

RAHASIA JUAL RUMAH CEPAT & UNTUNG

Taklukkan Keraguan Pembeli
Ubah Jadi Kesepakatan



**LANGSUNG BISA DIPAKAI
TINGGAL CONTEK**

Rahasia Jual Rumah Cepat & Untung

Taklukkan Keraguan Pembeli, Ubah Jadi Kesepakatan

Jual rumah itu susah-susah gampang. Udah capek-capek pasang iklan, foto-foto rumah yang bagus, eh... pas ada yang nanya-nanya, belum tentu langsung beli.

Biasanya, calon pembeli itu banyak maunya, banyak pertimbangannya.

Wajar sih, soalnya beli rumah itu kan pakai uang banyak, bukan kayak beli permen! Mereka pasti bakal nanya ini itu, ragu ini itu. Misalnya:

"Harganya kemahalan, nggak, ya?"

"Ini daerahnya banjir, nggak, sih?"

"Rumahnya perlu dibenerin lagi, nggak?"

Nah, kalau kamu yang jual rumah, kamu harus siap ditanya-tanya begitu. Cara kamu menjawab pertanyaan dan keraguan mereka itu **PENTING BANGET!**

Kalau jawaban kamu enak didengar, bikin mereka tenang, dan percaya, mereka pasti makin mantap mau beli rumahnya. Tapi, kalau kamu jawabnya asal-

asalan, kelihatan nggak ngerti, atau malah jutek, ya siap-siap aja mereka kabur!

Tenang, nggak usah takut! Ebook ini bakal bantu kamu supaya bisa jawab pertanyaan dan keraguan pembeli dengan baik. Kamu akan belajar:

Kenapa sih pembeli banyak tanya dan ragu? Biar kamu bisa lebih ngertiin mereka.

Gimana caranya ngomong yang enak sama pembeli? Biar mereka senang ngobrol sama kamu dan nggak gampang tersinggung.

Contoh jawaban yang oke buat pertanyaan-pertanyaan susah dari pembeli. Jadi, kamu nggak bakal bingung lagi kalau ditanya soal harga, lokasi, sampai kondisi rumahnya.

Kenapa kamu harus baca ebook ini?

Biar rumahnya cepat laku! Kalau kamu bisa jawab keraguan pembeli dengan baik, mereka pasti lebih cepat memutuskan buat beli.

Biar pembeli percaya sama kamu! Kalau kamu kelihatan ngerti dan bisa dipercaya, pembeli pasti lebih tenang.

Biar kamu jadi jagoan dalam jual rumah! Ebook ini bakal kasih kamu ilmu yang berguna banget kalau mau sukses jualan rumah.

Jadi, udah siap bikin pembeli yang tadinya ragu jadi yakin?

Yuk, baca ebook ini sampai habis dan jadi jagoan dalam jual rumah!

Kenapa Sih Kita Harus Jago Ngobrol Sama Calon Pembeli?

Gampangnya gini, kalau kamu mau jualan rumah, kamu harus bisa ngobrol dengan baik sama calon pembelinya.

Bukan cuma ngomongin soal rumahnya aja, tapi juga soal apa yang mereka butuhkan dan inginkan.

Kenapa?

Soalnya beli rumah itu beda sama beli kacang goreng!

Harganya mahal dan buat beberapa orang, beli rumah itu keputusan yang sangat besar dalam hidup mereka.

Jadi, sebagai penjual atau agen, kamu harus bisa bikin calon pembeli merasa nyaman, didengarkan, dan dipahami.

Kalau kamu berhasil, mereka pasti lebih percaya sama kamu dan peluang rumahmu laku pun jadi lebih besar.

Jadi Pendengar yang Baik

Jangan cuma mikirin gimana caranya rumah cepat laku. Tapi, coba dengarkan baik-baik apa yang dibutuhkan dan diinginkan si calon pembeli.

Biarkan mereka cerita, jangan dipotong omongannya.

Pahami kekhawatiran mereka, meskipun menurutmu itu sepele.

Contoh Situasi Kurang Baik:

Pembeli: Saya lagi cari rumah yang ada tamannya, soalnya saya suka berkebun.

Kamu: (Langsung memotong) Oh, rumah ini ada taman kecil di belakang. Tapi, itu nggak penting lah, yang penting kan rumahnya bagus dan kokoh.

Lagipula, Ibu bisa berkebun di pot aja." (Kamu tidak mendengarkan kebutuhan pembeli dan malah meremehkannya).

Contoh Situasi Baik:

Pembeli: Saya lagi cari rumah yang ada tamannya, soalnya saya suka berkebun.

