



# 房屋租賃約看與帶看技巧

## 課程目的

- ✓ 懂得如何成功約看及約看的注意事項
- ✓ 學會使用FABE與BAC法則進行約看與帶看
- ✓ 瞭解帶看前、中、後應該做的事項有哪些
- ✓ 清楚帶看過程中的一些注意事項





# 成功約看的前提條件是什麼？

你是否已經充分  
了解客戶的真實需求

你是否掌握了符合  
目標客戶需求的物件

蒐集資訊

你是否確定  
約看的物件已達到定位

你是否了解屋主  
對房客的特殊要求



# 約看流程

確認房客  
約看物件

瞭解房客  
基本資訊

安排約看  
時間地點

成功收定



# 約看流程

## 1. 確認房客約看物件

與房客確認要約看的物件（租金、樓層、類型、地址等）

向房客介紹物件的特點（瓦斯熱水器、變頻冷氣、掀床、獨立洗衣曬衣等）

介紹物件會給房客帶來的利益和好處



# 約看流程

## 2. 瞭解房客基本資訊

- 是否一人居住或是兩人以上(部分物件兩人以上居住需調高租金等)
- 職業工作(在職公司之職稱) 就讀學校(科系及年級)
- 預計最快遷入日(避免房客過於提早看屋)



## 約看流程

### 3. 安排約看時間地點

- 安排約看的碰面地點需**明顯、好找**
- 勿直接給予租屋物件地址 (**房客提前勘查後取消帶看等**)



# 約看流程

## 4.成功收定

### ●收定口訣：快、說、確

快：快速填單收定金。

說：定金單上條文說明。

確：確認房客資料無誤並同意定金單條文。



# 如何使用FABE法則進行約看

FABE法則	物件	環境	交通
特徵 Feature	南北通透	機能完備	捷運
優勢 Advantage	冬暖夏涼 空氣流通	生活便利	不堵車、速度快
利益 Benefit	夏天省空調 冬天省除濕	銅板經濟	不遲到，省罰款
舉例 Examples	我家就是南北通 透住著非常舒服	50元有找	我們從捷運走到房 子 只用了五分鐘



# 關於約看的注意事項有哪些

- 做好約看前的準備工作。
- 提早到達約看地點。
- 環境勘查、屋主回報。
- 充分了解物件資訊。



## 帶看前 - 周邊瞭解

- 所屬學區（有沒有重點學校）。
- 醫療情況（醫院等級為幾級）。
- 交通情況（捷運站、公車站、轉運站）。
- 人文狀況（物件周遭主要居住的人群）。
- 生活機能（超商、早餐店、洗衣店、消夜美食、娛樂場所等）。
- 介紹時要有足夠的信心（表明對物件的熟悉程度）。



## 帶看前 - 物品準備

- 帶看前物品的準備：

手機、雷射筆、定金單、捲尺

名片、筆、口香糖、面紙

空房表、房屋租賃契約

# 租屋空房表



聯繫紀錄欄			
看屋時間	月 日 早/午/晚		時 分
	※為了解附近環境日夜不同的狀況，若時間允許，可選擇不同時段看屋※		
帶看者姓名	小姐/太太/先生	帶看者身分	<input type="checkbox"/> 屋主本人 <input type="checkbox"/> 屋主家人 <input type="checkbox"/> 二房東 <input type="checkbox"/> 其他( )
電話	手機：	家/公：	
房屋地址			
租金	元/月	其他費用	■ 水費： <input type="checkbox"/> 租金內含 <input type="checkbox"/> 另計_____元/月 <input type="checkbox"/> 按表計算，每度____元
押金	元/個月		■ 電費： <input type="checkbox"/> 租金內含 <input type="checkbox"/> 另計_____元/月 <input type="checkbox"/> 按表計算，每度____元 ■ 管理/清潔費： <input type="checkbox"/> 租金內含 <input type="checkbox"/> 另計_____元/月
外部環境			
■ 附近是否有乾洗店、小吃店、便利商店？		<input type="checkbox"/> 便利 <input type="checkbox"/> 不便利	
■ 附近是否有公車站牌或鄰近捷運站？		<input type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 沒有	
■ 附近是否有市場/學校/夜市/近馬路邊？		<input type="checkbox"/> 吵雜 <input type="checkbox"/> 安靜	
■ 共同出入大門是否有管理人員？		<input type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 沒有	
■ 樓梯走道是否堆放雜物妨礙通行？		<input type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 沒有	
■ 樓梯走道照明是否充足？		<input type="checkbox"/> 是 <input type="checkbox"/> 否	
■ 其他備註：			

