

Adherido al sistema

CENTURY 21®

Bragarnik

C.U.C.I.C.B.A. 7863

CAPACITACIÓN

Objeciones y Role Play



Todas las excusas que nos vayan poniendo las tenemos que ir anotando y resolviéndolas, pensándolas y poniéndolas por escrito.

De esta forma nunca nos tomarán desprevenidos y siempre iremos un paso adelante.



- No estoy interesado en vender con inmobiliarias
- Yo soy capaz de venderlo solo
- Otras inmobiliarias no cobran comisión
- Ya estoy trabajando con otra inmobiliaria
- No tengo tiempo ahora para hablar



OBJECIONES



Objeciones: Firmar autorización

- «Yo entiendo que firmar una autorización te genere dudas, justamente por eso, esta autorización es para que vos tengas la garantía que tu propiedad se comercializará sólo en las condiciones que allí figuren.
- Además, sería poco profesional y quedaría expuesto a posibles denuncias si ante el interés de un comprador no pudiésemos demostrar estar autorizados para ofrecerla. La autorización no es ni más ni menos que un mandato para comercializar tu propiedad ».-



Objeciones: Papeles

- «A mí en tu lugar también me daría no se qué entregar la escritura de mi casa, sin embargo, sólo necesitamos una fotocopia para tener certeza de los metros cuadrados, de la titularidad del inmueble y para descartar cualquier gravamen que pese sobre la propiedad. Es por ello que nos alcanza con una copia que si te parece le cruzamos la leyenda de no válida, o sino la escaneo ahora mismo».-



Objeciones: 3% + IVA

- «Es lógico que pretendas obtener de esta venta la mayor cantidad de dinero posible y no pagar comisión, sin embargo, quisiera que tengas en cuenta que mi participación hará que seguramente obtengas un mayor monto que si la vendieras por tu cuenta.
- Asimismo, te comento que de la totalidad de la comisión a mi me queda sólo una parte, y de esa parte yo vivo. Por último, también me gustaría que tengas en cuenta que éste es mi trabajo y yo en esto invierto mucho tiempo y dinero trabajando a riesgo, es decir, si no logro venderla no cobro nada».-



Objeciones: Algunas inmobiliarias no le cobran comisión al vendedor

- Eso es real. Pero esas inmobiliarias NO COMPARTEN COMISION CON OTRAS INMOBILIARIAS, y pierden oportunidad de vender la propiedad más rápido.
- Nosotros compartimos comisión e invertimos mucho más (mayor inversión publicitaria, campaña de marketing digital, y si la propiedad lo amerita, contratación de un fotógrafo profesional)
- Algunas inmobiliarias que captan al "0 %", dejan la propiedad cajoneada y literalmente no le dan bolilla.

INVERSION PUBLICITARIA QUE DEBERÍA HACER UN DUEÑO

COSTOS MENSUALES DE AVISOS EN PORTALES INMOBILIARIOS

(precios a julio/2021)

- Zonaprop \$ 10.399 más iva = \$12.582 por mes
- Argenprop \$ 9750 más iva (incluye Inmuebles Clarín y Buscainmueble) = \$11.797.- por mes
- Mercado Libre \$6.117 más iva = \$7.401 por mes



TOTAL = \$ 31.780 POR MES



INVERSION PUBLICITARIA QUE DEBERÍA HACER UN DUEÑO

Destacá tu propiedad

Obtené resultados más rápidos

1 Superdestacado

\$10.399,00 / mes*

- ✓ Máxima exposición
- ✓ Genera mayor cantidad de interesados
- ✓ Bonificación del primer mes al alquilar utilizando una garantía ZonaProp

Elegir →

1 Destacado

\$6.499,00 / mes*

- ✓ Visibilidad destacada
- ✓ Genera más cantidad de interesados

Elegir →

Solo Alquiler

1 Simple

\$3.899,00 / mes*

- ✓ Visibilidad estándar
- ✓ El más económico para publicar

Elegir →

⊕ Precio más impuestos. Duración de mes igual a 30 días. Plan con renovación automática.



ZONAPROP = \$ 10.399 + iva = \$12.582.-



INVERSION PUBLICITARIA QUE DEBERÍA HACER UN DUEÑO



Seleccioná el tipo de destaque

Características del aviso

Ubicación en el listado

Nivel de exposición

Frecuencia en el envío de alertas

Duración del aviso

Platinum
\$ 9.750 + IVA

Primeras posiciones

Muy alto

Frecuencia alta

30 días

Seleccionar

Gold
\$ 6.500 + IVA

Posición destacada

Alto nivel

Frecuencia media

30 días

Seleccionar

Silver
\$ 3.250 + IVA

Posición estándar

Nivel normal

Frecuencia baja

30 días

Seleccionar



ARGENPROP = \$ 9.750 + iva = \$11.797.-



INVERSION PUBLICITARIA QUE DEBERÍA HACER UN DUEÑO

¡OBTENÉ MÁS CONTACTOS!			
			
