



Tip č. 2 Proč někteří klienti nechtějí prodávat přes RK?

Také jste si někdy položili tuto otázku, když se při vašem náborovém jednání prodávající bránil uzavření zprostředkovatelské smlouvy? Někteří prodávající jdou ve svém přesvědčení tak daleko, že se s makléřem ani nechtějí sejit...

Otázka tedy zní: **Proč někteří prodávající nechtějí realitku?**

Odpovědi (argumentů) bude jistě celá řada, většinou však budou pouze **zástupné**:

„Nechci se vázat, protože si to chci prodat sám.“

„Tak to svým klientům nabídněte a když to někdo bude chtít koupit, rád vám provizi zaplatím. Ale teď vám vážně nic nepodepíšu.“

„Mám špatnou zkušenost, už jsem to v realitce měl a opravdu již nikdy více.“

„Můj známý mi říkal, ať hlavně nic nepodepisuji.“

„Takovou provizi? To jste se zbláznili, to si to fakt raději prodám sám.“

Na takové a podobné námitky umí každý makléř nalézt celou řadu zaručených argumentů. Ale jak jistě znáte i ze své zkušenosti, dost často to nezabere.

Otázka totiž zní: Proč někteří prodávající **opravdu** nechtějí realitku?

Je to tím, co vám při náborových telefonátech či jednáních sdělují? Nebo spíš proto, že někteří **prodávající vlastně nevědí, v čem jim při prodeji může být realitní kancelář přínosná?** Kdyby totiž vaší přidanou hodnotu znali, nedebatovali by třeba tolik o výši provize, formě zprostředkovatelské smlouvy atp.

Co je lepší: Zodpovídat zástupné námitky prodávajících typu „*nechci nic podepsat*“, které makléře nikam neposunou? Nebo s klientem probrat, proč by svůj objekt mohl prodat **díky vám za maximum peněz a rychleji**? Někteří makléři např. s úspěchem používají „ošklivě manipulativní“ dotaz na prodávajícího: „*Počkejte, tomu nerozumím, jak jinak jste to chtěl prodávat, než přes realitku?*“.

Neříkají vlastně svými námitkami prodávající „mezi řádky“: „*Nechci s vámi spolupracovat, protože nevím, co přesně si za vaší provizi kupuji.*“?

Co můžete udělat pro to, aby při vašich náborech prodávající pochopili, proč přesně by s vámi měli při prodeji spolupracovat?