FSBO LETTER 01

Estimado/a Hunna Hunna,

 Me especializo en la venta de propiedades como la suya, y quiero ser su REALTOR®. De hecho, ahora mismo, estoy trabajando con varios compradores que están buscando en su zona, y puede que haya uno que quiera ver su propiedad de inmediato.

 Creo que cuando usted pone su casa en venta, es importante elegir el agente de bienes raíces que le ofrecerá los mayores beneficios. Aunque hay muchos agentes en nuestra zona, no todos tienen las mismas herramientas o habilidades. Me gustaría contarle brevemente mi programa de marketing y cómo me diferencio de mis competidores. En primer lugar, soy de confianza. De hecho, he sido seleccionado por más vendedores de casas en esta área para representarlos en la venta de su propiedad que casi cualquier otro REALTOR® individual. También soy conocido por conseguir el mejor dólar, una venta rápida, con los menores dolores de cabeza para los clientes debido a mi programa de exposición-marketing final.

 También voy a personalizar mi programa de marketing para satisfacer sus necesidades específicas. Tengo los compradores en este momento en busca de comprar la propiedad en su vecindario.

 Me encantaría hacer una llamada con usted para realizar un análisis de mercado sin riesgo y sin compromiso, y luego fijar una hora en la que pueda compartir con usted mi programa de venta de casas y analizar cómo puedo conseguirle el mayor rendimiento para su inversión.

Atentamente,

# D

Darryl Davis

Especialista inmobiliario

**P.D.** El 85% de todos los vendedores de viviendas acabarán por ponerse en contacto con un REALTOR®. Vamos a conseguir su mudanza ahora antes de que el mercado cambie.