

Darryl Davis'

LOS 12 MEJORES

Diálogos

Garantizados para Llenar tu Calendario

Prospección Inmobiliaria
y Manejo de Objeciones
Diálogos para el Profesional
Inmobiliario de Hoy



Aunque normalmente no soy FAN de los guiones de diálogos, principalmente porque la otra persona tiene que saber SU parte, sí hago excepciones. Especialmente cuando se trata de llamar a FSBOs (Dueños que venden por sí mismos) y propiedades vencidas.

En esta guía especial, comparto doce de los diálogos de Power Agent® más solicitados. Cuando se usan de manera constante, nuestros miembros nos dicen que están logrando agendar al menos dos de cada cuatro llamadas. ¡También incluí algunos para trabajar con tu esfera de influencia, tu zona agrícola, e incluso un manejador de objeciones comunes!

Cuando los agentes saben qué decir y cuándo decirlo, se sienten más seguros y competentes al tomar el teléfono o recorrer sus zonas. A su vez, esa confianza les ayuda a prospectar más y con mejores resultados.

No hay un momento más importante para construir tu inventario de listados. Nuestros mercados están cambiando, y con ello, los agentes necesitan mantenerse enfocados y en la cima de su juego. Espero que estos diálogos de Power Agent® te ayuden justamente a lograr eso.

Recuerda, ¡estamos aquí si nos necesitas! Llama a mi oficina al 800-395-3905 o visítanos en www.ThePowerProgram.com si tienes alguna pregunta.



Darryl Davis, CSP



DarrylSpeaks.com
631-929-5555



CONTENTS

04

Actualización de la
Cartera de Clientes

05

Introducción de Llamada al
Vecindario de tu Granja
(Farm Area)

06

Tocar Puertas en tu
Zona de Prospección
(Farm)

07

Propiedad Expirada

08

Correo de Voz para
Expiradas

09

FRBO (Propiedad en
Renta por el
Propietario)

10

FSBO (Propiedad en
Venta por el
Propietario)

11

Correo de Voz para
FSBO

12

FSBOs Antiguos

13

Adopción de
Huérfanos (Clientes
sin agente de
referencia)

14

Propiedad
Desocupada

15

Zestimate de Zillow



Actualización de la Cartera de Clientes

Muchos agentes tienen cajas y cajas de archivos o registros desactualizados, y ahora se encuentran necesitando registros actualizados de clientes que incluyan direcciones de correo electrónico vigentes.

¿Qué funciona? Contratar a un asistente administrativo o temporal para hacer llamadas. Puedes dividir la tarea en una cantidad diaria de llamadas hasta que los archivos estén actualizados.

*“¡Hola! Mi nombre es _____, y estoy llamando en nombre de _____
(Nombre del Agente), su experto inmobiliario en el vecindario. Quizás
recuerde que estuvo involucrado en una transacción inmobiliaria con
(Nombre del Agente) en (Mes, Año). ¿Tiene un minuto?*

*_____ (Nombre del Agente) está preparando un valioso informe sobre las
condiciones actuales del mercado local, el cual le dará una buena idea de lo
que eso significa para el valor de su propiedad, y quería enviarle una copia.
¿Nos podría dar una dirección de correo electrónico a la que podamos
enviárselo?*

¡Muchísimas gracias!”



Introducción de Llamada a la Zona de Prospección

Agente de Power®: Hola, soy (Tu Nombre) de (Tu Empresa); ¿cómo está?

Propietario: Bien.

Agente de Power®: Espero no haberle interrumpido. Le estoy llamando para hacerle saber que le he estado enviando información sobre el mercado, para mantenerle al tanto de lo que está ocurriendo en su vecindario. ¿Ha estado recibiendo esa información?

Propietario: Sí.

Agente de Power® (Opción de Valor #1):

Quería hacerle saber que una de las cosas que también estoy ofreciendo a mis vecinos es un informe gratuito sobre _____. Entiendo que quizás no estén pensando en vender en este momento, pero si alguna vez lo hacen, esta es información muy útil que conviene tener.

