirapan akong umuwi.

**Psychological insight:** The client may be emotionally attached to their current location or fear losing their support system.

**Agent Response:** Nakaka-relate po ako diyan, importante talaga ang malapit sa pamilya. Pero tingnan din po natin yung mga developments sa area may mga upcoming roads or transport projects na makakapagpabilis ng byahe. At kung minsan lang din po ang uwi, baka maging okay na rin sa inyo lalo na kung mas maganda ang living condition.

## Example - Location Concern

wala masyadong establishments.



**Scenario:** Client thinks the area is too rural or undeveloped

**Client:** Parang probinsya pa rin yung lugar, wala masyadong establishments.

**Psychological insight:** Client may associate development with convenience, safety, and better lifestyle.

**Agent Response:** Oo, medyo bago pa nga ang development sa area, pero actually, maraming na ring establishments ang papunta na doon schools, grocery stores, at malls. Kung gusto niyo ng tahimik pero may potential tumaas ang value, this could be a smart investment.

## Example - Location Concern

ligtas ba doon?



**Scenario:** Client worried about safety in the area.

**Client:** Okay sana, pero parang hindi ako familiar sa lugar  
ligtas ba doon?

**Psychological insight:** Safety is a basic need. Unfamiliarity often leads to anxiety or mistrust.

**Agent Response:** Valid po ang concern niyo. Actually, one of the things pinaprioritize ng developer ay ang security may guards, gated entrance, at CCTV. May mga neighbors na rin po sa area so hindi po kayo mag-isa. Gusto niyo po ba dalhin ko kayo doon para makita niyo rin mismo?

## Example - Location Concern

okay bang investment yung location?



**Scenario:** Client unsure if the location is ideal for investment.

**Client:** Maganda nga, pero hindi ako sure kung okay bang investment yung location.

**Psychological insight:** The client is cautious and wants to make sure they're putting money into a growing and stable area.

**Agent Response:** Understandable po, lalo na kung investment ang purpose. Pero based sa current trend, mabilis ang pagtaas ng value ng properties sa area. May ongoing projects like highways and commercial hubs na posibleng mag-boost pa ng value. Kung gusto nyo, I can share data and sample computations with you.

## Example - Trust and Relational Concern

First time ko po kasi bumili ng property.



**Scenario:** Bagong OFW client na gustong kumuha ng bahay pero kinakabahan dahil first time.

**Client:** First time ko po kasi kumuha ng bahay, hindi ko po alam kung kanino ako magtitiwala.

**Psychological insight:** Hindi sanay, takot magkamali. Gusto ng assurance.

**Agent Response:** Opo, naiintindihan ko po kayo. Normal lang po yan lalo na kung first time. Kaya nandito po ako hindi para pilitin kayo, kundi tulungan kayo sa proseso. Pwede ko po ipakita lahat ng documents, site, at kung gusto niyo po, makausap niyo rin yung ibang naging clients ko.

# Example - Trust and Relational Concern

Itatanong ko muna sa asawa ko ha?



**Scenario:** Nag-inquire online, pero hesitant dahil hindi personal ang usapan.

**Client:** Itatanong ko muna sa asawa ko ha, just to be sure.

**Psychological insight:** The client feels unsure and uses the spouse/family as a buffer.

**Agent Response:** Ah yes po, I understand! Syempre, importanteng napag-uusapan talaga yan with family lalo kung major decision gaya ng bahay.

**(Pause, then offer help)**

If gusto niyo po, pwede ko kayong i-send-an ng short summary or sample computation para mas madali niyo ma-share sa asawa niyo?

**(Pause again)**

Then maybe we can reconnect po in a day or two, para matulungan ko rin kayo if may tanong sila.

# Example - Trust and Relational Concern

Nabiktima na ako dati.



