



Mehdi Farsi
E.C.C Engineering
info@KaaaM.ir
021-56 69 2009
021-56 69 2008
0912 85 75 871

ترفندها و نکات نایاب املاک

نگارنده مهدی فارسی
civil.farsijani@gmail.com



مهارت های املاکی
رودرویی. لیبازی و مقاومت در معامله

گاهی پیش میاد که مالک و یا متقاضی شما مقاومت میکنه و به کلام میشه . فیللی غیر منطقی فقط حرف خودشو میزنه و اصلا به شما گوش نمیده. حاضر به شنیدن هیچ حرفی هم نیست و اصرار داره که نظرش تخییر نمیکنه.

در اینگونه شرایط شما باید کاملا حرفشو گوش بدید . با دقت و توجه کامل. بهش یادآوری کنید که وظیفه و قصد شما اینه که کارشو انجام بدین و مطلوبشو فراهم کنین ولی باید درخواست و نظرش منطقی باشه.



یادآوری کنید که شما مشاورش هستید و صلاح شما هم در انجام کارشون به نمو امسن هست
و این فواسته شما به عنوان مشاور شتون .

به خاطر داشته باشید که اگر کسی با شما مقابله کند و تند برفورد کند و شما هم عینا مثل



اون برفورد کنید. اوضاع به هم ریخته میشه و درست کردنش خیلی مشکل میشه. با طرف ابتدا همراهی کنید و بعد به سمت درست هدایت کنید (روند صحبت رو).

اگر در اتاق جلسه برای نوشتن قرار داد با مالک و متقاضی هستید و یکی از طرفین لجبازی و یکدنگی کرد. مرفشو بشنوید و اجازه بدید طرف دیگه معامله هم مرفاشو بزنه بعد شما نقطه نظرات و مرفاتون رو بزنید و سعی کنید به مسیر منطق برگردونیدش. اگر که قانع نشد از طرف مقابل عذرفواهی کنید و طرف رو از جلسه بیارید بیرون و باهاش صحبت کنید.

این روش آوردن بیرون یکی از طرفین یکی از شگردهای طلایی املاک که باید به درستی و به موقع که کار انجام بشه . برای انجام این طرفند عجله نکنید. این طرفند مثل تیر آفر میمونه که باید بعد از تمام صحبت ها و تلاش ها در جلسه به کار گرفته بشه.

در صورتی که دیدید یکی از طرفین انعطاف لازم رو نشون نمیده ارزش خواهش کنید که از جلسه بیاد بیرون و فصولی باهاش صحبت کنید.

از شرایط بازار و امکان پیدا نشدن مشتری برای ملکشون با مالک صحبت کنید. و یا از مرغوب بودن ملک و امکان فروش ملک توسط املاک های دیگه با مشتری صحبت کنید



چطور آگهی بنویسیم که تعداد تماس ها چندبرابر شه؟

سعی میکنم در این سلسله مهارت های اجاره و فروش املاک و مستغلات بدون مقدمه چینی برم سر اصل و پکیده موضوع چون دیگه در این عصر فست فودی سبک نگارش هم تخییر کرده.

فونه ای که خودتون به این نتیجه برسید در قلبتون و ذهنتون که فوبه هم میتونید به سرعت بفروشیدش هم میتونید اجاره بدیدش.

چون امساعات و نظرات شما به طور نافودآگاه در کلماتی که برای متن آگهی مینویسید منتقل میشه.

اگه به فونه ای شما قلباً اعتقاد داشته باشید وقتی دربارش با مشتری هاتون یا همکاراتون حرف میزنید برق پیشه هاتون فرق میکنه ، لمن صداتون فرق میکنه ، زبان بدن و حالت هاتون فرق میکنه و در کل مس اعتمادی که به طرف مقابل میدید فرق میکنه.

این موارد مهم ترین اتفاق درونی ای هست که باید در شما هر روز و هر روز بیفته . پیش زمینه موفقیت در هر زمینه ای این نوع طرز تفکر و باور . مالا میریم سراغ تکنیک ها ...

توجه داشته باشید که اگر تمام تکنیک‌ها و روش‌ها را بدونید و انجام بدید ولی طرز تفکر و مس درونی درستی نسبت به کارتون و چیزی که میفروشید نداشته باشید نتیجه نمیگیرید.

این نکته بسیار بسیار مهمی است چون هزاران مشاور هستند که همکاراشون رو میبینن که ده برابر در آمد دارن ولی اصلا فرقی بین خودشون و اونا پیدا نمیکنن. در آخر هم نتیجه میگیرن که طرف شانس داره یا روزی شو فدا زیاد قرار داده. نه دوست من ، فدا روزی همه بنده هاشو میرسونه و اوست بهترین روزی دهندگان .

