**¿COMO CATALOGAR CLIENTES ARRENDATARIOS?**

1º ¿Cuál es el mejor cliente inquilino para el agente inmobiliario?

* El que sea solvente porque será “mas vendible” a la hora de presentarle una oferta al propietario.

¿Cómo sacarles la información de cuánto gana, donde trabaja, qué tipo de contrato tiene, qué cargo ocupa, qué tiempo lleva en la misma empresa a un extraño que contacta contigo o contactas con él para ver un piso?

Manda “huevos” lo difícil que es y el mal trago que se pasa tanto para ti como para el cliente ¿no?

YO MANDO A LA MIERDA AL COMERCIAL. ¿O NO?

PERO CLARO.

SI NO LE PREGUNTAS.

PUEDES ENSEÑARLE PISOS A UN PARADO.

¡Decidme vosotros como obtenemos la información por favor si sois tan amables!`

OPCIÓN 1

Preguntar solo al demandante inquilino si disponen de las 2 últimas nóminas.

Si dice si.

Deja entrever que TIENE TRABAJO Y CONTRATO por lo tanto NO es un parado.

No sabemos en qué trabaja, ni el tipo de contrato, ni cuánto gana, ni cuanto lleva en la empresa, ni el cargo.

Pero ALGO ES ALGO.

Bien pensado.

OPCIÓN 2

Le comento.

El propietario quiere gente con nómina indefinida que gane en nómina el triple del precio del alquiler al mes, que lleve trabajando más de 2 años en la misma empresa, y que ocupe un cargo que no sea el último en su escala de su sector sino que esté al menos un puesto superior .

¿Ud reúne estos requisitos?

NO se ofenda, NO son los requisitos que impone la agencia, sino los que nos definen los propietarios que alquilan para NO pedirles a los inquilinos un aval de propiedad o bancario equivalente a 12 meses de alquiler.

OPCIÓN 3

Hacer una entrevista COMPLETA.

Y luego está la tercera opción

UN PAR DE



* El que tiene claro el tipo de inmueble que quiere.

Haciendo una encuesta en el que obtengo esta información y la anoto.

1. Las características del inmueble que quiere.
2. El precio máximo que quiere gastarse al mes.
3. La localidad y zona o barrio donde lo quiere.
* El que necesita un piso de verdad.

Para averiguar si de verdad esa persona necesita el piso para “ya” y te conviene trabajar con esa persona antes que con otra debes hacerle esta pregunta.

Preguntándole ¿Para cuando quiere entrar a vivir?

Si quiere entrar a vivir dentro de uno o dos meses NO lo necesita “de verdad”

Si lo quiere para esa misma semana o para primeros de mes entonces SI que lo necesita “de verdad”

Añadiendo esta otra.

¿Cuántos pisos ha visto en los últimos 15 días?

Ninguno

1

Más de 3

Más de 5

Lo que te indicará si es un cliente “maduro” que ya ha visto varios pisos o un cliente “verde” que comienza a ver pisos contigo.

* El que pueda pagar los dos meses de fianza más los honorarios.

¿Dispone de las 3 mensualidades que se necesitan para alquilar un inmueble a través de una empresa?

Le explico:

1 mes que se llama FIANZA se lo entregará al propietario que se lo devolverá cuando acabe el contrato de alquiler el día en el que Ud. le devuelva las llaves del piso si se lo devuelve en las mismas condiciones en las que lo recibe.

Otro mes que es el mes en CURSO que al igual que los hoteles cuando alquila una habitación se paga por adelantado.

Y el tercer mes son los HONORARIOS DE LA EMPRESA.

Le pongo un ejemplo si alquila un piso que cuesta 400 € al mes de alquiler para firmar el contrato necesitaría 1.200 €.

Dispone de las cantidades que le he explicado.

¡Si!

Me alegro mucho.

Y Procedes a realizar la encuesta con las 3 partes y le abres ficha:

1. Las características del inmueble que quiere.
2. El precio máximo que quiere gastarse al mes.
3. La localidad y zona o barrio donde lo quiere.
* El que tiene mucho interés en el piso.

Para saber eso tienes que hacerle esta pregunta y su correspondiente argumentación y preparación al cliente.

¿Dispone de las 3 mensualidades que se necesitan para alquilar un inmueble a través de una empresa?

Le explico:

1 mes que se llama FIANZA se lo entregará al propietario que se lo devolverá cuando acabe el contrato de alquiler el día en el que Ud. le devuelva las llaves del piso si se lo devuelve en las mismas condiciones en las que lo recibe.

Otro mes que es el mes en CURSO que al igual que los hoteles cuando alquila una habitación se paga por adelantado.

Y el tercer mes son los HONORARIOS DE LA EMPRESA.

Le pongo un ejemplo si alquila un piso que cuesta 400 € al mes de alquiler para firmar el contrato necesitaría 1.200 €.

Dispone de las cantidades que le he explicado.

¡Si!

Me alegro mucho.

Además.

Como en todas las agencias.

Dispone de una mensualidad en concepto de reserva para paralizar las visitas al inmueble en el mismo día o como máximo al día siguiente de haber visto el inmueble que ha elegido quedarse, para que ninguna persona más alquile esa propiedad mientras la gestoría prepara el contrato de alquiler.