



The Mike Ferry Organization

RECIEN VENDIDO

Hola, mi nombre es _____ de _____... acabo (mi compañía) de vender una casa en su área... en _____... tiene ___ recámaras y ___ baños y se vendió en \$ _____...

Sabemos que cuando alguien vende su casa... dos o tres venden enseguida y por eso me preguntaba...

1. ¿Cuándo planea mudarse? (Nunca) ¡Fabuloso!
2. ¿Cuánto tiempo ha vivido en esta dirección? (10 años) ¡Grandioso!
3. ¿De dónde se mudó? (LA) ¡Qué bueno!
4. ¿Cómo fue que escogió esta área? (por su trabajo) ¡Excelente!
5. Si tuviera que mudarse... ¿a dónde se iría? (De regreso a LA) ¡Qué emocionante!
6. ¿Y cuándo sería eso? (3 meses) ¡Fantástico!

¡Solo continúe si dicen 3 meses o menos!

7. Obviamente... Usted sabe que en este mercado puede tomar de 1 a 3 meses para vender una casa... ¿lo sabía? (No) ¡Fabuloso!
8. Entonces mi pregunta es... ¿Tiene que ya haber vendido en un mes... o quiere empezar a vender en ese tiempo? (Vendido) ¡Maravilloso!
9. Afortunadamente... para ponerlo(a) un paso mas cerca de (LA)... lo único que tenemos que hacer ahora es... simplemente hacer una cita... para que yo pueda ayudarlo a obtener lo que usted quiere... en el tiempo que usted quiere.
¿No sería eso grandioso? () ¡Fantástico!
10. ¿Qué día sería mejor para usted... el lunes o el martes a las 4 p.m.?

