



KHOA THẨM ĐỊNH GIÁ - KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN

CHƯƠNG 2&3. QUY TRÌNH & KỸ NĂNG MÔI GIỚI BĐS



CHƯƠNG II: QUY TRÌNH & KỸ NĂNG MÔI GIỚI BĐS

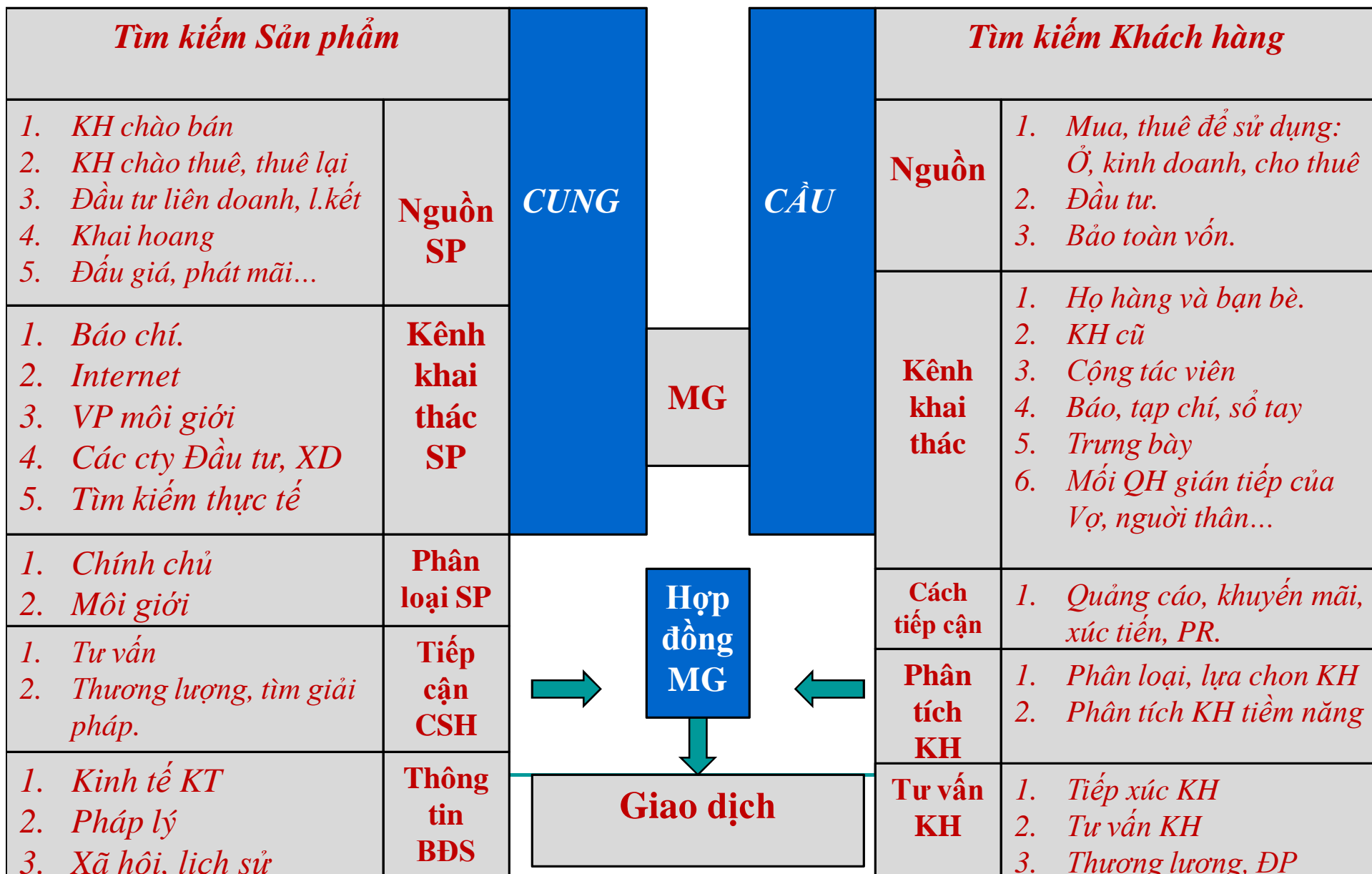
NỘI DUNG CHÍNH

2.1. Quy trình môi giới BĐS riêng lẻ

2.2. Quy trình môi giới BĐS dự án

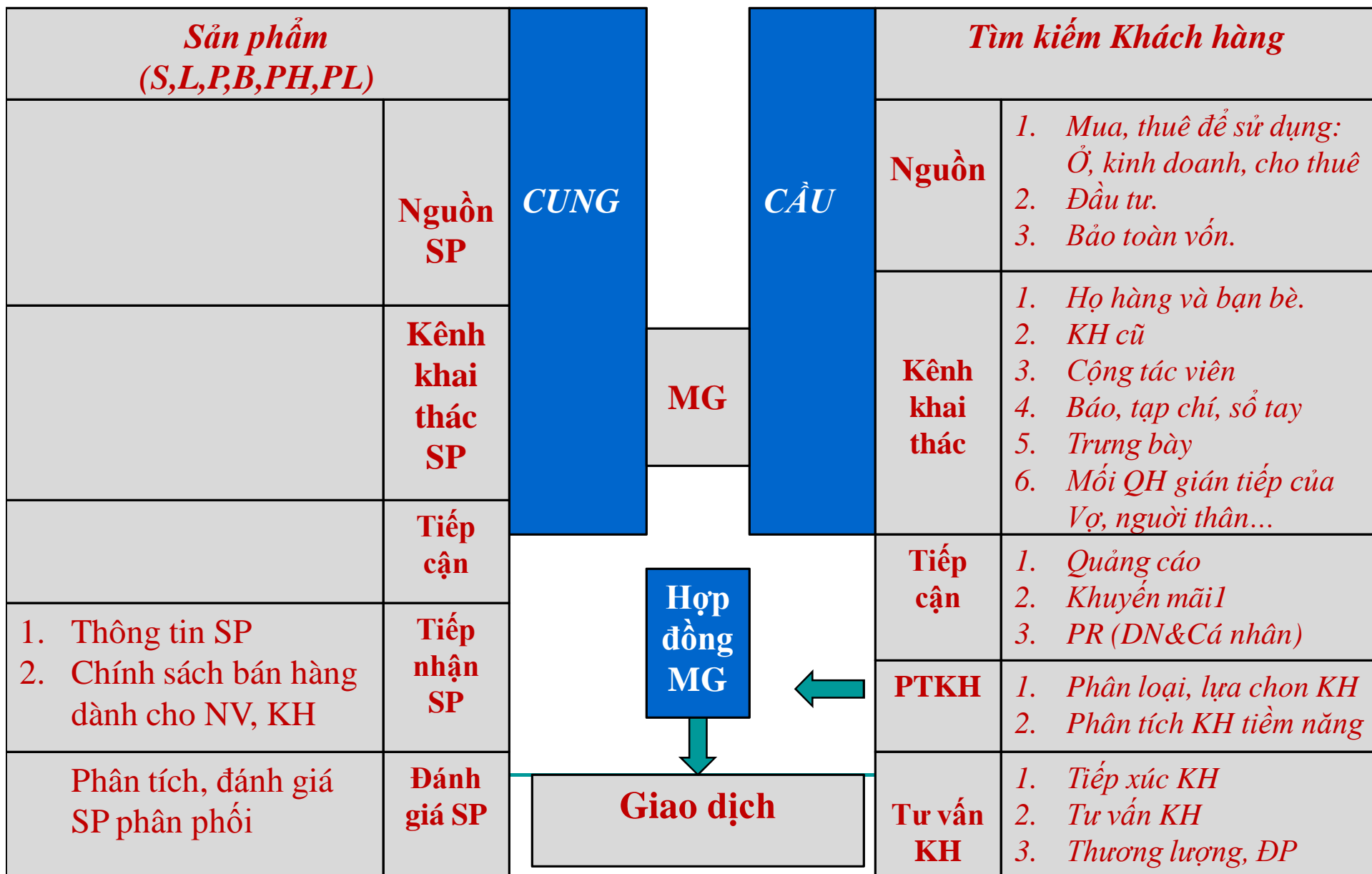
CHƯƠNG II: QUY TRÌNH MÔI GIỚI BĐS

2.1. Quy trình môi giới BĐS riêng lẻ



CHƯƠNG II: QUY TRÌNH MÔI GIỚI BĐS

2.1. Quy trình môi giới BĐS DA



Khách hàng tiềm năng họ là ai?

Công ty Nghiên cứu thị trường FTA đã điều tra phỏng vấn 500 người mua, 25-55 tuổi, là người QĐ, Kết quả:

TT	Nhóm Khách hàng	Đặc điểm
1	Tuổi trẻ tài cao	Độc thân, khá thành đạt, $P < 800$ tr, $S < 80$ m ² , Thuận tiện về giao thông, Cập nhật từ Internet. Tham khảo ý kiến từ đồng nghiệp, 5%
2	Vì tương lai con em	Đã kết hôn, $S = (80-100)$ m ² , $P = (800-1$ tỉ), giao thông thuận tiện, lấy ý kiến từ vợ hoặc chồng, cập nhật chủ yếu từ báo, 10%.
3	Ngôi nhà mơ ước	Là những cặp vợ chồng trẻ, $P < 800$ tr, căn hộ ấm áp về mặt tình cảm và gần nơi làm việc, tham khảo ý kiến từ vợ hoặc chồng, 15%.
4	KD địa ốc	$S = (81-100)$ m ² , $P = (801-1$ tỉ), thuận tiện về giao thông, thông tin cập nhật là từ các công ty địa ốc, 52%.
5	Ăn nên làm ra	$S > 200$ m ² , gần sông hay rạch, $P > 3$ tỉ, tham khảo ý kiến từ vợ hoặc chồng khi quyết định chọn mua nhà, và biết thông tin từ báo, 18%.