

使用說明

屋主會遇到的同業話術

【傳統做法】

一般在房仲接到委託後，會開始「口頭告知」屋主之後可能發生的情況，但由於大腦記憶有限，屋主聽完通常都會忘記，所以建議改成以下做法。

【推薦做法】

將本清單第二頁印出來，當成附件給屋主，並搭配口述告知屋主接下來會有大量的房仲跑來開發。

【口述方式如下】

大哥／姐姐，這份清單給您，裡面有我整理的同業開發方式以及應對方法，有講中的您可以在此清單進行勾選哦！方面您後續針對該業務說出來的話進行驗證。

同業話術紀錄表

【同業房仲破壞話術】

- 仲介來電後，會說他有位買方想看屋，又或者是說買方已出經斡旋了，並表明看完馬上可以簽約。
- 仲介會表明他有位剛把房子賣掉的買方想指定本社區，由於真的蠻急的，所以想盡快跟屋主接洽。
- 仲介會說他有位買方指定本學區。
- 仲介會講述他跟買方有一筆斡旋剛談完，但最後沒成交，但由於目前跟買方還是很熱絡，所以希望合作成交一下！
- 第三方仲介會為了破壞房仲跟屋主之間的專任委託跳過房仲本人與屋主連絡並試圖取得屋主信任，切記這時不要相信，因為正常來說只要有任何成交的機會房仲都會積極跟屋主匯報
- 如果有其他仲介反映我窗戶沒關，請與我確認。

上述話術解決方法：

1. 如果物件是透天或是公寓的話，屋主可以先拆掉門鈴。
2. 跟來開發的仲介說「請跟已委託的仲介聯繫」，讓所有問題都對到單一窗口。
3. 屋主若是住在戶籍地的話，可以去地政申請『隱藏戶籍門牌』降低被開發的機會。
4. 想拒絕仲介開發的話可以跟其他仲介說「房子已經交給我姪子賣了，或者女兒同學」這樣一來一般仲介聽到就會想說比較難處理，進而放棄。