FSBO LETTER 04

Estimado/a Hunna Hunna,

Como probablemente pueda deducir a estas alturas, mi objetivo de marketing es un poco más sofisticado que el del agente inmobiliario medio. Esta es ya mi cuarta carta para usted y sospecho que la mayoría de mis competidores ya han renunciado a ayudarle a vender su casa. He aquí una pregunta que debe hacerse: En este momento, hay cientos de agentes inmobiliarios en nuestro consejo inmobiliario local, ¿por qué sólo unos pocos se han puesto en contacto con usted?

Creo que la respuesta es sencilla. No tienen un sistema de seguimiento. Y sin un sistema de seguimiento, es casi imposible seguir el alto número de compradores que preguntan por su propiedad.

Soy un especialista en listados de casas, con un sistema único de MLS para distribuir la información de su propiedad a mis compradores y a todos los REALTOR® en el mercado.

Lo que usted no puede ser consciente de cuando usted lista conmigo, crearé un anuncio para su nueva propiedad, que tendrá ampliamente sindicado. Luego, probaré el anuncio hasta obtener la mejor respuesta. Esto genera una gran cantidad de actividad de los compradores, lo que conducirá a la venta de su propiedad para el mayor retorno de su inversión. Mientras que algunos agentes inmobiliarios dirán que la publicidad cuesta dinero, yo creo que la publicidad puede hacerle ganar dinero.

Vamos a reunirnos a su conveniencia y crear un anuncio que conseguirá el teléfono sonando fuera del gancho con las consultas de los compradores calificados. Llámeme hoy mismo para una evaluación gratuita del mercado, ¡y así podrá empezar a hacer las maletas!

Atentamente,

# D

Darryl Davis

Especialista inmobiliario

**P.D.** En los últimos 30 días, he generado una gran cantidad de consultas de compradores de mi programa de marketing de respuesta directa y uno de esos compradores muchos quieren ver su propiedad de inmediato.