**Scenario:** Dati nang nagbigay ng reservation fee pero nawala ang agent.

**Client:** Nabiktima na ako dati. Nagbayad ako pero wala na yung agent pagkatapos.

**Psychological insight:** Nasaktan, kaya sobrang ingat na ngayon.

**Agent Response:** Nakakalungkot po pakinggan 'yan, at naiintindihan ko po kung bakit kayo nagdadadalawang-isip. Pero iba po kami dito po, dumadaan lahat sa developer, at may tracking lahat ng payment. Pwede rin po kayong mag-check sa page ko o tanungin niyo 'yung previous clients ko. Okay lang pong dahan-dahan tayo, basta siguradong maayos.

## Example - Trust and Relational Concern

Lahat halos pare-pareho ng ino-offer.



**Scenario:** Maraming agents ang nag-aalok ng parehong unit/project.

**Client:** Lahat halos pare-pareho ng ino-offer. Hindi ko na alam kung sino ang pipiliin.

**Psychological insight:** Nalilito. Gusto ng agent na maalaga, hindi basta bentahan lang.

**Agent Response:** Gets ko po kayo. Sa totoo lang, halos pareho lang talaga ang mga unit. Pero ang pinagkaiba po ay yung alaga ng agent. Ako po, priority ko ay hindi lang maibenta, kundi masigurado na informed kayo at masaya kayo sa magiging desisyon ninyo.

# Example - Trust and Relational Concern

Di ko pa alam,  
kailangan ko pa pag-  
isipan.



**Scenario:** After your full tripping and detailed explanation.

**Client:** Hindi pa ako sure, iiispin ko muna.

**Psychological insight:** This is often fear-based indecision. The brain avoids commitment when it's unsure of the outcome. They don't need more info, they need to feel safe.

**Agent Response:** Totally understandable po hindi talaga minamadali ang ganitong decision. Kaya instead of thinking about the property lang, maybe think about what it can give you long-term: peace of mind, space for your kids, or extra income if investment.

Tanungin niyo rin sarili n'yo: if not now, when? Kasi minsan yung perfect timing, tayo rin gumagawa nun.

## Example - Trust and Relational Concern

Tanong lang po muna ako.



**Scenario:** Client na gusto lang muna makinig at magtanong pero ayaw ma-pressure.

**Client:** Tanong lang po muna ako, ayoko po kasi ng pinipilit.

**Psychological insight:** Independent ang client, gusto ng respeto sa decision-making process.

**Agent Response:** Walang problema po! Tanong lang po kayo, anytime. Hindi ko po kayo pipilitin. Gusto ko lang pong makatulong at makapagbigay ng klarong info para kung sakaling ready na kayo, alam niyo po kung ano ang next step.

# FINAL TIPS AND REMINDERS



Stay calm and respectful.  
*(Panatilihin ang pagiging kalmado at magalang.)*



Use objections to educate clients.  
*(Gamitin ang pagtutol para maturuan ang kliyente.)*



Follow up with value.  
*(Mag-follow-up na may dalang solusyon.)*



Keep learning about your market.  
*(Laging mag-aral tungkol sa takbo ng merkado.)*



# END OF HANDBOOK

This guide is a living document feel free to adapt scripts, add examples, and personalize it to fit your voice and local market conditions.

*(Ang gabay na ito ay pwede ninyong baguhin at iakma ayon sa inyong estilo at sa sitwasyon ng inyong lugar.)*

# PRE-ASSESSMENT

## STEP 1

Pipindutin ang link:

[https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdfhF4c4d40hJ92\\_Ka7zfHQBOrmkzBTv7EVsyhap4csoyY7OA/viewform](https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSdfhF4c4d40hJ92_Ka7zfHQBOrmkzBTv7EVsyhap4csoyY7OA/viewform)

## STEP 2

Sasagutan ang mga hinihingi sa loob ng google forms

## STEP 3

Pipindutin ang submit button upang maipasa ang singutan sa Inner Sparc

Bumalik

Submit

