TẠP CHÍ ĐIỆN TỬ
THƯƠNG HIỆU & CÔNG LUẬN

Tranh thủ nghỉ lễ kéo dài, môi giới bất động sản "ráo riết" săn đón khách mua nhà

06:45 28/04/2024

Bỏ qua những chuyến đi du lịch cùng gia đình, nhiều môi giới bất động sản tận dụng kỳ nghỉ lễ 30/4-1/5 kéo dài 5 ngày để 'chăm sóc' chu đáo khách muốn mua nhà.

Theo chia sẻ của nhiều môi giới địa ốc, kỳ nghỉ lễ 30/4 - 1/5 kéo dài 5 ngày là cơ hội "vàng" để họ có thể tiếp cận, chào mời được nguồn khách hàng tiềm năng.

Vào ngày thường, nhà đầu tư và người có nhu cầu mua nhà thật ít thời gian rảnh rỗi để đi xem nhà, nhất là những nơi ở vị trí xa. Môi giới có muốn "chăm sóc", mời mọc khách vào những ngày này cũng khó hoặc không thể chi tiết, cẩn thận. Bởi thế, ngày nghỉ là dịp tốt nhất để họ "săn" khách, lên lịch đưa khách đi mục sở thị dự án một cách kỹ càng. Cơ hội chốt hàng vì thế cũng dễ thành công hơn.

“Tư vấn khách vào dịp nghỉ lễ có lợi thế là nếu khách yêu cầu thì mình sẽ có luôn thời gian rảnh để đưa khách đi thực địa, đến nơi xem dự án. Càng xem được chi tiết, khách càng dễ xuống tiền đặt cọc. Tôi từng mất nhiều khách chỉ vì hai bên không sắp xếp được thời gian hợp lý để đi xem đất, nhất là với những khu vực xa”, anh Nguyễn Văn Hữu, một môi giới bất động sản tại Hà Nội nói.

Chị Trần Lan Anh, môi giới chuyên bán đất thổ cư tại Hà Nội cũng chia sẻ, thị trường bất động sản đang ấm dần trở lại, phân khúc nhà đất thổ cư cũng có nhiều giao dịch. Dù giá từ đầu năm đến nay có xu hướng tăng nhưng nhiều căn nhà vẫn có mức giá hợp lý và được nhiều khách quan tâm

“Giá bất động sản ngày càng tăng cao nên những sản phẩm có mức giá hợp lý gần như cứ có hàng là được khách chốt. Vì thế, dịp nghỉ lễ năm nay, những khách hàng có nhu cầu thực và khách hàng tỉnh lẻ chắc chắn sẽ tận dụng thời gian nghỉ dài ngày để đi tìm mua nhà.

“Khoảng 2 tháng gần đây, có nhiều khách ở các tỉnh Bắc Giang, Hải Dương, Hải Phòng...gọi điện hỏi tìm mua nhà ở Hà Nội. Tuy nhiên, do quá bận công việc

nên đa số chưa thu xếp thời gian để đi xem được. Vì vậy, tận dụng dịp nghỉ lễ này, họ đã lên lịch sẵn sàng đi xem nhà", chị Lan Anh nói.



Nhiều môi giới bất động sản coi ngày nghỉ là cơ hội để chốt hàng với khách. (Ảnh minh họa).

Cũng theo chị Lan Anh, hiện đã có hơn chục khách hẹn chị dẫn đi xem nhà đúng dịp lễ 30/4 -1/5 năm nay. Các căn nhà có diện tích khoảng 30m2, nhà xây sẵn, chìa khóa trao tay, có mức giá 3 - 3,5 tỷ đồng là sản phẩm được nhiều người quan tâm nhất.

"*Dịp nghỉ lễ với nhiều người là thời gian nghỉ ngơi nhưng với môi giới bất động sản như chúng tôi thì đây là cơ hội phải chăm sóc khách kỹ càng nhất*", chị Lan Anh nói.

Anh Nguyễn Hữu Đoàn, một môi giới chuyên bán đất ven hồ tại Hà Nội cũng chia sẻ, từ đầu năm 2024, đất ven sông, ven hồ bắt đầu được nhiều nhà đầu tư quan tâm, ngày nào anh cũng dẫn 1 - 2 đoàn khách đi xem đất khu vực Thạch Thất (Hà Nội), Hòa Bình, Vĩnh Phúc. Đặc biệt, vào dịp cuối tuần, có ngày có tới 4 - 5 đoàn khách đi xem.

"*Dịp nghỉ lễ kéo dài năm nay chắc chắn lượng khách đi xem đất sẽ tăng hơn. Đã có nhiều đoàn hẹn trước với tôi dẫn đi xem đất vào 5 ngày nghỉ lễ tới*", anh Đoàn chia sẻ.

"*Vì các lô đất ven hồ thường ở xa trung tâm nên vào những ngày nghỉ, nhiều nhà đầu tư mới có thời gian để thu xếp đến thực địa. Lượng khách đông, môi*

giới chắc chắn sẽ làm việc vất vả hơn, nhưng nếu thành công chốt được nhiều lô thì lại là những ngày có thu nhập cao đột biến", anh Đoàn vui vẻ nói.

Cũng theo anh Đoàn, anh xác định dịp nghỉ lễ sẽ là những ngày vô cùng bận rộn, có khi đến đêm mới về nhà.

Theo ông Giang Anh Tuấn - Giám đốc sàn giao dịch bất động sản Tuấn Anh, môi giới bất động sản cũng là ngành nghề đặc thù, thời gian nghỉ có khi lại là lúc họ bận rộn nhất.

Không chỉ dịp lễ mà các ngày cuối tuần cũng là thời gian mà môi giới phải tận dụng để làm việc nhiều hơn, bởi lẽ đây là thời gian khách hàng rảnh rỗi nhất, có thời gian để đi xem nhiều nhà nhất. Có nhiều môi giới dẫn khách xem nhà từ sáng đến đêm muộn.

Ông Tuấn cũng cho biết, tại công ty của ông, các nhân viên không có ngày nghỉ, công ty mở cửa 7 ngày trong tuần. Đặc biệt dịp cuối tuần và lễ Tết, nhân viên đi làm đông và lượng khách ra vào cũng đông hơn ngày thường.

Dù bận rộn nhưng môi giới cũng rất thích đi làm vào ngày này vì lượng khách xem đông, cũng có nhiều cơ hội chốt hàng và vì thế thu nhập cũng có thể cao. "*Có môi giới chỉ 1 dịp nghỉ lễ mà chốt được 2 lô đất, hoa hồng cũng kiếm được cả trăm triệu*", ông Tuấn nói.

Theo VTC News