

Tulus adalah Strategi Menjual Paling Ampuh bagi Agen Properti

PROPERTY INSIDE – Selalu ada risiko dalam kesepakatan untuk urusan jual beli rumah & properti bagi agen-agen properti. Namun, ada banyak hal yang dapat dilakukan sebagai agen untuk meminimalisir kemungkinan batalnya kesepakatan. Taktik penjualan bagi agen properti memainkan peran besar untuk melakukan deal dengan konsumen, meski keterampilan dasar tidak akan cukup.

Biasanya agen properti memastikan closing penjualan dengan banyak taktik. Beberapa taktik dapat dilakukan agen untuk memastikan kata sepakat dari konsumen. Namun poin-poin di bawah ini dapat lebih spesifik diterapkan sebagai taktik dan strategi keberhasilan penjualan properti.

Amy Chorew dari Better Homes and Gardens Real Estate LLC menyebut, waktu adalah kompetisi terbesar para agen properti. Menurutnya, bergerak perlahan dalam sebuah kesepakatan bisa menimbulkan masalah. Hal ini dapat memberi kesempatan kepada calon pembeli untuk memiliki pemikiran kedua, dan bahkan kompetitor bisa masuk jika sang agen terlalu lambat.

“Begitu pembeli menyatakan minatnya untuk membuat kesepakatan, agen harus segera bergerak untuk mendapatkan kesepakatan lisan dan kesepakatan tertulis, kemudian lakukan follow up lanjutan dengan cepat untuk memastikan kesepakatan real estat berhasil,” kata dia.

Bahkan jika agen properti ingin mempercepat kesepakatan, menciptakan rasa urgensi bagi konsumen pun perlu dilakukan. Sekalipun kesepakatan tersebut belum dikonfirmasi dan calon pembeli sedikit waswas dan masih memilih antara beberapa pilihan properti.

“Menciptakan rasa urgensi akan mengalihkan pikiran konsumen yang pada akhirnya menyebabkan penundaan pembelian. Ini semua tentang memanfaatkan apa yang memotivasi calon pembeli Anda dan apa yang membuat mereka khawatir tentang masa depan dan bagaimana mereka merencanakan pembangunan.”

Agensi properti dapat menciptakan rasa urgensi dengan beberapa hal seperti kompetisi. “Misalnya, klien membutuhkan rumah sebelum kelahiran bayi mereka. Mereka akan kehabisan waktu jika tidak segera bertindak cepat dan mungkin saja penawaran dari konsumen lain yang lebih baik masuk jika tidak bertindak cepat,” jelas Chorew.

Tulus adalah Startegi Menjual Paling Ampuh bagi Agen Properti

Namun saat klien tidak begitu yakin dengan produk yang dijual, tunjukkan hal yang tidak dapat mereka tolak. Jika klien berpikir bahwa membeli rumah di lain waktu lebih baik. Sebutkan tren pasar real estate terkini, dan bagaimana permintaannya lebih tinggi dari supply. Dengan kata lain, akan lebih sulit menemukan rumah jika tidak membelinya sekarang.

Chorew juga menyebut hal lain yang paling penting dilakukan agen properti dengan kliennya adalah membangun hubungan baik, sehingga tidak hanya dianggap sebagai penjual saja. Koneksi seperti ini bisa menjadi cara sempurna untuk memastikan kesepakatan berhasil. Rahasia dari taktik penjualan seperti ini adalah sang agen harus benar-benar tulus membangun hubungan baik dengan konsumen.

Jika mampu benar-benar mendengarkan kebutuhan dan keinginan klien maka agen itu akan dapat diterima sebagai teman, konselor dan agen real estate. "Tulus adalah kata kuncinya, jangan pernah menggunakan taktik penjualan yang menipu klien Anda, closing harus alami dan konsumen yang puas akan merekomendasikan Anda pada koleganya," ujar Chorew.