Gratuita	Plata	Oro	Oro Premium
Exposición baja	Exposición media	Exposición alta	Exposición máxima
• 60 días	• 60 días • Hasta 2 veces más contactos	• 60 días • Hasta 6 veces más contactos • Destacado en página principal	• 60 días • Hasta 10 veces más contactos • Destacado en página principal • Primeros lugares en resultados de búsqueda
Gratis por publicar	\$ 2.217,00 por publicar	\$ 5.667,00 por publicar	\$ 6.117,00 por publicar



MERCADO LIBRE = \$ 6.117 + iva = \$7.401.-



Objeciones: Exclusiva

- «Claro, entiendo, muchos clientes me hacen ese mismo planteo, sin embargo, nuestra política es trabajar propiedades únicamente en exclusiva.
- Y la experiencia nos demuestra que es la única forma de trabajar profesionalmente una propiedad. Al darle la propiedad a más de una inmobiliaria en realidad no se la estás dando a nadie. Al no tener la exclusiva ninguno la trabaja seriamente.
- Además, trabajar una propiedad no exclusiva genera confusión en clientes compradores y lo deja muy expuesto a desprolijidades. Fijate, recorré la ciudad y te vas a dar cuenta que muchas propiedades que tienen más de un cartel están a la venta por años».-



Objeciones: Mala Experiencia

- (Nunca preguntar que pasó) «Entiendo que después de una mala experiencia tengas tus dudas y temores, sin embargo, me gustaría que me des la oportunidad de revertir esa mala imagen que tienes de nuestra empresa.
- Somos más de 50 oficinas y más de 1000 asesores en la red en nuestro país capacitándonos constantemente para brindar el mejor servicio».-



Objeciones: Ya se lo di a otra inmobiliaria

- **Pero yo ya tengo firmada la autorización con la otra inmobiliaria**
- Se acuerda cuándo se le vence la autorización que le dio?

Vemos qué responde. Si trabajamos sólo en exclusiva, volveremos a contactarlo cerca del vencimiento de la autorización. Si no trabajamos en exclusiva continuamos el speech.



Objeciones: No tengo tiempo

- **No tengo tiempo para hablar ahora.** *(Muchas veces creen que no los vamos a llamar después y dicen eso. Te sacan de “encima”)*

-Ok, no hay problema, si está muy ocupado ahora lo puedo llamar en otro momento. ¿Le viene mejor por la mañana o por la tarde?

*Pregunta cerrada y dando por sentado.
Agendamos la llamada y lo volvemos a llamar.*





SPEECH



Speech 1

- Hola, qué tal? Todo bien? Cómo andás? Yo soy xxxxxxxxxxxxxxxxx. Te hablo de Century 21 Bragarnik, la inmobiliaria. ¿Te puedo molestar un segundito?
- Sí, a ver, decime.
- Te llamo porque vi tu departamento publicado para la venta. Y justo yo tengo dos clientes que tienen el dinero en mano para comprar. Están buscando algo bastante parecido a lo vos tenés publicado. Te hago una pregunta: es apto mascotas?
- Sí, es apto mascotas.
- Perfecto. Y apto profesional?
- No, no es apto profesional. / Sí, es apto profesional.
- Bueno, en todo caso le puede servir a uno de los dos clientes que tengo. / Perfecto, les sirve a los dos. ¿Te interesaría que nosotros trabajemos tu propiedad?
- **Mirá, lo estoy trabajando yo por el momento.**
- Bien, perfecto, y cómo te está yendo?
- Bueno, tuve algunas visitas, pero está todo bastante parado ahora. Viste cómo está la situación del país, no?
- Mirá, la verdad que la situación es difícil, pero por suerte nosotros estamos vendiendo. Estos últimos meses fueron muy buenos. Si la propiedad está en precio y bien promocionada y bien publicada hay muchas chances de vender.



Speech 1

- Si tenés algún cliente, traémelo. **Yo no pago comisión.**
- Entiendo que no quieras pagar comisión. Ojalá lleguemos a ese momento porque quiere decir que te llevamos un cliente que quiere comprar. Tené en cuenta que la comisión sólo se paga si vendés. Sino, no tenés que desembolsar ni un peso. Y nosotros nos ocupamos de hacer todo. De sacar las fotos, de hacer las publicaciones, invertimos mucha plata en publicidad para que vos puedas vender rápido. Hacemos campañas de marketing digital. Y compartimos comisión con todas las inmobiliarias. Eso te ayuda a vender más rápido porque otros colegas nos traen clientes. Y te acompañamos en todos el proceso, desde que se publica la propiedad hasta que se escritura nosotros estamos ahí. Te asesoramos en todo. Con los costos que vas a tener por sellos, te recomendamos un escribano si no tenés, un abogado si hace falta ver un problema de la documentación, un especialista en finanzas que te asesora cómo manejar el tema de números, y tenés un asesoramiento completo sin costo.
- Bueno, dejame ver, espero un tiempito y si no lo vendo, los vuelvo a contactar.
- Perfecto, te deseo mucha suerte. Y si en el caso de que no lo puedas vender, estoy para ayudarte!



