



10 BƯỚC CẦN LƯU Ý ĐỐI VỚI CTV BẤT ĐỘNG SẢN

Quy trình chuẩn hóa khi làm việc với Chủ nhà & Khách hàng dành cho Cộng tác viên

BƯỚC 1 Xác định thị trường & Khu vực

Chọn 1-2 phường/huyện mục tiêu. Chọn phân khúc bất động sản bán. Nghiên cứu sâu về giá đất, quy hoạch, tiện ích và đặc điểm dân cư để trở thành "trùm" khu vực.

BƯỚC 2 Khai thác nguồn hàng

Tìm kiếm nhà đất chính chủ qua khảo sát thực địa hoặc các nền tảng uy tín để đảm bảo nguồn hàng chất lượng, không "ảo".

BƯỚC 3 Tư vấn & Phân loại khách hàng

Xác định đúng phân khúc và khách hàng mua ở, đầu tư, kinh doanh.... Khai thác kỹ nhu cầu, ngân sách và mục đích của khách để tư vấn đúng trọng tâm.

BƯỚC 4 Ký hợp đồng môi giới

Thiết lập văn bản pháp lý rõ ràng về tỷ lệ hoa hồng, điều khoản thanh toán và cam kết bảo mật để bảo vệ quyền lợi đôi bên.

BƯỚC 5 Dẫn khách xem nhà

Chuẩn bị kỹ hồ sơ, hình ảnh; đón tiếp chuyên nghiệp. Giới thiệu trung thực ưu, nhược điểm của bất động sản để xây dựng niềm tin.

Lưu ý quan trọng: Mỗi lần dẫn khách, chỉ nên chọn ra tối đa khoảng 3 - 4 lô để dẫn. Căn nhiều nhược điểm nhất thì dẫn trước, căn nhiều ưu điểm nhất thì dẫn sau cùng.

BƯỚC 6 Đàm phán & Thương lượng

Giữ vai trò trung gian khách quan. Nắm rõ khoảng giá kỳ vọng của hai bên để đưa cuộc giao dịch đến điểm chung "cùng có lợi".

BƯỚC 7 Kiểm tra pháp lý & Đặt cọc

Xác minh sổ đỏ, sổ hồng, quy hoạch, tranh chấp. Hỗ trợ soạn thảo phiếu cọc chuẩn pháp lý để tránh rủi ro cho khách.

BƯỚC 8 Sang tên & Bàn giao

Theo sát quá trình công chứng, nộp thuế và kiểm kê hiện trạng nhà khi bàn giao để đảm bảo giao dịch hoàn tất trọn vẹn.

BƯỚC 9 Nhận hoa hồng & Chăm sóc sau bán

Nhận phí môi giới minh bạch. Duy trì tương tác với khách cũ để xin phản hồi và mở rộng tệp khách hàng từ sự giới thiệu.

BƯỚC 10 Lưu trữ dữ liệu

Số hóa thông tin khách hàng, chủ nhà và lịch sử giao dịch để quản lý khoa học và khai thác cho các cơ hội kinh doanh tương lai.