



The Mike Ferry Organization

EN AUSENCIA DE DUEÑO

Hola, mi nombre es _____ con _____. Estoy llamando acerca de su propiedad en _____ (dirección).

¿Y me preguntaba... cuando piensa en la venta de la propiedad? (Nunca)
¡Fabuloso!

1. ¿Cuánto tiempo ha sido Dueño de la propiedad? ¿Realmente?
2. De pura curiosidad, ¿cómo se decidió por invertir en esta área?
¡Interesante!
3. ¿Si usted decidiera por vender, cuando sería? ¡Fabuloso!

(Sólo avanzar si dicen 3 meses o menos)

Se da cuenta que podría tomar de 1 a 3 meses es este mercado para vender una propiedad... ¿La Sabía? (No) ¡Excelente!

Afortunadamente... para vender y cerrar la propiedad... todo lo que necesitamos hacer ahora... es simplemente establecer una cita... para ayudarlo obtener lo que quiere... en el momento que desee... ¿Sería fantástico, no? ¡Grandioso!

(Si el cliente es de afuera de la ciudad una cita por teléfono sería necesario después del paquete de prelisting incluyendo CMA, contrato de hoja NET completos haigan llegado a casa del cliente.)

4. ¿Está interesado en adquirir cualquier otra propiedad en esta área?
¡Estupendo!

*** Si el cliente dice que no está seguro que quiere vender, que depende del CMA o que necesita hablar con su CPA primero, pregunte...

"¿Si el CMA indica un precio que es aceptable para usted o si su CPA aprueba de la venta, está listo para mostrar la propiedad inmediatamente?"

(Si la respuesta es no) - Entonces les dice que le llame más cerca al estar dispuesto a vender para que el CMA sea preciso. A continuación, tire el "lead", no pierda su tiempo.

(Si la respuesta es sí) - "¿Estarían dispuestos a entrevistarme para el trabajo de la venta de la propiedad?"

