

Las 3-C para tener éxitos en las ventas inmobiliarias

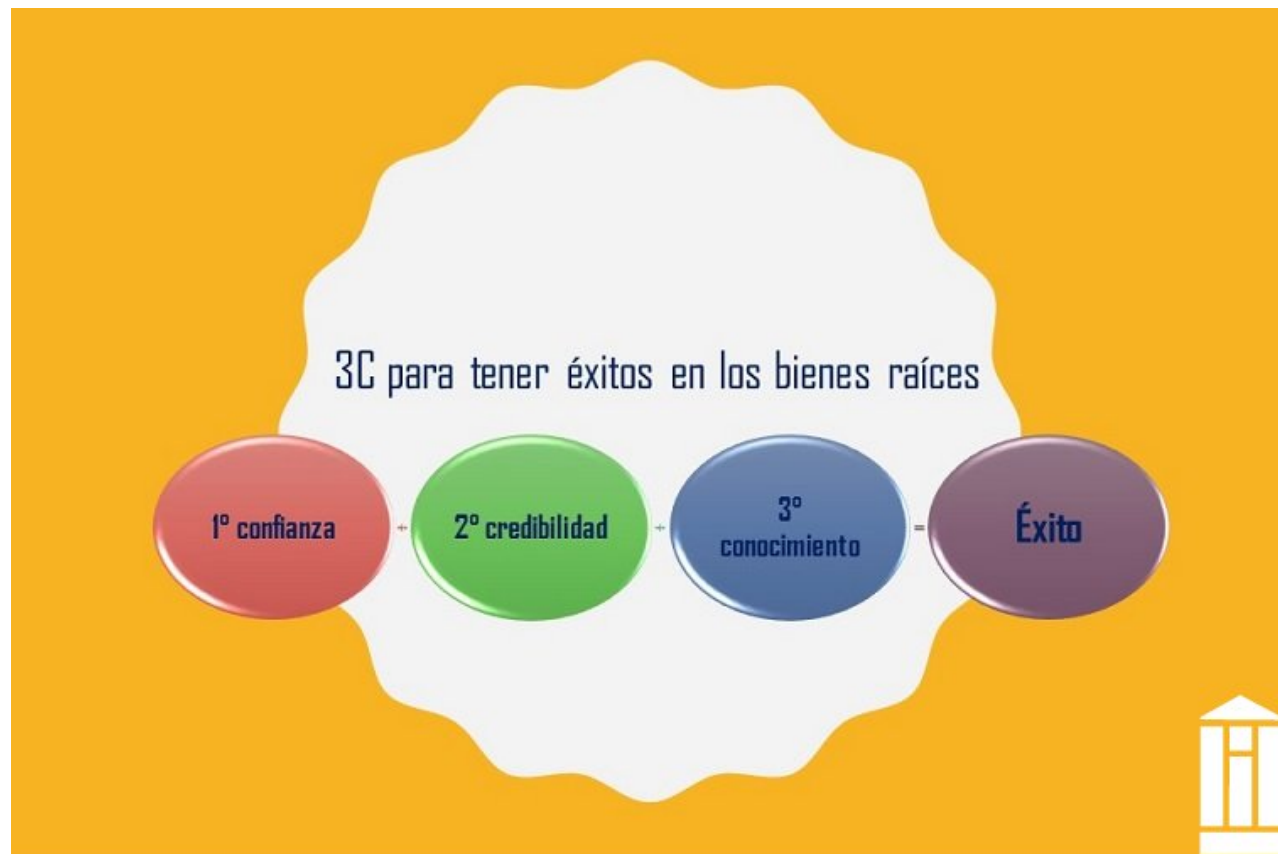
por: Imperialty



Av. 27 de Feb. #406, Plaza Mariel Elena suite 301

Tel.: (809) 732.5031

info@imperialty.com



Las 3-C para tener éxitos en las ventas inmobiliarias

Fecha: 03-16-2018

Código: 3413

Tamaño lote: Mt2

Habitaciones:

Precio US\$

Tamaño propiedad: Mt2

Baños:

Año:

Precio: RD\$

Las 3 “C” que debemos emplear para tener éxito en las ventas inmobiliarias.

Por: Edward Valenzuela

Confianza + Credibilidad + Conocimiento = Éxito!!

1– **confianza:** no hay que abundar mucho para saber qué tan difícil es en estos tiempos ganarse el premio de que alguien confíe en ti. Por tal motivo cuando lo logras debes de apreciarlo y valorarlo como un gran tesoro.

La adquisición de un inmueble es la inversión más importante económicamente hablando que una persona o familia puede hacer durante toda su vida, ganarte su confianza y convertirte en su aliado y guía en este proceso debe de ser tu primer objetivo. Cuando lo logres considérate ganador del 50% del proceso de la venta.

2- credibilidad: La credibilidad es el abono más poderoso que hará crecer esa semilla de confianza que sembraste en tu cliente. Habla siempre con la verdad, aún cuando pienses que está no te favorezca, puede ser que tu cliente no tome la decisión que deseas en ese momento, pero se dará cuenta que está trabajando con una persona con ética y te estará siempre agradecido.

Hazlo y obtendrás un 25% más y ahora estarás sumando un 75% para alcanzar tu objetivo.

3- conocimiento: ¡Prepárate! Ser asesor inmobiliario no es llevar un cliente a una propiedad y empezar a decirle aquí está la cocina, esta es la sala y por acá la habitación principal. Recuerda que el cliente ya en ti confía, en ti cree, por lo tanto, tu eres la persona que debe dar respuesta a cualquier cuestionante en su búsqueda.

Somos asesores debemos saber todo lo relacionado a nuestro servicio. Si tenemos la información, tenemos el control, tenemos el poder.

¿Qué crees que ganarías? Si puedes hablar con propiedad a tu cliente de cosas básicas de nuestro servicio tales como:

- Pasos a seguir a la hora de comprar una vivienda ya sea en plano o lista.
- Tasas actuales para préstamos hipotecarios.
- Qué es un fideicomiso.
- Bono de primera vivienda.
- Valor del metro cuadrado en la zona de interés.
- Definir el tipo de construcción.
- Que le ofrece el entorno donde está la propiedad.
- Qué son gastos de cierres y de transferencia.
- Asesoría para sacar un título de propiedad.
- Reseña de la constructora a quien desean comprar. Etc.

Definitivamente con el conocimiento el 25% que nos faltaba estaría en nuestras manos para

Las 3-C para tener éxitos en las ventas inmobiliarias

por: Imperialty

lograr el 100% de nuestra efectividad.!

Conocimiento sin confianza ni credibilidad, no es éxito; credibilidad y confianza sin conocimiento, no es éxito.

Vamos por las **3 C**.