Kamu: Wah, hobi yang menyenangkan, Bu! Boleh tahu, biasanya Ibu berkebun tanaman apa saja?

Apakah Ibu butuh taman yang luas atau sedang saja?" (Kamu mendengarkan dengan baik dan berusaha menggali informasi lebih lanjut tentang kebutuhan pembeli).

Solusi:

Dengarkan baik-baik apa yang dikatakan pembeli, jangan dipotong.

Tunjukkan kalau kamu tertarik dengan cerita mereka.

Ajukan pertanyaan yang menunjukkan kalau kamu peduli sama kebutuhan mereka.

2. Jadi Pemberi Solusi, Bukan Cuma Penjual

Kalau kamu cuma fokus ngomongin kelebihan rumahnya aja, tapi nggak peduli sama kebutuhan pembeli, mereka pasti malas.

Coba bantu mereka mencari solusi. Misalnya, kalau mereka ragu soal harga, kamu bisa jelaskan kenapa harganya segitu dan apa keuntungannya.

Kalau kamu bisa kasih solusi yang tepat, mereka akan merasa terbantu dan percaya sama kamu.

Contoh Situasi Kurang Baik:

Pembeli: Saya butuh rumah yang dekat dengan stasiun kereta, soalnya saya kerja di Jakarta.

Kamu: Oh, kalau yang dekat stasiun kereta, harganya pasti lebih mahal, Pak. Rumah ini memang agak jauh, tapi kan bisa naik ojek online. (Kamu hanya fokus pada harga tanpa memberikan solusi).

Contoh Situasi Baik:

Pembeli: Saya butuh rumah yang dekat dengan stasiun kereta, soalnya saya kerja di Jakarta.

Kamu: Saya mengerti, Pak. Kalau prioritas Bapak adalah dekat dengan stasiun kereta, saya ada beberapa pilihan rumah yang mungkin cocok.

Memang harganya sedikit lebih tinggi dibandingkan rumah ini, tapi akan menghemat waktu dan biaya transportasi Bapak setiap harinya.

Atau, kalau Bapak bersedia naik ojek online, rumah ini juga bisa jadi pilihan karena jaraknya hanya 10 menit dari stasiun.

Bagaimana menurut Bapak? (Kamu menawarkan beberapa alternatif solusi yang sesuai dengan kebutuhan pembeli).

Solusi:

Jangan cuma fokus jualan, tapi coba pikirkan apa yang terbaik buat pembeli.

Tawarkan beberapa pilihan atau alternatif yang sesuai dengan kebutuhan mereka.

Jelaskan kelebihan dan kekurangan dari masing-masing pilihan dengan jujur.

3. Bikin Pembeli Merasa Nyaman dan Percaya

Kalau kamu ramah, sopan, dan sabar dalam menjawab pertanyaan, pembeli akan merasa nyaman ngobrol sama kamu.

Jawab pertanyaan mereka dengan jujur dan berikan informasi yang benar. Jangan melebih-lebihkan atau menutupi kekurangan rumahnya.

Kalau pembeli sudah nyaman dan percaya, mereka akan lebih yakin untuk beli rumah dari kamu.

Contoh Situasi Kurang Baik:

Pembeli: Ini dindingnya kok retak-retak ya, Pak? Apa bangunannya kurang kokoh?

Kamu: Ah, itu cuma retak rambut biasa, Bu. Nggak ngaruh ke kekuatan bangunan. Ibu jangan khawatir,

lah. (Kamu meremehkan kekhawatiran pembeli dan tidak memberikan penjelasan yang memuaskan)

Contoh Situasi Baik:

Pembeli: Ini dindingnya kok retak-retak ya, Pak? Apa bangunannya kurang kokoh?

Kamu: Iya, Bu, itu memang ada retak rambut di dinding. Saya bisa jelaskan, itu terjadi karena proses penyusutan material yang wajar terjadi pada bangunan baru.

Tapi, Ibu jangan khawatir, retak itu tidak mempengaruhi struktur bangunan sama sekali dan bisa diperbaiki dengan mudah.

Kalau Ibu mau, nanti saya bisa bantu panggilkan tukang untuk memperbaikinya sebelum serah terima." (Kamu mengakui kekurangan, memberikan penjelasan yang jujur dan meyakinkan, serta menawarkan solusi).

Solusi:

Jawab pertanyaan pembeli dengan sabar dan ramah, jangan jutek atau terkesan menggurui.

Jelaskan dengan jujur dan terbuka, jangan ada yang ditutup-tutupi.

Tunjukkan kalau kamu peduli dan mau membantu mereka.

Intinya, kalau mau sukses jual rumah, kamu harus bisa jadi teman ngobrol yang baik buat calon pembeli.

