

21世纪不动产房产 培训带看

演讲人：

日期：

目录

CATALOGUE

- 带看前准备工作
- 现场带看技巧与注意事项
- 不同类型房源带看要点
- 带看后跟进工作与客户关系维护
- 法律法规与风险防范知识普及
- 提升自身专业素养与服务质量



01

帶看前准备工作

了解客户需求与预算



了解客户购房目的：自住、投资或商用等。



掌握客户购房预算：包括首付、贷款额度及月供能力。



明确客户对房屋面积、户型、装修等要求。



沟通客户看房时间，确保双方时间协调。



熟悉房源信息及特点



掌握房源所在区域、楼盘名称、房屋面积等基本信息。



了解房源户型结构、朝向、采光等详细特点。



熟悉房源装修情况，包括装修风格、材料使用等。



掌握房源权属情况，如产权性质、抵押情况等。

制定带看路线与计划

01

根据房源分布及客户要求，
规划合理的带看路线。

02

安排看房时间，确保客户
有足够时间了解每套房源。

03

预估看房过程中可能出现的
交通、等待等时间，预留缓冲。

04

制定应对突发情况的预案，
如房源临时无法看等。

准备相关资料和工具

- 准备好房源宣传资料、户型图、实景照片等。
- 携带卷尺、指南针等看房工具，方便客户测量和了解房屋情况。
- 准备好纸笔和记录本，记录客户看房过程中的反馈和意见。
- 携带名片，方便与客户建立联系及后续跟进。





02

现场带看技巧与注意事项

沟通技巧与建立信任关系

有效倾听

积极倾听客户需求，理解客户心理，给予客户充分表达意见和疑虑的机会。

专业形象

着装得体，举止大方，展现专业形象，增强客户信任感。



真诚交流

保持真诚态度，不夸大其词或虚假宣传，与客户建立信任关系。

情感共鸣

关注客户情感需求，寻找共同话题，拉近与客户距离。

突出房源卖点与优势分析



房源特点

清晰介绍房源的户型、面积、朝向、装修等基本信息，突出房源特点。

地理位置

分析房源所处地段、交通、配套等优势，为客户描绘未来生活场景。

投资价值

针对投资客户，分析房产升值潜力、租金收益等，强调投资价值。

比较优势

与其他类似房源进行对比，突出本房源的优势和竞争力。

解答客户疑问并提供专业建议

解答疑问

及时、准确回答客户关于房源、法律、税费等方面的问题。

专业建议

根据客户需求和实际情况，提供专业的购房建议，帮助客户做出明智决策。

政策法规

熟悉相关政策法规，为客户解读政策，规避潜在风险。

后续服务

提供签约、贷款、过户等后续服务支持，确保客户购房无忧。



不动产登记

关注客户反馈并调整策略



及时反馈

关注客户带看后的反馈，及时了解客户需求和意见。



调整策略

根据客户反馈，调整房源推荐、带看路线等策略，提高带看效果。



跟进沟通

对有意向的客户进行持续跟进，及时解答疑问，促进成交。



团队协作

与团队成员分享客户反馈，共同改进带看技巧和服务质量。



03

不同类型房源带看要点

住宅类房源带看要点

房屋结构和布局

确认房屋结构是否合理，包括房间数量、朝向、采光等。

01



02

装修和设施

检查装修质量和设施是否完好，如地板、墙面、卫生间、厨房等。

小区环境和配套

了解小区绿化、安保、停车等配套设施是否完善，以及周边学校、超市等生活设施。

03

04

产权和税费

核实产权是否清晰，税费是否齐全，避免产生纠纷。

商业类房源带看要点

01

商业地段和人流

考察商业地段是否繁华，人流是否密集，是否具有商业价值。

03

配套设施和服务

了解商业设施是否齐全，如卫生间、电梯、空调等，以及是否提供物业服务。

02

房屋结构和面积

确认房屋结构是否合理，面积是否满足商业使用需求。

04

租金和租期

了解租金水平和租期要求，是否符合经营需求。

工业类房源带看要点



厂房结构和高度

确认厂房结构是否合理，高度是否符合设备要求。



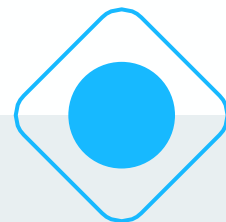
配套设施和服务

了解厂房内水、电、气等配套设施是否完善，以及是否提供物业服务。



交通便利性

考察厂房周边交通是否便利，是否便于物流运输。



环保和安全要求

了解环保和安全方面的要求，确保符合相关规定。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/298140030074007010>