



4 PASOS PARA VENDER UN INMUEBLE

El mercado ha cambiado por eso es importante conocer que esperan los clientes que demandan un producto y servicio inmobiliario, lo importante en el proceso es identificar cual es la motivación real del cliente para la compra o renta del inmueble, esto te permitirá lograr una negociación efectiva, pero para ello es importante que te enfoques en el proceso no en el resultado.

PASO # 1 – PRIMER IMPACTO

¿Sabías que tan solo tienes 30 segundos para impactar en alguien positiva o negativamente?

Es importante tener en cuenta que tu primer impacto debe ser ganador, para ello es importante que trabajes en tu actitud, tu lenguaje verbal y no verbal, así no expreses lo que estás pensando tu cliente lo puede identificar sin necesidad de que se lo digas. Si estás pensando en que lo que haces no te gusta, que el mercado está difícil, que el inmueble no es el mejor o que hay demasiada competencia, estos pensamientos generan una emoción y esta emoción te lleva a un resultado que te aseguro no será nada positivo, por esta razón es clave que cambies tus pensamientos y ese dialogo interno que no te permite alcanzar tus resultados en ventas, cree en ti, valora tu trabajo, enamórate de tus inmuebles y/o proyecto, apasionate con lo que haces solo de esta forma podrás generar una buena conexión con tu cliente y podrás transmitirle que es contigo con quien debe hacer el negocio.



PASO # 2 – PREGUNTAS PODEROSAS

¿Como encontrar la motivación de compra de mi cliente?

Hay que volver a la venta consultiva y esto implica que le hagamos muchas preguntas al cliente pero que sean relevantes, tomate el tiempo para conocer a tu cliente, escúchalo y analiza cada palabra que dice, porque te va a permitir presentar el inmueble de una forma diferente y que lo logres una buena conexión con él.

Se pueden trabajar preguntas abiertas para que tu cliente se exprese libremente y preguntas cerradas para validar si lo que entendiste es lo correcto o no.

- **¿Qué tipo de preguntas debo hacer?**

La primera pregunta que debes hacer es si el inmueble es para vivir, inversión o segunda vivienda, de esta forma puedes ir preparando una serie de preguntas acorde a la necesidad puntual del cliente, y así pasar a averiguar el motivo de compra (buscar un lugar más cerca de su trabajo , pasar de vivir en arriendo a comprar su vivienda propia, su grupo familiar creció, independizarse, etc), luego debes indagar acerca de su grupo familiar, socios y decisores de compra para saber si las personas que están viendo el inmueble tienen la capacidad de decidir si hacen el negocio o no, una vez tengas esto identificado es importante tener claro que quiere tu cliente lo mas específico posible para poderlo asesorar en la búsqueda del inmueble, cada detalle es importante, si lo quiere con balcón, piso alto, piso bajo, interior, exterior...TODO es importante. Pregunta acerca de que hace en su tiempo libre porque esto te permitirá evaluar que tipo de zonas comunes son importantes para el y su familia, su profesión o actividad económica es fundamental para que hables

el mismo idioma, no es lo mismo negociar con un abogado a negociar con un arquitecto, por último, revisa con qué recursos cuenta para comprar este inmueble, ahorro, cesantías, primas, CDT, para que pueda darle una forma de pago personalizada, esto marca la diferencia.

- **Esquema de Preguntas**



PASO # 3 – BENEFICIOS DEL PROYECTO Y/O INMUEBLE

¿Qué es importante a la hora de presentar un Proyecto y/o Inmueble?

Que te enfoques en los beneficios y no en las características, el cliente te muestra como quiere ser vendido así que a través del método de asociación que consiste en volver a retomar ciertas respuestas que te dio tu cliente te permitirá hacer énfasis en lo que para él es realmente importante.

No necesitas irte al detalle de todo solo en aquellas cosas que sabes que para el son relevantes a la hora de comprar o invertir.



Por ejemplo, una característica de un inmueble puede ser que tenga ventaneria de piso a techo, el beneficio de esta característica es en la que te debe **ENFOCAR**, de la siguiente manera:

La ventanearía es de piso a techo esto permite que el apartamento tenga ventilación natural y que sea más iluminado, lo cual representa un ahorro en servicios públicos "Energía".

Haz un listado de los beneficios del Proyecto y/o Inmueble que estás vendiendo tomate un tiempo para tener claro que valor agregado le estás ofreciendo a tu cliente y en que lo beneficia a él para que se conecte con el inmueble, recuerda que hay que saber contar historias, así que conéctate con tu cliente, se emotivo cuando presentas el inmueble, ve al detalle, a la gente le encanta que le cuentes historias y que lo hagas participe de ella.

PASO # 4 – ACUERDOS DE NEGOCIACIÓN

¿De qué depende la negociación?

De que lleves a cabo un proceso comercial completo, hay que tomarse el tiempo de conocer al cliente para saber qué es lo que realmente lo motiva a tomar una decisión, la confianza es clave así que cada paso que des, asegúrate de que tu cliente este tranquilo y sienta que sabes del negocio.

Cuando pases a la parte financiera deja de hablar de un 20 o 30% de cuota inicial y un 80% o 70% de financiación, siéntate con el revisen diferentes alternativas, pregunta si la cuota inicial y mensual es manejable, no dejes que tu cliente se vaya sin tener claro que opción es mejor para el en ese momento, muchas veces pasa que no preguntamos y al final el cliente dice... ¿Y si pago de contado que descuento me hace?, eso deberías tenerlo claro antes de entregar una cotización o un precio final del inmueble.

Muchas veces queremos hacer varias cosas a la vez pero si estás con tu cliente es con tu cliente, porque cada palabra, gesto o movimiento que haga te está diciendo cosas, no lo pierdas de vista, realizar pre cierres para



ir midiendo el interés de tu cliente, si sabes que a tu cliente le gusta el inmueble y lo puede pagar ¡CIERRALO YA! , no esperes a que te llame o te vuelva a buscar, hay mucha competencia afuera que haría lo que fuera por cerrar a tu cliente, si hay alguna situación particular que le impide tomar su decisión genera un compromiso "Próximo Contacto", establece un día, hora y el medio por el cual quiere ser contactado, una vez hecho el compromiso regístralo en tu CRM o coloca una alerta en tu calendario para que lo tengas presente y así lograr un gran cierre.

Recuerda, si quieres resultados diferentes, debes cambiar el método y la forma.

Paola Andrea Barrera
Gerente y Fundadora de Impulsa

SIGUENOS EN:



@Impulsasas

Dirección: Calle 113 # 7 - 45 Of 1210 Edificio Teleport Torre B
PBX: (571) 7053478 - Cel: 317 3715216
paola.barrera@impulsasas.com