Dengarkan kebutuhan mereka, berikan solusi yang tepat, dan bangun kepercayaan. Dengan begitu, mereka akan lebih yakin untuk membeli rumah dari kamu!

Jualan rumah itu bukan cuma soal menawarkan rumah, tapi juga soal **membangun hubungan baik** dengan calon pembeli.

Kalau kamu bisa bikin mereka merasa didengarkan, dipahami, dan dibantu, mereka akan lebih percaya sama kamu. Dan kalau mereka sudah percaya, mereka akan lebih mantap untuk membeli rumah yang kamu tawarkan.

Jadi, menguasai cara menjawab keberatan dan berkomunikasi dengan baik itu **PENTING BANGET** supaya kamu sukses menjual rumah. Anggap saja ini seperti kunci utama untuk membuka pintu rezeki di dunia properti!

Apa Aja Sih yang Bikin Pembeli Ragu?

Nah, di bagian ini kita bahas apa aja sih yang biasanya bikin calon pembeli rumah ragu-ragu. Kita juga kasih contoh nyata dan solusinya, biar kamu ada gambaran gimana cara menghadapinya.

1. Harganya Kemahalan!

Contoh Nyata:

Pembeli: Pak/Bu, saya suka sih sama rumahnya, tapi harganya kok mahal banget, ya?

Di sebelah kayaknya lebih murah dengan tipe yang sama.

Kenapa Mereka Ragu?

Pembeli merasa harga rumahnya nggak sesuai dengan harga pasaran.

Mereka mungkin sudah membandingkan dengan rumah lain yang sejenis.

Bisa jadi juga karena budget mereka terbatas.

Solusi:

Jelaskan dengan detail kenapa harganya segitu.

Misalnya: "Iya, Pak/Bu, sekilas mungkin terlihat lebih mahal. Tapi, rumah ini punya beberapa kelebihan,

lho. Misalnya, sudah pakai lantai granit, kusen aluminium, dan bonus kitchen set.

Kalau dihitung-hitung, Bapak/Ibu malah bisa hemat banyak karena nggak perlu renovasi lagi.

Kasih perbandingan harga yang masuk akal. Memang ada rumah yang lebih murah di sekitar sini, tapi biasanya luas tanahnya lebih kecil atau spesifikasi bangunannya di bawah rumah ini, Pak/Bu.

Tawarkan solusi lain, seperti membantu nego ke penjual atau mencarikan rumah lain yang sesuai budget.

Saya bisa coba sampaikan ke pemilik rumah soal penawaran Bapak/Ibu. Atau, kalau mau, saya bisa carikan rumah lain yang harganya lebih sesuai dengan budget Bapak/Ibu.

2. Lokasinya Kurang Oke.

Contoh Nyata:

Pembeli: "Rumahnya sih bagus, tapi kok jauh ya dari tempat kerja saya? Kayaknya bakal capek di jalan."

Pembeli: "Ini daerahnya rawan banjir, nggak ya?"

Pembeli: "Di sini sepi banget ya, takut kalau malam-malam."

Kenapa Mereka Ragu?

Lokasi rumahnya kurang strategis menurut mereka, misalnya jauh dari tempat kerja, sekolah, atau fasilitas umum.

Ada kekhawatiran soal keamanan atau kenyamanan lingkungan sekitar.

Solusi:

Tonjolkan kelebihan lain dari lokasi tersebut.

Misalnya: Memang agak jauh dari pusat kota, Pak/Bu, tapi suasananya di sini lebih asri dan tenang, cocok untuk yang ingin tinggal jauh dari keramaian.

Lagipula, sebentar lagi akan ada jalan tol baru yang akan mempermudah akses ke mana-mana.

Berikan informasi yang akurat dan positif. Kalau soal banjir, daerah sini aman, Pak/Bu. Sudah ada sistem drainase yang baik. Nanti saya tunjukkan datanya."

Tawarkan alternatif lain. Kalau Bapak/Ibu mencari yang dekat dengan tempat kerja, saya ada beberapa pilihan rumah di daerah [sebutkan nama daerah].

Mau saya tunjukkan?

3. "Rumahnya Perlu Banyak Perbaikan."

Contoh Nyata:

Pembeli: Cat temboknya sudah kusam, ya. Terus, itu plafonnya juga kayaknya pernah bocor."

Pembeli: "Kamarnya sempit-sempit, ya. Kayaknya harus dibongkar kalau mau lebih lega.

Kenapa Mereka Ragu?

Pembeli melihat banyak kekurangan pada kondisi fisik rumah.

Mereka khawatir harus mengeluarkan biaya tambahan yang besar untuk renovasi.