Speech 2

- Hola, qué tal? Todo bien? Cómo andás? Yo soy xxxxxxxxxxxxxxxxxx. Te hablo de Century 21 Bragarnik, la inmobiliaria. ¿Te puedo molestar un segundito?
- Sí, a ver, decime.
- Te llamo porque vi tu departamento publicado para la venta. Y justo yo tengo dos clientes que tienen el dinero en mano para comprar. Están buscando algo bastante parecido a lo vos tenés publicado. Te hago una pregunta: es apto mascotas?
- Sí, es apto mascotas.
- Perfecto. Y apto profesional?
- No, no es apto profesional. / Sí, es apto profesional.
- Bueno, en todo caso le puede servir a uno de los dos clientes que tengo. / Perfecto, les sirve a los dos. ¿Te interesaría que nosotros trabajemos tu propiedad?
- Mirá, lo estoy trabajando yo por el momento.
- Bien, perfecto, y cómo te está yendo?
- Bueno, tuve algunas visitas, pero está todo bastante parado ahora. Viste cómo está la situación del país, no?



Speech 2

- Mirá, la verdad que la situación es difícil, pero por suerte nosotros estamos vendiendo. Estos últimos meses fueron muy buenos. Si la propiedad está en precio y bien promocionada y bien publicada hay muchas chances de vender.
- **Sí, pero cómo es el tema? Porque ustedes hacen firmar, tengo que dar la escritura, tengo que firmar papeles ... Eso ya no me gusta.**
- Sí, te entiendo perfectamente. Nosotros, en realidad, lo único que te pedimos es un permiso para poder publicar la propiedad. Es una autorización más que nada, donde vos nos das a nosotros el permiso para publicar en los portales para que se pueda vender rápido. No es más que eso. Así que en ese sentido te podés quedar muy tranquilo que nosotros no te queremos tener de rehén. Nosotros queremos que vendas la propiedad. Si vos, por algún motivo me firmás la autorización pero por algún motivo decidís darle de baja, se da de baja enseguida. Generalmente se firma por 90 o 120 días, pero esto es una cuestión de confianza. Si vos no estás cómodo con nosotros, se da de baja y ya está. No tenés que preocuparte.
- Con respecto a la escritura, es solamente una fotocopia, sin ningún valor legal. Sólo lo hacemos para tener la seguridad de que la propiedad esté en condiciones de ser vendida.
- **En ese caso, me parece bien, ¿cuánto cobran de comisión?**
- El 3% + IVA.
- Ah, bueno, pero hay inmobiliarias que cobran menos o no cobran.



-Es cierto lo que decís, hay inmobiliarias que no cobran. Pero tené en cuenta que si no te cobran, tampoco invierten en tu propiedad. Y hoy, para vender, hay que invertir. Nosotros publicamos en 15 portales. Pagamos superdestacados para que se vea mejor la propiedad. Hacemos fotos profesionales. Y un seguimiento detallado de cada cliente. Dedicamos tiempo y brindamos un servicio profesional. Para que puedas vender rápido y al mejor precio. Por otra parte, tené en cuenta que nosotros cobramos comisión porque compartimos con todas las inmobiliarias, por eso tenemos más chances de vender, porque las inmobiliarias saben que si nos traen clientes nosotros les damos la mitad de la comisión. Eso es un beneficio para el propietario porque vende más rápido.

- Bueno, ¿cómo haríamos entonces?
- Te voy a visitar, te llevo la documentación y seguimos avanzando. Podés mañana a las Hs?
- No, se me complica.
- Y a qué hora podrías?
- A las
- Perfecto. Entonces mañana a las ... hs. Nos vemos. Te dejo mi contacto para que me agendes.



Consejos

Hay que verlo siempre como un embudo de ventas y saber qué porcentaje logramos captar. De esta forma no nos van a afectar los “no”.

Si sabemos que de cada 100 llamadas convertimos 10 captaciones, por estadística vamos a recibir 90 “no” y sabiéndolo no nos va a afectar negativamente.



MUCHAS GRACIAS
Y ÉXITOS!!!!

Adherido al sistema

CENTURY 21®

Bragarnik

C.U.C.I.C.B.A. 7863

CENTURY 21® and the CENTURY 21 Logo are service marks owned by Century 21 Real Estate LLC. Century 21 Real Estate LLC fully supports the principles of the Fair Housing Act and the Equal Opportunity Act. Each office is independently owned and operated.

