FSBO LETTER 07

Hunna Hunna

1010 Umpty Umpty

New York, NY 12345

Estimado/a Hunna Hunna,

Esto es sólo un seguimiento de la reciente carta que le envié en relación con la venta de su propiedad en UBICACIÓN. Quiero que sepa que me entusiasma la posibilidad de trabajar con usted.

Hemos tenido la suerte de ayudar a más de 1.000 familias con sus necesidades inmobiliarias, y nos encantaría tener la oportunidad de ayudarle a usted también. Nuestro historial habla por sí mismo... más del 90% de nuestros listados se venden, y nuestro promedio de venta al precio de lista es del 98,7%. Dado que el promedio de la Junta de Agentes de Bienes Raíces es del 95%, esto significa que es probable que usted ponga más dólares en su bolsillo al trabajar con nosotros. (Un 3,7% adicional en el precio de compra multiplicado por nuestro precio medio de venta de 500.000 dólares significa otros 18.500 dólares).

Otra estadística importante a tener en cuenta es que en su NOMBRE DE EMPRESA, nuestro tiempo promedio de mercado es 62 días más rápido que el promedio de la Junta de Agentes de Bienes Raíces - conseguir que su propiedad se cierre antes añade aún más valor.

El objetivo de nuestro equipo es ir a por todas para cada cliente, cada vez. Nuestra misión es dar un servicio tan extraordinario que nuestros clientes se sientan obligados a enviarnos referencias. Las referencias son la sangre vital de nuestro negocio, y actualmente comprenden más del 75% de ese negocio - de clientes lo suficientemente satisfechos como para usarnos de nuevo y recomendarnos a sus amigos.

Si tiene alguna pregunta o le gustaría discutir cómo nuestro agresivo plan de marketing puede trabajar para usted, por favor llámenos al 555-555-5555. Espero tener noticias suyas.

Atentamente,

# D

Darryl Davis

Especialista inmobiliario