Solusi:

Akui kekurangan rumah, tapi berikan perspektif lain. Iya, Pak/Bu, memang catnya sudah agak kusam.

Tapi, ini kesempatan buat Bapak/Ibu untuk mengecat ulang sesuai dengan warna favorit. Jadi, rumahnya bisa lebih personal dan sesuai selera.

Tawarkan bantuan atau solusi. Soal plafon, nanti saya bisa tanyakan ke pemilik rumah apakah bisa diperbaiki sebelum serah terima. Atau, mungkin bisa dibicarakan soal kompensasi untuk biaya perbaikan.

Jelaskan potensi renovasi. Memang kamar ini agak kecil, tapi kalau temboknya dibongkar dan digabung dengan kamar sebelah, bisa jadi kamar yang luas dan nyaman, Pak/Bu. Nanti saya bisa bantu carikan kontraktor yang terpercaya kalau Bapak/Ibu berminat.

4. Rumahnya Terlalu Kecil/Besar.

Contoh Nyata:

Pembeli: Saya butuh rumah yang ada tamannya, tapi ini halamannya sempit sekali.

Pembeli: Rumahnya kebesaran buat kami yang cuma tinggal berdua.

Kenapa Mereka Ragu?

Ukuran atau tata letak rumahnya nggak sesuai dengan kebutuhan atau keinginan mereka.

Solusi:

Tawarkan alternatif ruangan lain atau penataan ulang. Memang halaman depannya tidak terlalu luas, Pak/Bu, tapi di belakang masih ada sisa tanah yang bisa dimanfaatkan untuk taman kecil.

Atau, kalau Bapak/Ibu suka berkebun, kita bisa buat vertical garden di dinding.

Jelaskan potensi dari ukuran rumah. Rumah ini memang cukup besar, Pak/Bu. Tapi, bisa jadi investasi yang bagus, lho.

Siapa tahu nanti keluarga Bapak/Ibu bertambah atau mungkin mau disewakan sebagian.

Tawarkan rumah lain yang lebih sesuai. Kalau Bapak/Ibu mencari rumah yang lebih kecil/besar, saya ada beberapa pilihan lain yang mungkin lebih cocok. Mau saya tunjukkan?

5. Iuran Perumahannya Mahal.

Contoh Nyata:

Pembeli: Wah, iuran perumahannya mahal juga, ya. Di tempat lain kayaknya lebih murah.

Kenapa Mereka Ragu?

Pembeli merasa biaya iuran bulanan terlalu tinggi dibandingkan dengan fasilitas yang didapat.

Solusi:

Jelaskan detail fasilitas yang didapat. Memang iurannya segitu, Pak/Bu, tapi sudah termasuk biaya keamanan 24 jam, kebersihan lingkungan, perawatan taman, dan kolam renang. Jadi, Bapak/Ibu nggak perlu repot lagi mengurus hal-hal tersebut.

Bandungkan dengan perumahan lain secara objektif. Kalau dibandingkan dengan perumahan lain yang sekelas, iuran di sini sebenarnya cukup wajar, Pak/Bu. Apalagi, fasilitas di sini lebih lengkap dan terawat.

Tekankan manfaat jangka panjang. Dengan iuran tersebut, lingkungan perumahan akan selalu terjaga kerapian dan keamanannya, Pak/Bu.

Ini juga akan berpengaruh pada nilai investasi rumah Bapak/Ibu di masa depan.

Intinya:

Jangan panik kalau pembeli banyak tanya atau ragu. Dengarkan baik-baik, kasih informasi yang jujur dan jelas, dan tawarkan solusi yang membantu. Dengan begitu, kamu bisa mengubah keraguan mereka menjadi keyakinan untuk membeli!

Jurus Jitu Menjawab Keberatan Pembeli

Setelah kita tahu apa saja yang biasanya bikin pembeli ragu , sekarang kita pelajari jurus-jurus jitudnya untuk menjawab keraguan mereka.

Intinya, kita harus bisa menenangkan hati pembeli dan bikin mereka yakin untuk beli rumah yang kita tawarkan.

1. Dengarkan Baik-baik dan Pahami Maksudnya

Jangan langsung potong pembicaraan mereka. Biarkan mereka selesai ngomong dulu, baru kita kasih tanggapan.

Coba pahami apa sih yang sebenarnya mereka khawatirkan. Kadang, yang mereka ucapkan itu bukan alasan yang sebenarnya, lho.

Contoh:

Pembeli: Kayaknya dapur rumah ini sempit banget, ya?

Respon Kurang Baik: Ah, nggak juga kok, Bu. Ini sudah standar rumah tipe segini. Lagian, yang penting kan kamar mandinya luas. (Langsung menyanggah dan tidak menggali lebih dalam)

Respon Baik:

Oh, Ibu merasa dapurnya kurang luas, ya?

