**Casa abierta al público:**

¡Hola Sr. Hunna Hunna!

¡Espero que este correo electrónico le encuentre bien! Como su especialista en bienes raíces, sólo quería tomar un momento para compartir un consejo rápido sobre cómo una **casa abierta al público profesional puede beneficiar a un vendedor de casa** en el mercado actual.

Aunque muchos propietarios creen que pueden organizar **una** **jornada de puertas abiertas** por su cuenta, lo que no entienden es lo **diferente que es la respuesta entre una jornada de puertas abiertas organizada por el propietario** y una **organizada por un profesional inmobiliario.**

He adjuntado un vídeo del programa de **A&E television** "Sell This House" que muestra, con el uso de **cámaras ocultas**, cómo reacciona la gente cuando visita una casa en venta. La conclusión es que, si bien pueden ser educados y amables -y menos directos con sus respuestas a un propietario-, no tienen ningún problema en decirle a un profesional inmobiliario lo que piensan.

Cuando tenemos **respuestas reales y un compromiso real, podemos comercializar mejor su casa**, ayudar a los compradores a visualizarse en su casa y **negociar mejor en su nombre**. Vea el clip adjunto y por favor llámeme si tiene alguna pregunta.

Si quiere saber más **sobre lo que se necesita para vender o incluso cuánto vale su casa en el mercado actual**, llámeme o envíeme un mensaje hoy mismo. ¡Estoy feliz de ser ese recurso para usted!

¡Sigue sonriendo!

Darryl Davis

Descargue el videoclip de la pestaña [Ficha del listado de citas](https://thepowerprogram.com/listing-appointment/) en su Aula aquí y adjúntelo a sus correos electrónicos, o ponga el clip en su sitio web e incluya el enlace si lo envía como carta.