**TÌNH HUỐNG**: Khách muốn xin số chủ nhà, muốn làm việc trực tiếp với chủ nhà: Em ơi, anh chị thích nhà, muốn mua nhưng giá giảm sâu thì anh chị mới xuống tiền, vì sửa lại nhiều quá, chứ ra lộc là anh chị không mua nổi. Hơn nữa để tránh mất thời gian của 2 bên, em cho anh chị số chủ nhà, anh chị gọi hỏi, đàm phán được giá thì đến cọc luôn. Chứ giờ tới mà không vào việc được anh chị mất công lắm, anh chị lại rất bận, bận suốt. Em yên tâm Phiếu anh chị đã ký rồi, anh chị không có ý bỏ qua em đâu mà lo.

-------------------------------------------------------------------------------------------------------------

**GIẢI PHÁP**: Khi gặp tình huống này anh em chia ra làm các trường hợp sau để có phương án tốt nhất:

+ Không cho số với khách và nói về hậu quả.

+ Cho số của người nhà của chủ hoặc chủ.

+ Khách chủ lấy số điện thoại của nhau mà anh em không can thiệp kịp.

+ Không cho số với khách và nói về hậu quả. - Vì chủ nhà mới bán nhà lần đầu và đã có nhiều Môi giới, đầu tư gọi điện trả giá, đè giá, quăng cục lơ nên khiến tâm lý chủ nhà lo sợ, bất an nên chủ nhà không muốn bị làm phiền thêm. Chủ nhà chỉ muốn gặp trực tiếp khách, không muốn tiếp khách qua điện thoại.

- Đối với nhà to tiền, chủ nhà là người có gia thế, có địa vị trong xã hội, muốn bán kín, sợ bị lộ thông tin ra ngoài ảnh hưởng uy tín, danh dự nên không muốn tiếp khách, bị làm phiền điện thoại.

+ Cho số của người nhà của chủ hoặc chủ. Đầu khách sẽ cho số điện thoại sạch của Đầu chủ hoặc Đầu khách số má của Phòng và Đầu chủ hoặc Đầu khách số má ấy sẽ làm người nhà của chủ nhà, chủ nhà bất đắc dĩ. Anh em ấy vào vai người nhà của chủ nhà, chủ nhà bất đắc dĩ sẽ cứng giá với khách và nói chuyện nhắc khách: Mua nhà không giống như mua rau ngoài chợ, nếu khách thiện chí mua thì mang tiền đến trực tiếp gặp chủ thương thảo, đàm phán, chủ gặp khách thấy tiền thấy thiện chí của khách có khi thích mà bán giá tốt, còn khách điện thoại thế này giống Môi giới đang làm giá cho khách của mình quá hay giống đầu tư mua nhà ép giá nên chủ e ngại, chủ nhà đã gặp trường hợp khách trả giá qua điện thoại, đã khớp giá rồi mà một đi không trở lại khiến chủ nhà mất lòng tin với những khách trả giá qua điện thoại. Khách nhắm không nhây nổi "người nhà của chủ nhà, chủ nhà" thì sẽ quay qua làm việc với Môi giới. Sẽ nhờ Môi giới làm giá, là cơ hội cho Môi giới vẫy vùng, định hướng khách theo ý mình. Khách thích thì mình "chìu". Lúc khách đã có số điện thoại "chủ" rồi mà không đàm được giá, chắc chắn sẽ nói lại với Môi giới bảo anh em làm giá. Và anh em mình sẽ quay lại bài tư vấn khách mang tiền gặp chủ, sẽ giúp khách mua được giá tốt nếu khách tin nghe theo Môi giới.

+ Khách chủ lấy số điện thoại của nhau mà anh em không can thiệp kịp thì:

- Vui vẻ cho đi, thoải mái đọc nhắc lại số điện thoại của chủ cho khách xem đúng chưa tại lúc khách - chủ - Môi giới ngồi lại với nhau.

- Xử lý hậu kỳ để khách - chủ không tự ý liên hệ với nhau, trường hợp ngửi mùi khách - chủ có khả năng gọi điện, rủ nhau đi đêm thì Đầu chủ phải rào trước với chủ nhà về hoa hồng đủ khi bán nhà cho khách, người thân của khách, Đầu khách nhắc khách về Phiếu yêu cầu cung cấp dịch vụ đã ký và khoản phạt nếu khách tự ý giới thiệu thông tin nhà đã xem với người thân đến mua mà không báo Môi giới.