

**5 věcí,
které dnes majitelé sledují,
než si vyberou makléře**

a většina makléřů o tom vůbec neví

**Majitelé dnes NEpřemýšlí
stejně jako před 5 nebo 10 lety.
Nevybírají makléře podle loga kanceláře.
Vybírají podle důvěry, jistoty a dojmu, který z
makléře mají ještě dřív, než se s ním spojí.**

Těchto 5 věcí dnes rozhoduje nejvíc:

1. Jak makléř působí online (ještě před prvním kontaktem)

Majitel si makléře téměř vždy nejdřív „proklepne“.

Podívá se na:

- webové stránky
- sociální sítě
- aktivní zakázky
- hledá cokoli zajímavého

Podvědomě si klade otázku:

„Působí tento člověk důvěryhodně, zvládne prodat mou nemovitost?“

Pokud makléř online nepůsobí přesvědčivě, důvěra končí dřív, než začne.

2. Důkazy, že makléř skutečně prodává nemovitosti

Majitelé nehledají sliby. Hledají důkazy.

Sledují například:

- prodané nemovitosti
- reference klientů
- reálné výsledky
- způsob prezentace nemovitostí
- blogové články
- atd., stráví přesvědčováním se hodiny i dny, než napíše či zvednou telefon

Chtějí vidět, že makléř už pomohl lidem ve stejné situaci jako jsou oni.

3. Jak makléř vysvětluje svůj postup

Majitel nechce jen slyšet „já vám to prodám“.

Chce vědět:

- co přesně makléř udělá
- jak bude probíhat prezentace
- jak bude probíhat propagace
- jak bude hledat kupce
- jak a jak často bude komunikovat

Makléř, který má jasný systém, působí profesionálněji než ten, který mluví obecně.

4. Jak makléř komunikuje a jaký z něj mají pocit

Rozhodují se často podle pocitu:
„Tomuto člověku bych svěřil svou nemovitost.“

Majitelé velmi silně vnímají:

- jistotu
- klid
- profesionalitu
- srozumitelnost

Nejistota, tlak nebo chaos důvěru snižují.

5. Jak se makléř odlišuje od ostatních

Majitelé často osloví více makléřů.

Nakonec si vybírají toho, kdo působí jinak.

- Nemusí být nejlevnější
- Nemusí být z největší kanceláře
- Nemusí mít nejdelší praxi

Rozhoduje, kdo působí jako nejlepší volba pro jejich konkrétní situaci.

Shrnutí

Majitelé si dnes nevybírají makléře podle toho, co makléř říká o sobě či kolik má hvězdiček, úspěchů a v jaké pracuje kanceláři.

Vybírají si podle toho, jak makléř působí, jaké má **důkazy** a jakou v nich vyvolá **důvěru**.

Ten, kdo tohle pochopí, získává více zakázek.
Ten, kdo ne, zůstává zaměnitelný.

Nebudte zaměnitelný s průměrnou většinou.

Tip pro vás:

Chcete být vidět v online prostoru?
Chcete nebýt jako průměrná většina?
Chcete nebýt zaměnitelný?

Aktivujte si Balíček sociální sítě:

- Postaráme se, abyste byli vidět – pořád
- Postaráme se o desítky příspěvků měsíčně
- Postaráme se o to, že budete důvěryhodní

Služba pro makléře z Česka i Slovenska. [KLIKNĚTE TADY PRO VÍCE INFO](#)

Starejte se o obchod a sociální sítě nechte na nás. Aktivujte se teď!