

ASESOR: - ¿Vos tenés que vender? (para saber cuál es la situación)

CLIENTE: - SI
- NO

SI DIJO QUE **SI TIENE QUE VENDER**
(Es una posible captación)

Contame un poquito cómo es. Si querés venir a verlo y después arreglamos y vemos el tuyo.



SI DIJO QUE **NO TIENE QUE VENDER**

ASESOR: ¿Y cuándo necesitás mudarte?

(Averiguar cuánto tiempo tienen para mudarse.)

(Averiguar si ya vendieron, si tienen la plata.

Si tienen que reubicarse y el tiempo los corre.)



COORDINAR LA VISITA A LA PROPIEDAD

- ¿Cuándo le viene mejor visitar el inmueble? ¿Por la mañana o la tarde?
- Mañana tengo que mostrarlo a otro cliente a las 15 hs. Podríamos coordinar para las 15.30?



IDENTIFICAR LAS VENTAJAS DEL INMUEBLE

- **LUMINOSO:** Al mostrar, mostrar mucho la luz del departamento.
- **MONOAMBIENTE DIVISIBLE:** “Es muy fácil convertirlo en un 2 ambientes por la luz que tiene en los dos sectores.”
- **SIN VECINOS:** “Ningún ambiente da a otro vecino.”



IDENTIFICAR LAS VENTAJAS DEL INMUEBLE

- **BAJAS EXPENSAS:** “Tiene muy bajas expensas y la administración es muy buena”.
- **SERVICIOS CENTRALES / Equipos de AA:** “Tiene calefacción central en cada habitación.” “Los equipos de aire acondicionado quedan, hay en cada habitación”.
- **SILENCIOSO:** “Es un edificio muy tranquilo”.



“El departamento está impecable”

“La cocina está toda remodelada”

AMBIENTE LUMINOSO: “La verdad, ni te enciendo la luz, mirá la luz que tiene, no hace falta”

Si es súper oscuro, mejor mostrarlo a la nohcecita.



CONSEJOS

Si van de a dos o más, dejarlos ir juntos y no meterse mucho. Pero, en cambio, a algunas personas les gusta que los guíen por el departamento.

No decir “éste es el baño, ésta es la cocina”.

Si preguntan algo que no sabemos, por ejemplo: ¿Es apto profesional? Responder: Para mañana te lo averiguo.



ASESOR: ¿Y, qué te pareció?

ASESOR: ¿Es lo que estás buscando?

SI TE DAS CUENTA QUE LE GUSTÓ

CLIENTE: SÍ, PERO la verdad que a este valor no
llego.

ASESOR: ¿A qué valor te cierra este departamento? Si
querés probamos. Voy a hacer todo para que salga.
Probamos con el vendedor. Por lo menos, empezamos
a negociar. (Mostrar que somos del mismo equipo.
Hablar en plural.)

(Tratar de llegar a una oferta. Después el valor se va negociando.
A menos que sea una locura lo que quiere ofrecer).



PROPIEDAD QUE ESTÁ EN VALOR DE VENTA

CLIENTE: - SÍ, PERO la verdad que a este valor no llego.

ASESOR: (Si está a valor de venta). - Está a un valor casi de cierre. El que se fue hace un ratito está muy interesado pero todavía no hizo ninguna oferta. Mientras no se haga oferta, lo seguimos mostrando. Cuando ya tenemos una oferta, no se muestra más.



TIENE OBJECIONES AL INMUEBLE

CLIENTE: - Sí, pero la cocina está muy vieja / la pared está toda despintada.

ASESOR: - ¿Sabés cuánto cuesta hacer una cocina nueva / pintar la pared?

CLIENTE: Sí, u\$s 5000.-

ASESOR: Perfecto! Si te consigo ese descuento, te interesa el departamento?



EL CLIENTE INDICA QUE NOS VA A RESPONDER MAÑANA

- Ok. Perfecto! Mañana me da una respuesta. Sin embargo, no puedo dejar de comentarle lo que me pasó la semana pasada con otra propiedad ...



EL CLIENTE INDICA QUE LE GUSTA PERO QUE NO ESTÁ SEGURO/A

ASESOR: ¿Te gustaría venir a verlo otro día, con otra persona? Mirá, tal día viene a verlo otra chica, que viene con su mamá por segunda vez, y podría mostrártela ese mismo día.



CLIENTE DEMUESTRA POCO INTERÉS

CLIENTE: - Voy a ver.

ASESOR: - Sí, obvio, si querés, seguí buscando. La verdad que éste está en muy buen precio, tiene esto y lo otro, no creo que esté mucho más tiempo a la venta.



NO ESTÁ INTERESADO EN ESTE INMUEBLE

CLIENTE: - No me convence mucho, porque
Quiero seguir buscando.

ASESOR: - Bueno, decime qué estás buscando, a
ver si tengo otro para mostrarte.

(Captar la búsqueda)



OFRECERLE HACER UNA RESERVA

Bueno, si querés hacemos una reserva, por lo menos con u\$s 1000 y ya con eso ya lo podemos empezar a negociar, y ya con eso nadie más lo puede ver.

La reserva la hacemos en la oficina, está a 3 cuadras de Cabildo y Juramento.



MAÑANA HACE RESERVA

CLIENTE: - Mañana a la mañana voy a hacer la reserva.

ASESOR: ¿Me asegurás que venís mañana a la mañana? Porque a la tarde tengo dos personas que quedaron en venir a verla, entonces las anulo si me confirmás que venís. Si me confirmás que venís, yo las anulo.



GASTOS

CLIENTE: - ¿Cómo son los gastos?

ASESOR: Nosotros cobramos el 4%. Los gastos de escrituración vos elegís el escribano, después él te los pasa.



NO PROMETER QUE FÁCILMENTE VAMOS A CONSEGUIR EL PRECIO QUE QUIERE

ASESOR: Bueno, vamos a ver, lo voy a charlar con los vendedores, vamos a hacer la oferta, vamos a hacer la prueba, vamos a ver.

(Aunque sea una oferta muy buena. El comprador tiene que valorar el trabajo que realizamos).



**NO NEGOCIAR SIN HABER RECIBIDO UNA
OFERTA CONCRETA.**

**JAMÁS CONTACTAR AL
PROPIETARIO PARA CONTARLE
UNA OFERTA VERBAL!!!!!!**



**NO OFRECER BAJARLE LA
COMISIÓN AL COMPRADOR, SI
NOS DICE QUE NO LLEGA AL
PRECIO DE VENTA!!!!**