Biasanya Ibu masak untuk berapa orang?

Apa ada peralatan masak khusus yang ukurannya besar, Bu?

(Mendengarkan dan bertanya untuk memahami kebutuhan pembeli)

2. Kasih Pertanyaan Lanjutan Biar Lebih Jelas

Setelah pembeli selesai ngomong, coba kasih pertanyaan lanjutan supaya kamu lebih paham maksud mereka.

Pakai pertanyaan yang sopan dan menunjukkan kalau kamu peduli.

Contoh:

Pembeli: Lingkungan di sini aman nggak, ya?

Pertanyaan Lanjutan yang Baik:

Maaf, Pak, kalau boleh tahu, apa yang membuat Bapak khawatir soal keamanannya?

Apa Bapak pernah punya pengalaman kurang baik sebelumnya? (Menunjukkan empati dan ingin tahu lebih banyak)

Pembeli: Harganya kok mahal banget, ya?

Pertanyaan Lanjutan yang Baik:

Boleh tahu, Ibu sudah membandingkan dengan rumah yang seperti apa?

Apa ada fitur khusus dari rumah yang Ibu bandingkan yang mungkin tidak ada di rumah ini? (Menggali informasi untuk memberikan perbandingan yang tepat)

3. Kasih Informasi yang Lengkap dan Benar

Siapkan data-data tentang rumah yang kamu jual, seperti luas tanah, luas bangunan, tahun dibangun, bahan bangunan yang dipakai, dan informasi penting lainnya.

Jawab pertanyaan pembeli dengan jujur dan apa adanya. Jangan melebih-lebihkan atau menutupi kekurangan.

Contoh:

Pembeli: Ini temboknya kok retak-retak ya?

Respon Baik: Iya, Pak, memang ada beberapa bagian tembok yang retak. Itu retak rambut, Pak, wajar terjadi pada bangunan baru karena proses pemuaihan dan penyusutan bahan. Tapi, Bapak jangan khawatir,

itu tidak mempengaruhi struktur bangunan sama sekali.

Nanti sebelum serah terima, retak-retak itu akan kami perbaiki. (Mengakui kekurangan, menjelaskan penyebabnya, dan memberikan jaminan)

4. Coba Lihat dari Sudut Pandang Pembeli

Bayangkan kamu ada di posisi pembeli. Apa sih yang kamu inginkan? Apa yang kamu khawatirkan?

Dengan begitu, kamu bisa kasih jawaban yang lebih pas dan sesuai dengan kebutuhan mereka.

Contoh:

Pembeli: Saya ragu-ragu, soalnya rumah ini jauh dari tempat kerja saya.

Respon Baik: Saya mengerti, Pak/Bu. Jarak ke tempat kerja memang jadi pertimbangan penting.

Kalau boleh tahu, biasanya Bapak/Ibu berangkat kerja jam berapa?

Apa Bapak/Ibu keberatan kalau naik kendaraan umum atau ojek online?

(Menunjukkan empati dan mencoba memahami kondisi pembeli)

5. Kasih Solusi yang Membantu

Setelah kamu paham apa yang dikhawatirkan pembeli, coba kasih solusi yang bisa membantu mereka.

Solusinya bisa berupa informasi tambahan, saran, atau tindakan nyata.

Contoh:

Pembeli: Saya suka rumahnya, tapi kamar mandinya cuma satu.

Respon Baik: Memang kamar mandinya cuma satu, Pak/Bu. Tapi, Bapak/Ibu lihat, di belakang masih ada sisa lahan yang cukup luas.

Kalau nanti Bapak/Ibu butuh kamar mandi tambahan, itu bisa dibangun di sana.

Saya bisa bantu carikan kontraktor yang terpercaya kalau Bapak/Ibu mau. (Memberikan solusi berupa alternatif pengembangan rumah)

Contoh Tambahan - Menggabungkan Semua Jurusan:

Situasi: Pembeli ragu karena lokasi rumah yang agak jauh dari pusat perbelanjaan.

Pembeli: Rumahnya sih oke, tapi saya agak ragu ya, soalnya jauh dari supermarket atau pasar.

Repot juga kalau mau belanja kebutuhan sehari-hari.

Respon Kamu: Saya paham kekhawatiran Ibu soal lokasi yang agak jauh dari pusat perbelanjaan.

Kalau boleh tahu, biasanya Ibu belanja kebutuhan sehari-hari berapa kali seminggu?

