

## FILTRAGEM AVANÇADA CLIENTE IMÓVEL

- Nome do Cliente.?

R:

-Quanto tempo que está procurando o imóvel.?

R:

-Você precisa fazer financiamento ou vender outro imóvel para comprar o imóvel desejado?

R:

-Você procura imóvel pronto para morar, pode ser revenda (com armários), remanescentes (novo sem uso da construtora) ou na planta ( Se for na planta até qual data de atende) ? Se for pronto, pergunte se o imóvel tem que ser em prédio novo, jovem ou mais antigo também.

R:

-Procura para moradia, ponto de apoio ou investimentos?

R:

-Qual a região desejada?

R:

Qual metragem você pensa?

R:

-Número de suítes (tem que ter quantas suítes)? Lembrando que se a metragem vier menor tem que escolher entre sala maior ou quartos maiores.

R:

-Você precisa de varanda no apartamento ou pode ser todo integrado?  
R:

-Quantas vagas de garagem irá te atender? (Tem que ser gaveta ou individuais?)  
R:

-Você tem interesse em andar baixo, médio ou alto? (Porque prefere esses andares) Ex: Vista, não gosta de barulho e por ai vai.  
R:

-Qual o diferencial que o cliente não abre mão que tem que ter no imóvel? (Algo que será inegociável na sua escolha).  
R:

-Qual o valor do imóvel que o cliente busca. (Caso ele não diga o valor, pergunte mais ou menos quanto? Pois, você precisa de um norte para fazer essa busca. Pergunta também no final se ele já está aprovado no banco ou se já fez alguma simulação.  
R:

-Valor que busca o imóvel? (Dependendo do valor, você tem que educar o cliente para ver se ele não está fora da realidade com valor em metragem que não se encaixam). A hora é agora de mostrar que você entende do assunto.  
R: