



The Mike Ferry Organization

## PRECALIFICANDO LA PRESENTACION DE ENLISTAR

Antes de reunirnos... hay unas preguntas que necesito hacerle... ¿está bien?

1. Si lo que digo tiene sentido... y usted se siente comfortable y confía que yo pueda vender su casa... ¿está usted planeando enlistar su casa conmigo cuando nos reunamos el\_\_\_\_\_?
2. ¿Está usted planeando entrevistar a más de un agente para el trabajo de vender su casa?
3. Dígame otra vez... ¿A dónde se va a mudar?
4. ¿Qué tan pronto tiene que estar allá? (3 meses) ¡Grandioso!
5. Cuando lo vea... ¿Por cuánto piensa enlistar su casa?

Como agente profesional de Bienes Raíces, yo estudio casas y precios todos los días... por lo tanto asumo que enlistará su casa conmigo... a un precio que motive para que su casa se venda... ¿Correcto?

Entonces... ¿De qué precio no se bajará?

6. ¿Cuánto debe en la propiedad? (\$100,000) ¡Excelente!
7. ¿Alguna vez ha pensado en venderla por su cuenta? (No) ¡Fabuloso! (Si) Interesante.
8. ¿Ayudará a financiarle la casa al comprador... o quiere sacar todo su dinero? ¡Eso es grandioso!
9. ¿Podría describirme su casa, por favor?
10. Le voy a mandar un paquete de información... ¿Podría tomarse unos minutos para revisarlo? Muchas gracias.
11. ¿Tiene alguna pregunta antes de reunirnos? (No) ¡Grandioso!
12. Para que usted esté enterado... nuestra reunión solo tomará entre 5 a 25 minutos... ¿está bien?

Estoy ansioso de vernos el\_\_\_\_\_a las\_\_\_\_\_.