Apakah Ibu ada kendaraan pribadi? (Mendengarkan dan bertanya untuk memahami kebutuhan)

(Setelah pembeli menjawab, kamu bisa merespon lebih lanjut, misalnya): Memang, kalau dibandingkan dengan lokasi yang di pusat kota, rumah ini sedikit lebih jauh dari supermarket besar.

Tapi, di dekat sini, sekitar 5 menit naik motor, ada minimarket yang cukup lengkap, Bu. Selain itu, sekarang kan sudah banyak layanan antar jemput belanja online, ya.

Mungkin itu bisa jadi solusi yang praktis buat Ibu. Atau, kalau Ibu mau, saya bisa antarkan Ibu keliling lingkungan sekitar sini, biar Ibu lihat langsung fasilitas apa saja yang ada. (Memberikan informasi, menawarkan solusi, dan menunjukkan kepedulian).

Intinya, dalam menjawab keberatan pembeli, kita harus sabar, sopan, dan pintar-pintar mencari solusi. Jangan lupa, tunjukkan kalau kamu peduli

dan mau membantu mereka. Dengan begitu, pembeli akan merasa nyaman dan lebih yakin untuk membeli rumah yang kamu tawarkan.

Mengatasi Keberatan Calon Pembeli

Di bagian ini, kita kasih contoh-contoh jawaban yang bisa kamu pakai saat menghadapi keberatan dari pembeli. Ingat, ini cuma contoh, ya.

Kamu harus tetap menyesuaikan dengan situasi dan kondisi pembelinya.

1. Kalau Pembeli Bilang: Harganya kemahalan.

Contoh Jawaban yang Bisa Dipakai:

Opsi 1 (Menjelaskan Nilai Lebih):

Saya mengerti Pak/Bu, harga memang jadi pertimbangan utama.

Tapi, kalau Bapak/Ibuperhatikan, rumah ini punya beberapa kelebihan yang mungkin tidak ditemukan di rumah lain dengan harga serupa.

Misalnya, luas tanahnya lebih besar, sudah ada kanopi dan pagar, dan lokasinya sangat strategis, dekat dengan jalan utama.

Opsi 2 (Membandingkan dengan Harga Pasar):

Berdasarkan data penjualan rumah di sekitar sini dengan tipe dan luas yang sama, harga rumah ini sudah sesuai dengan harga pasaran, Pak/Bu.

Bahkan, bisa dibilang ini sedikit di bawah harga rata-rata karena pemilik rumah sedang butuh dana cepat.

Opsi 3 (Menawarkan Negosiasi):

Baik, Pak/Bu, saya akan sampaikan ke pemilik rumah mengenai penawaran dari Bapak/Ibu.

Nanti saya kabari lagi secepatnya bagaimana respons dari pemilik. Kira-kira, berapa harga yang Bapak/Ibu anggarkan untuk rumah ini?

Opsi 4 (Menawarkan Bantuan KPR):

Kalau masalahnya di budget, mungkin Bapak/Ibu bisa mempertimbangkan KPR.

Saya bisa bantu hitungkan simulasinya dan merekomendasikan bank yang punya program KPR menarik.

2. Kalau Pembeli Bilang: Lokasinya kurang strategis.

Contoh Jawaban yang Bisa Dipakai:

Opsi 1 (Menonjolkan Kelebihan Lain):

Memang lokasi rumah ini tidak persis di pinggir jalan utama, Pak/Bu. Tapi, justru itu yang membuat suasananya lebih tenang dan tidak bising.

Cocok untuk Bapak/Ibu yang mencari hunian yang asri dan nyaman.

Opsi 2 (Memberikan Informasi Akses):

Walaupun tidak di pinggir jalan utama, akses ke lokasi ini sangat mudah, Pak/Bu.

Hanya 5 menit ke jalan utama, dan 10 menit ke gerbang tol.

Sebentar lagi juga akan ada pembangunan jalan layang yang semakin memudahkan akses ke pusat kota.

Opsi 3 (Menawarkan Alternatif):

Kalau Bapak/Ibu prioritasnya adalah lokasi yang sangat strategis, saya punya beberapa listing rumah lain di daerah yang mungkin lebih cocok.

Apa Bapak/Ibu mau lihat-lihat dulu?

3. Kalau Pembeli Bilang: Rumahnya perlu banyak diperbaiki.

Contoh Jawaban yang Bisa Dipakai:

Opsi 1 (Memberikan Perspektif Lain):

Iya, Pak/Bu, memang ada beberapa bagian yang perlu diperhatikan, seperti cat yang sudah mulai pudar.

Tapi, justru ini kesempatan bagus buat Bapak/Ibu untuk menata ulang rumah ini sesuai dengan selera dan kebutuhan Bapak/Ibu.

