



Manejo de objeciones - De los vendedores

1. Deseamos que publique nuestro aviso sólo por 30/90 días.

Lo lamento ... eso es imposible ... la política de nuestra compañía es de ____ meses ... por lo tanto ... ahora, lo único que tenemos que hacer es simplemente ... firmar el contrato ... para que yo pueda ayudarles a conseguir lo que desean ... en el tiempo que desean ... ¿les parece bien? Firmen el contrato ...

2. Estábamos pensando en la compañía (X) o No conocemos su compañía.

Puedo entender su preocupación ... y creo que ustedes entienden que una compañía no vende una casa ... son las actividades del agente individual ... ¿Consideran que puedo vender su casa? ¡Perfecto! Ahora, lo único que tenemos que hacer es simplemente ... firmar el contrato ... para que yo pueda ayudarles a conseguir lo que desean ... en el tiempo que desean ... ¿les parece bien? Firmen el contrato ...

3. Nos ahorraremos la comisión vendiéndola por nuestra cuenta.

Estoy de acuerdo en que pueden ahorrarse la comisión vendiéndola por su cuenta ... ¿Saben que actualmente hay más de _____ en venta? El mes pasado sólo se vendieron _____ ... esa cifra equivale a una oferta mensual de casas de _____ ... si no ingresan otras casas al mercado ... Además, el mes pasado ¡_____ casas ingresaron al mercado! (Espere una respuesta)

Y lo que es peor ... ¿sabían que sólo un 2% de las propiedades son vendidas por sus propios dueños, y que el 98% restante son publicadas y vendidas por agentes de bienes raíces ... ? ¿Pueden darse el lujo de tener una probabilidad de vender su casa de apenas 2%?

Hagamos lo correcto y simplemente ... firmen el contrato ... de manera que yo pueda ayudarles a conseguir lo que desean ... en el momento que desean ... ¿les parece bien?

¡Firmen el contrato!

4. Publiquemos un precio alto; para bajar siempre hay tiempo.



The Mike Ferry Organization

Entiendo que usted desea publicar un precio alto ... para tener margen de negociación. Sin embargo, ¿pensó en el problema que esto le creará?

La mayoría de la gente ni siquiera se molesta en visitar propiedades con precios demasiado altos ... ¿Qué prefiere? ¿Tener una guerra de ofertas por su casa? ¿O no poder negociar ninguna oferta?

Ahora, lo único que tenemos que hacer es, simplemente ... firmar el contrato ... para que yo pueda ayudarle a conseguir lo que desea ... en el tiempo que desea... ¿Le parece bien? Firme el contrato.

5. Queremos pensarlo.

¡Magnífico! ... y dado que tres mentes son mejor que dos ... pensemos en voz alta ... juntos. Díganme, ¿qué piensan?

5A. Queremos pensarlo detenidamente.

Tienen razón ... es una decisión importante ... ¿verdad?

Aun así ... la decisión debe tomarse sobre la base de lo que ustedes quieren, ¿no es así?

Hagamos una cosa ... firmemos el contrato hoy mismo ... en forma condicional a su aprobación en 24 horas ... de esa manera, ambos ganamos. ¿Quieren que les diga de qué manera?

Ustedes disponen de 24 horas sin ninguna presión ... para sentirse cómodos ... y pensar detenidamente en la decisión. Yo los llamo mañana ... y simplemente, me dicen sí ... o no.

Si me dicen que no, rompo el contrato ... y ustedes no tienen ninguna obligación. Si me dicen que sí, comienzo a comercializar su propiedad de inmediato. De cualquier manera ...

Ahora, lo único que tenemos que hacer es, simplemente ... firmar el contrato ... para que yo pueda ayudarles a conseguir lo que desean ... en el tiempo que desean ... ¿les parece bien?

Firmen el contrato.

6. Tengo un amigo que se dedica a esta actividad.

Entiendo ... y casi a todos les pasa ... por eso, permítanme que les pregunte ... ¿ustedes tienen definitivamente que vender esta casa? ¿O simplemente quieren





The Mike Ferry Organization

hacerle un favor a un amigo?

Obviamente, ustedes me llamaron por una razón ... ¿verdad?

¿Consideran que puedo vender su casa? ¡Perfecto!

Ahora, lo único que tenemos que hacer es, simplemente ... firmar el contrato ... para que yo pueda ayudarles a conseguir lo que desean ... en el tiempo que desean ... ¿les parece bien?

Firmen el contrato.

7. Otro agente me dijo que podía obtener más dinero.

Entiendo ... y probablemente usted no comprende esto ...

Un agente que publica su propiedad ... a un precio excesivo ... supone que puede conseguir publicar la propiedad ahora ... y después comienza a tratar de bajárselo ... semana tras semana ... ¿Es eso lo que quiere? ¿Quién querría algo así?

Estas personas temen decirle la verdad ... directamente ... Sr. _____, ¿usted desea la verdad? ¡Por supuesto!

Hagamos lo correcto y simplemente ... firme el contrato ... para que yo pueda ayudarle a conseguir lo que desea ... en el tiempo que desea ... ¿le parece bien?

Firme el contrato.

8. Usted no vendió ninguna casa en mi zona.

Ésa es una inquietud válida ... la razón obvia por la que ... ahora me elegiré ... es que mi compañía tiene casas a la venta en toda la comunidad ...

Lo que quiero decir es ... cuando usted firme el contrato hoy ... su propiedad quedará expuesta a compradores potenciales de toda la zona ... ¿Se da cuenta de lo importante que es esta exposición?

Ahora bien ... ¿no es eso lo que usted desea? ... ¡Claro que sí! ... Por lo tanto ... ahora, lo único que tenemos que hacer es, simplemente ... firmar el contrato ... para que yo pueda ayudarle a conseguir lo que desea ... en el tiempo que desea ... ¿le parece bien?

Firme el contrato.

9. ¿Qué hace usted para vender una casa?





The Mike Ferry Organization

Ésa es una inquietud válida ... y permítame preguntarle ... ¿sabe usted ... que existen dos tipos de agentes de bienes raíces?

Hay agentes pasivos y agentes activos ... Yo soy activo ... Lo que quiero decir es... cuando usted ... firme el contrato hoy ... yo dedicaré todo mi tiempo a comercializar su propiedad activamente ... y también lo haré con los demás agentes activos de la ciudad ... ¿no es eso lo que usted desea?

Usted desea una persona ... que trabaje activamente ... y agresivamente ... para vender su casa ... ¿verdad? ¡Perfecto!

Ahora, lo único que tenemos que hacer es, simplemente ... firmar el contrato ... para que yo pueda ayudarle a conseguir lo que desea ... en el tiempo que desea ... ¿le parece bien?

Firme el contrato.

10A. Queremos reducir su comisión.

No ... ¿Alguna otra pregunta? Firme el contrato.

10B. El otro agente me dijo que reduciría su comisión.

Entiendo ... ¿puedo decirles por qué esto me pone nervioso?

Si otros agentes no tienen la valentía de ... pararse frente a ustedes ... respecto a lo que valen ... ¿qué fuerza pueden tener ... para defenderlos ... y defender el precio que le fijamos a su casa? _____ Yo tengo esa valentía ... ¿consideran que puedo vender su casa? (SÍ) ¡Perfecto!

Ahora, lo único que tenemos que hacer es, simplemente ... firmar el contrato ... para que yo pueda ayudarles a conseguir lo que desean ... en el tiempo que desean ... ¿les parece bien?

Firmen el contrato.