Agente de Power® (Opción de Valor #2):

*Uno de los servicios que estamos ofreciendo a la comunidad es un **Análisis de Mercado Gratuito por Teléfono**. Creemos que esto es importante porque una casa suele ser uno de los activos más valiosos para una familia. Al igual que un portafolio de inversiones, es recomendable actualizar periódicamente el valor de sus bienes.*

Lo que ofrecemos es un análisis sencillo por teléfono. Así es como funciona: le hago algunas preguntas sobre la casa, luego realizo una pequeña investigación, preparo el análisis de mercado y después le devuelvo la llamada con los resultados.

¿Tiene un momento para que lo hagamos ahora?

Tocar Puertas en Tu Zona (Door Knocking For Your Farm)

Agente Power®: Hola, soy (Tu Nombre) de (Tu Empresa); ¿cómo está?

Propietario: Bien.

Agente Power®: Espero no interrumpir. La razón por la que estoy pasando es para informarle que he estado enviándole información sobre el mercado para mantenerlo al tanto de lo que sucede en su vecindario. ¿Ha estado recibiendo esa información?

Propietario: Sí.

Agente Power®: ¡Excelente! También quería presentarme. Aquí tiene (dar algo de valor o un obsequio).

Si alguna vez puedo hacer algo por usted o su familia en relación con bienes raíces, mi número está en la parte inferior de (lo que acaba de darle).

Por cierto, también estoy ofreciendo a los propietarios de la zona un Informe de Mercado del Vecindario. Es un informe que ofrece dos cosas: Primero, muestra por cuánto se vendieron las casas cercanas y, segundo, basado en esa información, le da un rango de valor aproximado de su propiedad. Creemos que esto es muy importante porque una casa suele ser uno de los activos más importantes de una familia. Igual que un portafolio de inversiones, debería actualizar periódicamente el valor de sus bienes. ¿Es algo que le interesaría?

Propietario: Sí.

Agente Power®: Perfecto. El primer paso es dar un vistazo rápido a la casa, obtener información sobre los metros cuadrados, etc., y luego puedo preparar el informe. ¿Cuándo sería un buen momento para hacer la visita?



PROPIEDADES EXPIRADAS

Step 1 Identificar Step 2 Presentarse

Hola, ¿puedo hablar con el señor Jones?

Hola, soy Darryl Davis de POWER Realty. ¿Cómo está?

Step 3 Aclarar

La razón por la que llamo es que noté que su casa salió del MLS y me preguntaba si todavía está en venta.

Sí – ¿La volvió a poner en el MLS?

No – ¿La vendió?

Step 4 Construir Relación

Estoy viendo una copia de su anuncio en el Servicio de Listado Múltiple y me sorprende un poco que no se haya vendido. ¿Por qué cree que no se vendió?

Después de que respondan, el resto de las preguntas deben enfocarse en a dónde se están mudando, no en por qué no se vendió: ¿A dónde se mudará? ¿Cuándo le gustaría estar allí? ¿Hay alguna razón en particular por la que eligió esa ubicación?

Step 5 Invitar a la Acción

Señor Jones, entiendo que esto probablemente sea frustrante para usted, pero déjeme preguntarle algo: si tuviera un comprador dispuesto a pagar el precio que necesita para que esta mudanza sea exitosa, y aún pudiéramos llevarlo a Florida en el plazo que desea, y con el dinero que necesita, ¿sería algo que consideraría?



Mensaje de Voz - Propiedad Expirada

Hola, soy (Tu Nombre) de (Tu Empresa).

La razón por la que llamo es que noté que su casa salió del Servicio de Listado Múltiple, y tengo información importante al respecto.

Incluso podría tener a alguien que esté interesado. No estoy completamente seguro, porque primero necesito obtener un poco más de información de su parte. Por favor, devuélvame la llamada.



Propietario que Alquila por Su Cuenta (FRBO)

Step 1 Identificar

Estoy llamando por el alquiler. ¿La casa todavía está disponible?