內部環境			
格局	房/廳/衛	室內總坪數： 坪	
	廚房 <input type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無	房間坪數： 坪/ 坪/ 坪 1坪的大小約等於一張雙人床或二個榻榻米大小	
窗戶數	共有 扇窗， 窗戶方位： <input type="checkbox"/> 東向 <input type="checkbox"/> 西向	空氣通風	<input type="checkbox"/> 通風良好 <input type="checkbox"/> 通風不佳
	※東向窗清晨日照強，西向窗則會有西曬的影響※	炊煮	<input type="checkbox"/> 可開火炊煮 <input type="checkbox"/> 不可炊煮
設備	<input type="checkbox"/> 熱水器 <input type="checkbox"/> 洗衣機 <input type="checkbox"/> 脫水機 <input type="checkbox"/> 電視機 <input type="checkbox"/> 有線電視 <input type="checkbox"/> 飲水機 <input type="checkbox"/> 錄影機/DVD <input type="checkbox"/> 微波爐 <input type="checkbox"/> 烤箱 <input type="checkbox"/> 衣櫃 <input type="checkbox"/> 電話線 <input type="checkbox"/> ADSL <input type="checkbox"/> 插座(數目：_____個) <input type="checkbox"/> 冰箱 <input type="checkbox"/> 冷氣機(共 _____台) <input type="checkbox"/> 瓦斯爐/電磁爐 ( <input type="checkbox"/> 桶裝瓦斯/ <input type="checkbox"/> 天然瓦斯) <input type="checkbox"/> 沙發椅 <input type="checkbox"/> 餐桌椅 <input type="checkbox"/> 書桌 <input type="checkbox"/> 雙人/單人床 <input type="checkbox"/> 水龍頭 <input type="checkbox"/> 抽水馬桶 <input type="checkbox"/> 照明設備 《以上設備請注意使用年限，並請現場測試是否可正常使用》		
安全	<input type="checkbox"/> 緊急照明設備 <input type="checkbox"/> 滅火器(請注意使用期限) <input type="checkbox"/> 鐵窗緊急逃生(可順利開啟) <input type="checkbox"/> 煙霧偵測器 <input type="checkbox"/> 緩降梯 <input type="checkbox"/> 逃生門 <input type="checkbox"/> 防火巷暢通 <input type="checkbox"/> 樑柱是否有裂縫或彎曲，影響結構安全		



## 帶看前 - CBA法則

物件最好準備三間，避免只帶房客戶看一間物件浪費客戶時間。

帶看順序分為：

- C物件為房況較差的，但如果房客接受，即出租一間降低空置。
- B物件跟客戶的需求比較接近的。
- A物件為完全符合客戶需求的。



## 帶看前 - 注意事項

- 1、約定時間，自己一定要提前到達。
- 2、把房客約在標誌性地點，方便房客尋找。
- 3、約看地點不要離物件地點太近，以免發生房客和屋主碰面的情形。
- 4、帶看前要提醒房客、屋主約看時間。
- 5、請房客可以帶上定金，以便收定。
- 6、提前抵達租屋處進行環境境清理、開冷氣等。



## 帶看前 - 業務心態

- 1、同理心：站在房客立場角度著想，假設我是客戶我會喜歡哪裡？  
會挑什麼毛病？當客戶提出這些問題後我們將如何應對。
- 2、最好提前看過物件，瞭解屋主的屬性。
- 3、帶看是收定金、簽約的一個重要過程，萬不可掉以輕心。
- 4、對物件必須要有信心，我必須幫助屋主，將房子出租出去的決心  
這樣才能感動房客。



# 帶看中 - 業務應注意的禮儀

## ● 房客方面

- 1、乘坐電梯時，要注意電梯禮儀。
- 2、行走速度要適中，不可速度太快或太慢。
- 3、與房客應保持一定的距離。
- 4、業務應在帶看過程中，將屋主與房客保持適當距離。



## 帶看中 - 業務應注意的禮儀

- 屋主方面

- 1、進入物件室內前，應禮貌的詢問屋主是否方便進入，待獲得屋主的允許後方可帶領房客進入室內。
- 2、進入租屋房間前，一定要記得脫下鞋子，保持地面的乾淨。
- 3、在參觀房內設時，應帶領整個節奏，引領屋主及房客逐一察看並作簡單講解及介紹。
- 4、不得有明顯偏袒屋主或房客的言行。



# 帶看中 - 防止跑單

- 跑單中常見的動作
  - 1、屋主跟房客互換名片。
  - 2、房客給屋主加LINE、塞紙條。
  - 3、離開前拖延，詢問地址等。
- 防止跑單策略
  - 讓屋主跟房客保持距離
  - 可請屋主在大門稍候
  - 真誠讓屋主或房客感動



