



The Mike Ferry Organization

PRESENTACION DE UN MINUTO

Hola... gracias otra vez por recibirme en su hogar... estoy muy emocionado(a) en poner su casa en el mercado... y poderla vender...

¿Le importaría si miro su casa rápidamente?

Escribí tres... preguntas muy importantes para usted...

1. ¿Tiene usted que absolutamente vender su casa? () ¡Fantástico!
2. ¿Le pondrá usted un precio vendible a su casa... o quiere mantenerla en el mercado por un largo periodo de tiempo? () ¡Grandioso!
3. ¿Quiere usted... que yo... me encargue de la venta? () ¡Excelente!

Todo lo que tenemos que hacer ahora es simplemente... firmar el contrato... para que yo pueda ayudarlo a obtener lo que usted quiere... en el tiempo que usted quiere...

¿No sería eso grandioso?

Solo cierre para la firma al final de la Presentación de Un Minuto cuando haya calificado y sepa lo siguiente:

1. Lo conocen.
2. Lo quieren contratar.
3. Enlistarán al precio sugerido.



PRESENTACION DEL ACM (CMA en Inglés)

4. (Nombre) al final de mi presentación esta noche... una... de tres cosas sucederán...
- 1) ... Usted tendrá la oportunidad de ... enlistar su casa conmigo ...
o ...
 - 2) ... Usted decidirá... no enlistar su casa conmigo ... o
 - 3) ... Yo decidiré no enlistarla... cualquiera estaría bien.
5. Tomemos un momento rápidamente y repasemos las preguntas que le hice por teléfono.
- a) Me dijo que tiene que mudarse a _____ ¿verdad?
 - b) Dijo que se mudaba porque _____ ¿es correcto?
 - c) Dijo que tiene que estar allá en _____... ¿correcto?
 - d) El precio que le gustaría ponerle a su casa es _____
¿verdad?
 - e) Y... dijo que aún debe _____... ¿es correcto?
 - f) Ahora... no estaba planeando venderla usted mismo, ¿verdad?
¡Fabuloso!
 - g) Usted quería (no quería) sacar todo su dinero... ¿correcto?
¡Maravilloso!
6. Ahora... solamente hay dos asuntos que tenemos que ver esta noche... número uno... su motivación para... vender esta casa... y... número dos... el precio que le pondremos a su casa...
7. Le he preparado un Análisis Comparativo del Mercado ... Este análisis se compone de dos partes ... Primera Parte ... le llamamos ... “La Tierra de la Fantasía” ... lo que los dueños enlistan las casas ... Segunda Parte ... le llamamos ... La Realidad ... lo que los agentes enlistan y venden las casas ... Tenemos que ... decidir esta noche ... dónde va a pasar usted su tiempo ...
8. El propósito del Análisis Comparativo del Mercado... es para determinar el valor de su casa... ante los ojos del comprador... ¿Sabe usted cómo los compradores determinan el valor?

PRESENTACION DEL ACM (CMA en Inglés)

9. Al ir de compras, los compradores determinan el valor comparando casas. Miran el precio de su casa basado en las características y beneficios, y lo comparan con las características y beneficios de casas similares que se han vendido recientemente o que actualmente están en el mercado. ¿Entiende?
10. Por ejemplo... si usted fuera a comprar un carro nuevo... y una agencia tuviera un carro por \$20,000... y otra agencia tuviera el mismo carro por \$20,000 ... pero ... tuviera CD y unos rines lujosos ... ¿Cuál auto sería más valioso? ... ¿Por qué?
11. Que tal si la primera agencia... pone el carro SIN el CD y los rines lujosos... a la venta por \$15,000... ¿Cuál carro tendría más valor? ... ¿Por qué?
12. Entonces... como usted puede ver... si quiere aumentar el valor tiene que:
- a) Bajar el precio ... o ...
 - b) Tener más características y beneficios... por el mismo precio... ¿Tiene eso sentido? ¡Muy Bien!
13. Entonces... al menos que usted esté planeando agregarle características y beneficios a su casa... ¿lo está? ... (No) El precio es el único asunto... ¿Puedo mostrarle a lo que me refiero?
- a) Esta casa es como la suya ...
 - b) ¿Cuántas recámaras?
 - c) ¿Cuántos baños?
 - d) ¿Cuántos pies cuadrados?
 - e) ¿Conoce usted el vecindario?
 - f) ¿Ha visto esta casa?

(Basado en las características y beneficios de la casa dígales)

1. Su casa es mejor.
2. Esta casa es un poco mejor que la suya.
3. Esta casa es muy similar a la suya.

PRESENTACION DEL ACM (CMA en Inglés)

(Justifique el porqué dijo Usted eso, comparando sus características y beneficios.)

- g) ¿Qué precio es el que piden?
 - h) ¿Mire por cuánto tiempo ha estado en el mercado?
 - i) Usted necesita estar en _____ para _____... ¿verdad?
14. ¿Qué precio siente usted que debemos usar... para crear valor ante los ojos del comprador... y conseguir a alguien que decida comprar su casa en vez de la competencia?
15. Ahora que ha visto estos precios... le voy a recomendar un precio de \$ _____... ¿(Nombre)... enlistaría su casa conmigo... por ese precio esta noche?
16. Todo lo que necesitamos hacer ahora es simplemente... firmar el contrato... para que yo pueda ayudarlo a obtener lo que usted quiere... en el tiempo que usted quiere... ¿No sería eso grandioso?
17. ¿_____ que precio absolutamente tiene que tener? (___) Ouch!
18. Basado en eso... Hay unas cuantas preguntas importantes que le necesito hacer...
19. Específicamente... ¿Porque siente que su casa vale \$ _____ mas que la casa de su vecino?
20. (Nombre) en el mercado de hoy... eso quiere decir que a levantado el valor de su casa... ¿Correcto?
21. Cada casa necesita _____ ... ¿Verdad?
22. Déjeme hacerle una preguntarle ... Si un comprador quisiera comprar su casa... pero... querían deshacerse de _____ en el momento de comprar su casa... cuanto valdría la casa entonces? (___) ¡Exacto!
23. ¿Usted le agrego a su casa para el próximo comprador... o... para su propio gusto?

PRESENTACION DEL ACM (CMA en Inglés)

24. ¿Si Usted estuviera comprando casa... y dos casas similares estuvieran en venta... una por \$_____ y la otra por \$_____ ... cual compraría Usted?

25. ¿Que no le gustaría usar los extra \$_____ para hacerle lo que quisiera a la casa?

26. ¿No cree que la mayoría de los compradores sentirían lo mismo que Usted? ¡Claro que si!

27. Es por eso... que le recomendaré... el precio de \$_____... basado en lo que sabemos... ¿Quiere... enlistar su casa... a eso precio esta noche?

Ahora simplemente... firme el contrato... para poderle ayudar obtener lo que quiere... en el tiempo que quiere... ¿Que no seria perfecto?