Step 2 Presentarse

Hola, soy Darryl Davis de POWER Realty. ¿Cómo está?

Step 3 Aclarar

La razón por la que llamo es que veo que está alquilando su propiedad, pero me preguntaba: si tuviera alguien interesado en comprar su casa y obtener una buena ganancia, ¿sería algo que le interesaría?

Step 4 Construir Relación

Haga preguntas que cualquier comprador haría, como: ¿Cuántas habitaciones tiene? ¿En qué condiciones se encuentra la casa? ¿Cuánto tiempo lleva viviendo allí?

Step 5 Confirmar la Cita

¿Le molestaría si pasara para ver lo que tiene y así poder evaluar cómo puedo ayudarle?



FSBO

Step 1 Identificar

Estoy llamando acerca de la casa en venta.

¿Todavía está disponible?

Step 2 Introducir

Bueno, hola. Habla Darryl Davis de POWER Realty. ¿Cómo está?

Step 3 Aclarar

La razón por la que llamo es porque vi su anuncio (letrero, etc.) y quería saber si está trabajando con corredores en la venta de su propiedad.

YSÍ — *¿Actualmente está listado con un corredor?*

No — *¿Entonces está tratando de venderla por su cuenta?*

Respuesta difícil: *¿Es porque quiere ahorrarse la comisión?*

Step 4 Construir una Relación

Bueno, estoy viendo una copia del anuncio y la casa suena encantadora. ¿Usted escribió este anuncio?

Proceda a hacer preguntas para generar confianza. Primero haga preguntas que haría un comprador, como número de habitaciones, estado, mejoras, etc. Cuando sienta que ya hay más confianza y ellos hablan más que usted, pase al segundo grupo de preguntas: por qué están vendiendo.

Step 5 Invitar a la Acción

¿Le molestaría si paso a ver su casa?

Si tuviera un comprador dispuesto a pagarle su precio y mi comisión, ¿podríamos trabajar juntos? En algunos casos eso es posible, pero primero necesitaría ver su casa.



Buzón de voz FSBO

Hola, habla (Su Nombre) de (Su Empresa).

La razón por la que llamo es porque noté que está vendiendo su casa y tengo información importante al respecto.

Incluso podría tener a alguien que podría estar interesado. No estoy completamente seguro porque primero necesito obtener un poco más de información de usted. Por favor, devuélvame la llamada.



FSBOs antiguos

Step 1 Identificar

¿Puedo hablar con _____?

Step 2 Introducir

Bueno, hola. Habla Darryl Davis de POWER Realty. ¿Cómo está?

Step 3 Aclarar

La razón por la que llamo es porque nuestros registros muestran que usted intentó vender su casa hace _____ meses. ¿Es correcto?

Step 4 Construir una Relación

Pregunto porque mi empresa listó otras casas en su área aproximadamente en la misma época en que usted intentaba vender, y todas esas casas se vendieron. ¿Puedo preguntarle:

- ¿Estaba pensando en vender nuevamente?
- ¿A dónde estaba pensando mudarse?
- ¿Por qué allí?
- ¿Ha visto ya algunas casas allí?
- ¿Cuánto tiempo ha estado viviendo en esta casa?

Step 5 Invitar a la Acción (Combinar y Adaptar)

- 1) ¿La razón por la que intentaba venderla por su cuenta era para ahorrarse la comisión?
- 2) Si yo pudiera ayudarle a mudarse a _____, y no tuviera que pagar una comisión de correduría por ello, ¿le interesaría?
- 3) En algunos casos es posible hacerlo, pero primero tendría que ver su casa.
- 4) Si tuviera sentido financiero, ¿reconsideraría mudarse a _____?
- 5) ¿Por qué no hacemos esto? Busquemos un momento para reunirnos, usted me muestra la casa y yo le digo cuánto vale su propiedad en el mercado actual, y vemos si puedo ayudarle a mudarse a _____.

Adopción de huérfanos

Step 1 Identificar

Estoy buscando _____

Step 2 Introducir

Hola, soy (Su Nombre) de (Su Empresa); ¿cómo está?