## 帶看中 - 帶看五能

- 能直簽的馬上簽約。
- 能收定金的馬上簽定金單。
- 能提供其他物件的一定要提供。
- 能詢問出不租的原因就一定要問到。
- 能馬上約看附近物件的一定馬上前往看屋。



## 帶看中 - 不要輕易不理房客

帶看後房客走了無非也就二種可能。

- 第一，還有其他仲介約看其他物件。
- 第二，看完我們的物件後考慮，但還是要看其他仲介帶看的物件對比一下。
  - 1、我們即便在第一次帶看，房客沒有喜歡的情況下，也要盡可能的轉介其他物件。
  - 2、再轉介其他物件時，進行詳細溝通、瞭解房客其真正隱含需求或者以聊天的方式取得對方信任。



## 帶看後 - 帶看後十問

- 1、為什麼房客沒有付定呢？房客看完房子怎麼走的，接著去做什麼了？
- 2、為什麼房客不喜歡物件呢？房客不喜歡的理由是什麼？
- 3、在一輪帶看，房客對哪間物件意願較高？為什麼呢？是BAC的那幾間嗎？
- 4、房客在帶看中的反應是什麼樣？帶看的過程中都說了些什麼？
- 5、房客的背景資訊了解嗎？
- 6、重點看了什麼？最喜歡物件的哪裡？最不喜歡哪裡？為什麼？
- 7、房客對你提出哪些關鍵問題，為什麼提這些問題呢？你都是怎麼回答房客呢？
- 8、房客是否問了相關費用，怎麼問的，關於費用還說了什麼？你是怎麼回答的？
- 9、你覺得本次帶看對房客有什麼新的瞭解？
- 10、你準備下一步怎麼聯繫這個房客？



## 帶看後 - 帶看後促成

- 現場無法掌控的房客可事後追蹤，保留電話。要抱著必成、熱誠的心態。
- 將房客的帶看情況、問題、反應詳細記錄，並轉介房客約看其他物件。
- 如果房客不喜歡你所帶的物件也不必煩惱，但是你一定要知道房客不要的原因。
- 對於有誠意的房客一定要持續追蹤服務，千萬不要冷卻房客的意願。
- 帶看後房客不願看其他物件，業務可以逗留一段時間，避免房客返回找屋主洽談。
- 如果房客猶豫，業務應幫忙做決定，很多都是衝動下定金的。



## 帶看後 - 帶看後回訪雙方

對屋主：

如果房客對所帶看的物件不喜歡，那麼你也要當天對屋主進行回訪，告知房客的意見，來闡述一下我們的建議，為下一次帶看做準備。

對房客：

首先詢問房客對哪裡不滿意，然後我們做出相應的解答，結合業務技巧對房客再服務。

# 關於租屋帶看需具備的觀念

帶看後房子無法滿足房客的需求時，**一定要向客戶詢問不滿意的原因**，是否條件改變或是需求條件不對，再次詢問房客的真實需求。

雖然沒有合適的物件，事後回報要及時。根據租賃業務的特性，房客的存活期限很少有超出一周時間的，詢問客戶需求及是否已找到租屋。每一次的帶看很少馬上成交，那麼你一定要知道市場中，80%的房客是你為市場所培養的，只有20%能成為你的成交房客，這時你要做的就是**說話慢（看房客的表情）、放棄慢（業務不輕言放棄，只要他有需求，你能跟進及時，那麼最終房客會在你手裡成交的）**。



# 課程回顧



1. 蒐集資訊

2. 確認時間

3. 第一印象

4. FABE/BAC

5. 前、中、後

6. 後續服務

# 暖心激勵：蝸牛

作詞：Jay Chou 作曲：Jay Chou

該不該擱下重重的殼 尋找到底哪裡有藍天  
隨著輕輕的風輕輕的飄 歷經的傷都不感覺疼

我要一步一步往上爬 等待陽光靜靜看著它的臉  
小小的天有大大的夢想  
重重的殼裹著輕輕的仰望

我要一步一步往上爬 在最高點乘著葉片往前飛  
小小的天流過的淚和汗 總有一天我有屬於我的天

我要一步一步往上爬 在最高點乘著葉片往前飛  
任風吹乾 流過的淚和汗

我要一步一步往上爬 等待陽光靜靜看著它的臉  
小小的天有大大的夢想

我有屬於我的天

任風吹乾 流過的淚和汗 總有一天我有屬於我的天





***Your questions are most welcome !***