برای نوشتن آگهی خوب باید قبلش کارشناسی و فایل یابی فوبی کرده باشید و از فایل های موجود در منطقه تون خبر داشته باشید .

روی چندتا از بهترین فایل های موجود متمرکز بشید ترجیما دو یا سه تا.

یه لیستی از بهترین و جذاب ترین جملاتی که توی آگهی همکاراتون میبینید در نوت گوشی تون بنویسین . این متن ها رو هر روز اصلاح و بیشتر کنید. انگار بعضی از جملات بعد از یه مدتی تاثیرگذاری شون رو از دست میدن.

توی لیست جملات تون نگاه کنید و جملات تاثیر گذار و مناسب فایل تون رو برای متن آگهی بنویسید. امکانات رو به متن اضافه کنید . و در آخر هم اسم خودتون رو بنویسید و به جمله دیگه که یادآوری کنید که شما کنار مشتری هستید و نه فقط به فروشنده .
به عنوان مثال متن آگهی تون میتونی این شکلی باشه

ستارخان ۸۰ متر ۲ خواب
فرصتی تکرار نشدنی
فول امکانات
با پیشه انداز و ویوی بی نظیر
متریال عالی
سازه ای از سازنده به نام
مشاور و امین شما فرهنگ

این به آگهی خوب و تاثیر گذاره البته بی نهایت جمله وجود داره که میتونه جایگزین این جملات بشه.

اگه قیمت فایل تون خیلی ایده آل می تونید در متن آگهی بیارید و تاکید کنید روی قیمت عالیش.

و در آخر هم دوست دارم باز تاکید کنم که اگه از لحاظ قلبی و ذهنی آماده باشید . این روش ها رو خودتون پیدا میکنید و ارزش استفاده میکنید ولی اگه آماده نباشید حتی بعد از خواندن این نوشته هم نمی تونید ارزش نتیجه بگیرید.

برای آماده شدن ذهن و قلب تون برگردید از اول این متن رو دوباره بخونید ...برای رشد کردن باید متمرکز بشید و وقت بزارید

چگونه یک مشاور املاک حرفه ای باشیم

چگونه یک مشاور املاک حرفه ای باشیم
آیا توی ماه محرم میشه فونه فروفت؟!

کسی توی محرم فونه میفره؟! مردم اصلا وقت دارن که فونه ببینن؟ بازار توی محرم شل و اکثر مشاورها توی محرم نمیتونن کار کنن؟
این سوالات و حرفها ، صحبت هایی که توی ماه محرم در املاک های مختلف شنیده میشه .

البته سوال های مشابه این رو مشاوران تنبل و خلاق عزیز برای ماه های دیگه سال هم تولید کردن برای ماه رمضان ، فصل امتحانات ، عید نوروز و ...

واقعیت اینه که اینطور نیست اصلا و فونه برای مردم انقدر موضوع مهم و اساسی که از همه کارشون میزنن و براش وقت میزارن.

ولی یه نکته ریز بسیار مهم هست که اگه توی صحبت های درونی با خودتون اگه که بگید ماه محرم هم کلی برکت داره و میتونم بیشترین تعداد فونه رو بفروشتم یا در همین ماه هم

کلی مشتری واقعی هستن که به دنبال فونه هستن یا این بهترین فرصت که از اهمال کاری بقیه مشاوران استفاده کنم و فونه بفروشم.

پس چگونه یک مشاور املاک حرفه ای باشیم ؟
اگه توی صحبت های درونی با خودتون این جمله ها رو بگید دقیقا همین اتفاق ها براتون می افتد. چون اینطوری فک کردن باعث میشه تلاش بیشتر کنید و کار رو جدی بگیرید و نتیجه اش رو هم ببینید



اما ... اما اگه بگید ماه محرّم نمیشه کار کرد...
ماه محرّم نمیشه پول در آورد... ماه محرّم مشتری نیست ... بازار در این ماه شل به طور معجزه هایی مشتری های داغون به پست تون میخورن، ملک های گرون و نامرغوب بهتون معرفی میشه ، مالک ها باهاتون همکاری نمی کنن و ... در نهایت شل میشید و نمیتونید کار کنید و در آخر هم به خودتون میگرد درست فکر میکردم توی ماه محرّم کسی فونه نمیخوره و همه ی مراجعین هم فقط وقت آدمو تلف میکنن ...

عزیزان در مورد روانشناسی موفقیت صحبت نمیکنم من این حرف ها رو زندگی کرده...
صحبت های درونی با خودتون رو جدی بگیرید ...

