FSBO LETTER 02

Estimado/a Hunna Hunna,

 Ya he puesto las bases para vender su propiedad. Verá que mi sistema de comercialización de bienes raíces es diferente de casi cualquier otro REALTOR® en esta área. La mayoría de los agentes inmobiliarios de hoy en día quieren que usted ponga su propiedad en la lista con ellos antes de empezar a localizar compradores. Yo no trabajo así. De hecho, comencé a buscar un comprador para su propiedad hace casi tres meses.

 Probablemente haya visto mis carteles y anuncios por la ciudad y en Internet. En los últimos 120 días, he colocado varios anuncios individuales. Esos anuncios han atraído muchas llamadas de compradores cualificados. Usted se preguntará, ¿cómo puede un agente inmobiliario atender a tantos compradores? La respuesta es muy sencilla. Es porque he diseñado un sistema único de listado múltiple de compradores.

 Cuando usted se enlista conmigo, dentro de los primeros 10 días tendré una foto de su casa tomada y luego compilaré la información de su propiedad en un volante de mercadeo y entregado a mi cargo, no sólo a cada agente de bienes raíces, sino también a cada comprador que está conectado en la parte del Perfil del Comprador del Sistema de Listado Múltiple. Entonces mis compradores y otros REALTORS® pueden llamarme y podemos concertar una presentación individual de su propiedad.

 Sé que usted quiere vender su propiedad. La mejor manera de comenzar ese proceso es llamarme y obtener esa evaluación gratuita de mercado.

Atentamente,

# D

Darryl Davis

Especialista inmobiliario

**P.D. -** El año pasado vendí muchas casas utilizando mi exclusivo sistema de perfil del comprador.