

地产公司 Groupe Sam's Globale 创造性销售技巧

---写稿人: 著名地产经纪 Samul Lai 514-5915188

郑先红 514-6085818

在过去 28 年里, Groupe Sam's Globale 一直秉承“客户服务高于一切”的公司理念。对这一理念的承诺和奉献是我们前进最大的动力。我们努力工作绝不仅仅只是为了“交易”的成功完成,更是为了我们客户的梦想和渴望,也是为了我们的代理能够追求他们的个人目标。为了实现这些目的,其中一条就是要运用创造性的销售技巧并充分利用各种不同的资源。我们这些年积累的客户为我们提供了业内其他人所不具备的便利条件。

在这个极度多变并且竞争激烈的市场上, Groupe Sam's Globale 相信最重要的不是为了完成交易而去降低佣金,而是针对特定的房产采用创造性的解决方案,比如要强调特定地产的升值潜力,当然还有我们一直最为强调的客户服务。

关于创造性销售技巧,下面举出了几个例子。我们在近期的一些交易中运用了这些技巧,你也可能会在你的业务中用到它们:

1. Verdun (蒙特利尔), 魁省: 投资房

买价: 95,000.00 元

售价: 1,365,000.00 元

这处地产原来是一幢居住用双层公寓,由 2 间 4 半公寓和前面的一大片空地组成,我们的建议是这片空地可以被用来做进一步开发。我们的经纪询问了蒙特利尔市政房产部门,他们向我们保证说可以进行地产开发,原来的结构也可以修改。我们在建筑行业工作的客户购买了这处地产,按照我们的建议以及承包商提出的方案在原有的房产上加盖了一层,重新调整了结构的朝向,并且对原房产进行了扩大,在其旁边又建了一个包括 7 间 3 半公寓的结构,从而把房产变成了一幢包括 9 套公寓的公寓房。

为了从银行获得贷款,我们在开工之前为所有的单元都安排了预售,准备了所有的必要文件,包括证明它们已被认购的文件、计划的施工平面图已经准备好并且得到蒙特利尔市政府批准的文件,以及其他所有必要的文件和许可,以此来向银行证明这个项目具有高度的可行性,对我们的客户来说是一笔非常好的投资,不存在失败的可能性。

2. Ville-Marie (蒙特利尔), 魁省: 旅馆销售

原业主是我们的客户,他们在旅馆成功地经营了 50 年并变得有些陈旧之后,想要出售这家包括 21 个房间的旅馆和一片之前是咖啡馆的商业用地。经过努力,我们帮他们锁定了一位想要接手生意的潜在买家。在与两边客户进行大量的沟通之后,卖家同意了我们的建议,即购买价格中 50% 的贷款部分在接下来 5 年中由

卖家按照一定条件提供给买家。这样我们就通过我们的经验和创造精神，在双方都满意的情况下完成了这笔房产交易。

3. N.D.G./C.D.N. (蒙特利尔): 带有空置商店的半商业住宅楼

由于年纪大并且身有疾病，这名客户急于在最短的时间内出售该处房产，但又坚持他自己的挂牌价。这处房产包括第二层的两套 4 半公寓和第一层的一大片商用空间，这片空间原来是一家餐馆，但是在挂牌的时候已经处于空置状态。那时已有的公寓住户都签了长期的租约，因此新业主在购买房产后将不得不继续让他们租住下去。我们找到了一位愿意接手该房产的买家，但是他在获得贷款方面有些困难。因此我们安排卖家出具了一份商业空间租赁授权来出租这片商业空间。我们找到了一位合适的承租人，让贷款机构帮助这位买家，让他们相信这处房产对买家来说其实是一家能独立生存的企业。这样凭借对客户需要的关注和团队丰富的经验，我们在让交易双方都非常满意的情况下完成了这笔房产销售业务。

4. Brossard: 住宅别墅

在我们查看该处地产的《位置和市政地役权证书》时，卖家告诉我们由于这处地产当初是作为两个部分买来的，所以有两套魁省水电公司的地产地役权证，他们后来也一直没有去更正这个问题。在我们代表客户向卖家出示购买意向书时，我们跟他们商量在公证人处存入一笔交易定金，好在魁省水电公司更正这个问题、收回第二套地役权证时支付相关的必要费用，这样才能按照必要的准则处理该处地产。卖家和买家都同意了这条建议，最终这笔销售业务在双方都非常满意的情况下得以按时完成。