Opsi 2 (Menawarkan Solusi Perbaikan):

Terkait dengan perbaikan, nanti saya bisa bicarakan dengan pemilik rumah, apakah mereka bersedia untuk melakukan perbaikan sebelum serah terima.

Atau, mungkin kita bisa negosiasikan harganya untuk memberikan kompensasi biaya perbaikan.

Opsi 3 (Menawarkan Bantuan):

Kalau Bapak/Ibu butuh rekomendasi tukang yang bisa mengerjakan renovasi, saya punya beberapa kenalan yang hasil kerjanya bagus dan harganya terjangkau.

4. Kalau Pembeli Bilang: Rumahnya terlalu kecil/besar.

Contoh Jawaban yang Bisa Dipakai:

Opsi 1 (Untuk Rumah yang Dirasa Terlalu Kecil):

Memang rumah ini tidak terlalu besar, Pak/Bu. Tapi, desainnya sangat efisien dan memaksimalkan setiap ruang yang ada.

Selain itu, masih ada sisa tanah di belakang yang bisa dimanfaatkan untuk pengembangan di kemudian hari.

Opsi 2 (Untuk Rumah yang Dirasa Terlalu Besar):

Saya mengerti, Pak/Bu, rumah ini memang cukup luas.

Tapi, Bapak/Ibu bisa memanfaatkan ruangan yang ada untuk berbagai fungsi, misalnya ruang kerja, ruang hobi, atau bahkan disewakan sebagian untuk menambah penghasilan.

Opsi 3 (Menawarkan Alternatif):

Kalau ukuran rumah jadi pertimbangan utama, saya punya beberapa pilihan rumah lain dengan ukuran yang mungkin lebih sesuai dengan kebutuhan Bapak/Ibu.

5. Kalau Pembeli Bilang: Saya masih pikir-pikir dulu.

Contoh Jawaban yang Bisa Dipakai:

Opsi 1 (Menghargai Keputusan dan Tetap Membuka Komunikasi):

Baik, Pak/Bu, tidak apa-apa, silakan dipikirkan dulu dengan matang. Membeli rumah memang keputusan besar. Kalau ada yang ingin ditanyakan lagi atau ingin

lihat-lihat rumahnya sekali lagi, jangan sungkan untuk menghubungi saya, ya.

Opsi 2 (Menanyakan Keraguan):

Saya mengerti, Pak/Bu. Boleh saya tahu, apa yang masih membuat Bapak/Ibu ragu? Mungkin saya bisa bantu jelaskan atau carikan solusi.

Opsi 3 (Memberikan Batas Waktu yang Wajar):

Baik Pak/Bu, silakan dipertimbangkan dulu. Namun, karena peminat rumah ini cukup banyak, mungkin dalam beberapa hari ke depan saya akan follow up kembali untuk menanyakan keputusan Bapak/Ibu, bagaimana?

Kunci Penting:

Jangan pernah memaksa pembeli. Berikan mereka ruang dan waktu untuk berpikir.

Selalu bersikap sopan, ramah, dan profesional.

Jadilah pendengar yang baik dan berikan solusi yang terbaik.

Penutup

Setelah kita berjibaku dengan berbagai pertanyaan dan keberatan pembeli, tibalah saatnya untuk menutup percakapan dan meningkatkan peluang closing.

Bagian penutup ini sama pentingnya dengan bagian-bagian sebelumnya, lho. Ini adalah kesempatan terakhir kita untuk meninggalkan kesan positif dan membuat pembeli semakin yakin.

Prinsip-prinsip Penting di Bagian Penutup:

Ringkas Poin-Poin Penting

Ulangi secara singkat kelebihan-kelebihan rumah dan solusi yang sudah ditawarkan, untuk mengingatkan pembeli dan memperkuat daya tarik rumah tersebut.

Tunjukkan Keyakinan dan Antusiasme: Tetap semangat dan tunjukkan kalau kamu yakin rumah tersebut adalah pilihan yang tepat untuk pembeli.

Berikan Apresiasi: Ucapkan terima kasih atas waktu dan ketertarikan mereka.

Tetapkan Langkah Selanjutnya (Follow Up): Jangan biarkan percakapan mengambang.

Buat kesepakatan tentang langkah selanjutnya, misalnya kapan akan menghubungi kembali atau bertemu lagi.

Tetap Jalin Komunikasi Meskipun pembeli belum langsung memutuskan, tetap jalin komunikasi yang baik. Siapa tahu mereka berubah pikiran di kemudian hari.

Contoh Situasi dan Solusi di Bagian Penutup:

Situasi 1: Pembeli Masih Ragu Soal Harga

Setelah diskusi panjang, pembeli masih menimbang-nimbang soal harga.