Step 3 Aclarar

El motivo de esta llamada es disculparme. Parece que usted compró (o vendió) una casa hace _____ años a través de nuestra empresa, y el agente que participó en la operación ya no trabaja con nosotros. La razón de la disculpa es que parece que perdimos contacto con usted. Por eso, he sido designado por nuestra empresa como su nuevo representante; si alguna vez tiene preguntas sobre bienes raíces, puede comunicarse conmigo directamente.

Step 4 Descubra a qué están comprometidos

- 1) Por cierto, ¿cómo ha estado disfrutando de la casa?
- 2) ¿Ha hecho alguna mejora importante en la casa?
- 3) ¿Qué es lo que más le gusta del vecindario?
- 4) ¿Alguna vez ha pensado en mudarse?
- 5) Si se mudara, ¿a dónde le gustaría ir?
- 6) Si pudiera tener una casa más grande o estar en un vecindario diferente pagando lo mismo al mes, ¿le interesaría?

Step 5 Invite a la acción (Elija una opción)

1) Uno de los servicios que ahora ofrecemos es un análisis de mercado actualizado de la vivienda de un cliente. Nunca se sabe; podría sorprenderse al descubrir cuánto vale su casa. Literalmente, podría mudarse a otra vivienda ¡y sus pagos podrían no aumentar.

2) Uno de los servicios que ofrecemos a nuestros clientes anteriores es el Informe del Mercado del Vecindario. Este informe no solo le indica cuánto vale su casa en el mercado actual, sino que también le muestra el valor de las casas de sus vecinos.



Propiedad desocupada

Step 1 Identificar

Hola, llamo acerca de su propiedad en (dirección).

Step 2 Introducir

*Habla (Su Nombre) de (Su Empresa);
¿cómo está?*

Step 3 Aclarar

La razón por la que llamo es porque veo que su propiedad ha estado desocupada por un tiempo y me preguntaba: si tuviera a alguien que quisiera comprarla con una buena ganancia, ¿sería algo que le interesaría?

Step 4 Construir una relación

Haga preguntas para generar confianza, como lo haría cualquier comprador: por ejemplo, el número de habitaciones, el estado de la propiedad, cuánto tiempo ha sido dueño de la casa, etc.

Step 5 Confirmar la cita

¿Qué día y hora le convienen esta semana? Puedo estar disponible el martes a las seis o el miércoles después de las tres.



Estimación de Zillow

«Yo sé cuánto vale mi casa. ¡Tengo un Zestimate!»

«Lo aprecio, Sra. Hunna Hunna. La razón por la que lo llaman un Zestimate —o Estimado de Zillow— es porque exactamente eso es: una estimación, no un número real.»

Un propietario puede cometer un error enorme si se guía por esa estimación. Permítame explicarle. Cuando usted vende su casa y un comprador quiere comprarla, ese comprador le dará el 20% del precio de venta y acudirá a un banco por una hipoteca para el otro 80%. Así que, si lo piensa, el banco tiene más invertido que el propio comprador, y los bancos no hacen zestimates. Ellos envían a un tasador con licencia que debe pasar por ciertos niveles de capacitación y utilizar una fórmula específica para determinar un valor objetivo de mercado justo para la vivienda.

Como puede ver aquí, tengo una carta de un tasador pidiéndome ayuda para encontrar comparables en el área para una tasación. La razón por la que lo hizo es que, como agente de bienes raíces con licencia en el estado de _____, tengo acceso a todas las propiedades comparables en nuestra zona. De hecho, yo mismo preparo los comparables. ¿Por qué? Porque soy yo quien está vendiendo las casas. Voy a mostrarle algo que usted no verá en Zillow porque ellos no respaldan sus estimaciones. Vamos a revisar comparables reales, Sr. y Sra. Hunna Hunna, los mismos que el banco va a considerar, y juntos determinaremos la cifra que creemos que el banco va a establecer. ¿Le parece bien?

DARRYL DAVIS



/DarrylSpeaks



DarrylSpeaks.com • 631-929-5555