

## “COME DIVENTARE UN GRANDE AGENTE SPECIALIZZATO IN ACQUISIZIONI”

Quando analizziamo il business di un agente immobiliare, è necessario fare un confronto tra le transazioni con i venditori e le transazioni con gli acquirenti. Più del 90% degli agenti lavora molto di più su clienti acquirenti che su clienti venditori. Una volta compreso e accettato questo dato di fatto, la domanda è: perché?

Ho incontrato pochi agenti immobiliari che non vorrebbero incrementare drasticamente il loro inventario di clienti venditori. La maggior parte degli agenti immobiliari vuole davvero concludere più affari con il venditore. Quando paragoni il venditore con l'acquirente, un paio di domande saltano alla mente. Qual è la più difficile? E' più semplice trovare clienti venditori o clienti acquirenti?

Per me la scelta è ovvia. E' molto più impegnativo trovare un cliente venditore rispetto ad un cliente acquirente. I clienti acquirenti sono relativamente facili da trovare. Questo è il motivo per cui la maggior parte degli agenti immobiliari lavora più con gli acquirenti che con i venditori. Spesso prendono i contatti che gli si presentano, e ciò che è presente in maggior quantità sono gli acquirenti.

Chi guadagna maggiormente nel tuo mercato? Un buon agente specializzato nella vendita o un buon agente specializzato in acquisizioni? Chi ha più tempo libero da passare con la propria famiglia? So che la risposta in entrambi i casi, se fatto bene, è l'agente specializzato in acquisizioni.

In ultima analisi, è più difficile diventare un buon agente specializzato in acquisizioni, perché richiede più abilità. Ci sono, infatti, una serie di abilità che è necessario perfezionare e padroneggiare per diventare un ottimo agente specializzato in acquisizioni.

1. **Disciplina:** Per essere un buon agente specializzato in acquisizioni è necessaria più disciplina. Di conseguenza non si può compiere nulla senza prima aver sviluppato l'abilità della disciplina. Troppi agenti immobiliari affrontano la disciplina con una mentalità negativa. La disciplina è una capacità e un attributo realmente positivo.

I dizionari definiscono la disciplina in svariati modi, ma questi sono i miei preferiti: “un'attività, un esercizio o un regime che sviluppa o migliora le capacità”, “è un comportamento in accordo con le regole di condotta”, “raggiungere uno stato di ordine ed obbedienza attraverso l'allenamento e il controllo”. Tutte queste definizioni descrivono la disciplina come un modo di comportarsi, un atto di volontà, o un'azione. Questo è esattamente ciò che la disciplina è nelle vendite.

Per avere successo come agente specializzato in acquisizioni, dobbiamo essere più disciplinati nell'acquisizione di prospect, nel seguire i contatti, nei processi di vendita e nelle abilità di vendita. Ci saranno molti giorni in cui non avrai la voglia di fare il necessario per acquisire nuovi clienti venditori. Sarà più facile concederti una pausa per quei giorni. La disciplina è la mentalità e la capacità che non permetterà che ciò accada.

2. **Padronanza di frasi e dialoghi:** Essere in grado di fornire argomentazioni e ragioni valide, che concordino con le necessità del potenziale cliente di sottoscrivere l'incarico di vendita, fa la differenza tra un agente marginale e un “Agente Campione”. Devi sapere esattamente cosa dire in ogni situazione. E' inoltre necessario dare alla tua voce una corretta impostazione, con pause, flessioni e regolarità.

Quando le tue abilità saranno ad un livello da Campione, le tue priorità cambieranno. Aumenterà il tuo coinvolgimento al momento della competizione. La padronanza delle tua abilità ti porterà ad una migliore preparazione e, in definitiva, ad un atteggiamento migliore. Con un più forte atteggiamento verso i tuoi successi attesi, sarai più preparato nell'affrontare i rifiuti che incontrerai sul tuo cammino.

3. **Controllo delle tue pianificazioni:** Rispettare i tuoi piani ti porta maggiore business. L'acquisire clienti e il mantenere i contatti è abbastanza impegnativo per la maggior parte degli agenti immobiliari. Un'ampia maggioranza di agenti immobiliari cerca di inserire queste attività da qualche parte nei loro piani, per poi semplicemente scoprire che, alla fine della giornata, non le hanno completate; ed ora sono troppo stanchi per portare avanti queste attività regolarmente. Il solo modo per assicurarsi un portafoglio di clienti venditori è l'acquisire clienti in modo consistente. Il solo modo in cui la ricerca di clienti può essere condotta concretamente è attraverso la gestione del tempo e una pianificazione efficace. Non c'è altro modo, quindi, smetti pure di provare a cercare altri modi o a inventarli.
  
4. **Duro lavoro:** Sarò il primo ad affermare che diventare un grande agente specializzato in acquisizioni costituisce un più duro lavoro, rispetto a quello dell'occuparsi degli acquirenti. Non sono mai stato uno che pensa che la strada facile sia quella giusta. Troppo spesso scegliamo la strada facile, sperando di poter evitare i sentieri più difficili del successo. Saprà che sei sulla strada del successo solo quando le cose diventeranno più difficili. La strada per il successo è in salita, non in discesa. Diffida da coloro che provano a farti credere che, per loro, la strada per il successo è stata sempre in discesa.

Troppo spesso non stiamo ad ascoltare quella vocina nella nostra testa che dice: " Se sembra troppo bello per essere vero, allora sarà troppo bello per essere vero." Aspettati di lavorare più duramente per diventare un buon agente specializzato in acquisizioni, rispetto ad un agente specializzato nella vendita. La vera domanda è, ne varrà la pena?

In qualità di agente immobiliare che gestiva gli affari in entrambi i modi, devo dire che non ci sono dubbi sul fatto che essere un buon agente specializzato in acquisizioni vale tutto l'investimento di tempo, impegno, energia, pratica e di sviluppo delle competenze.

Quindi, il momento di cambiare è ora! Quale sarà il tuo primo passo? Cosa devi fare adesso? Come affronterai il problema? Concentrati sulle aree che sono veramente importanti: la tua disciplina, le capacità di vendita, la pianificazione, e il duro lavoro. Impegnati per 90 giorni. Sarai entusiasta dei frutti che raccoglierai.