Contoh Penutup: Baik, Pak Budi dan Ibu Sinta, terima kasih sudah meluangkan waktu untuk melihat-lihat rumah ini. Saya mengerti bahwa harga menjadi pertimbangan utama Bapak dan Ibu.

Seperti yang sudah kita diskusikan tadi, rumah ini menawarkan nilai lebih dibandingkan dengan rumah lain yang seharga, dengan luas tanah yang lebih besar dan bangunan yang baru direnovasi.

Saya yakin Bapak dan Ibu tidak akan kecewa dengan kualitas dan potensi rumah ini.

Saya akan coba sampaikan penawaran Bapak dan Ibu ke pemilik rumah, dan saya akan kabari Bapak dan Ibu secepatnya, maksimal besok sore.

Bagaimana, Pak/Bu?

Situasi 2: Pembeli Ingin Membicarakan dengan Pasangan Terlebih Dahulu

Pembeli terlihat tertarik, tapi ingin mendiskusikan lebih lanjut dengan pasangannya yang tidak hadir.

Contoh Penutup: Baik, Ibu Ani, saya mengerti bahwa Ibu perlu mendiskusikan hal ini dengan Bapak terlebih dahulu.

Terima kasih sudah datang melihat langsung rumahnya hari ini. Saya yakin Bapak juga akan menyukai rumah ini, apalagi dengan lokasinya yang strategis dan dekat dengan sekolah anak.

Kalau boleh, kapan saya bisa menghubungi Ibu kembali untuk menanyakan keputusan Bapak dan Ibu? Atau, mungkin Bapak dan Ibu mau atur waktu untuk melihat rumah ini bersama-sama?

Situasi 3: Pembeli Membandingkan dengan Rumah Lain

Pembeli masih bimbang karena ada beberapa pilihan rumah lain.

Contoh Penutup: Terima kasih atas ketertarikan Bapak dan Ibu terhadap rumah ini.

Saya paham bahwa Bapak dan Ibu sedang mempertimbangkan beberapa pilihan.

Untuk membantu Bapak dan Ibu mengambil keputusan, saya ingin tekankan kembali beberapa keunggulan rumah ini, yaitu desainnya yang minimalis modern, lingkungannya yang asri dan aman, serta kemudahan akses ke berbagai fasilitas umum.

Jika ada informasi tambahan yang Bapak dan Ibu butuhkan, atau ingin survei lokasi sekali lagi, jangan ragu untuk menghubungi saya, ya. Saya siap membantu kapan saja.

Situasi 4: Pembeli Siap Memberikan Penawaran

Pembeli menunjukkan sinyal kuat untuk membeli dan siap mengajukan penawaran.

Contoh Penutup: Baik, Pak Rudi, terima kasih atas penawarannya. Saya catat penawaran Bapak di angka 500 juta, ya.

Saya akan segera sampaikan penawaran ini kepada pemilik rumah dan memberikan kabar secepatnya kepada Bapak.

Untuk proses selanjutnya, nanti kita akan buat Perjanjian Pengikatan Jual Beli (PPJB) di hadapan notaris.

Apakah Bapak ada preferensi notaris tertentu, atau mau saya bantu carikan notaris yang terpercaya?

Situasi 5: Setelah Follow Up, Pembeli Masih Belum Memberikan Keputusan

Kamu sudah menghubungi kembali sesuai kesepakatan, tapi pembeli masih belum bisa memutuskan.

Contoh Penutup: Baik, Ibu Dewi, terima kasih atas informasinya. Saya mengerti bahwa Ibu masih membutuhkan waktu untuk mempertimbangkan.

Tidak apa-apa, Ibu, silakan didiskusikan kembali dengan keluarga. Saya tetap siap membantu jika ada informasi lain yang Ibu butuhkan.

Mungkin saya akan coba menghubungi Ibu kembali minggu depan untuk menanyakan perkembangannya, ya. Semoga Bapak dan Ibu segera mendapatkan rumah yang sesuai dengan keinginan.

Kunci Sukses di Bagian Penutup:

Tetap sabar dan jangan terkesan memaksa.

Tunjukkan bahwa kamu menghargai waktu dan pertimbangan mereka.

Tawarkan bantuan dan tetap jalin komunikasi yang baik.

Akhiri percakapan dengan positif dan penuh harap.

Dengan menguasai teknik menutup percakapan yang baik, kamu akan meninggalkan kesan profesional dan meningkatkan peluang closing.

Ingat, bagian penutup ini adalah kesempatan terakhir kamu untuk meyakinkan pembeli, jadi manfaatkan dengan sebaik-baiknya! Selamat mempraktikkan dan semoga sukses selalu!