

MÉTODOS DE CAPTACIÓN DE PROPIEDADES Y COMPRADORES

METODOS	SI	NO	MAS O MENOS
1) Redes sociales			
2) Whatsapp -> Encontrarse -> Conseguir referidos (“de onda” o interesados por USD)			
3) Actividades sociales, culturales, deportivas			
4) Centros de jubilados			
5) Farming (locales comerciales del barrio)			
6) Dueño vende (portales inmobiliarios)			
7) Casas/Lotes (dejar folleto, tocar timbre)			
8) Abogados, contadores			
9) Arquitectos			
10) Escribanos			
11) Puestos de diarios			
12) Encargados de edificios			
13) Mozos			
14) Whatsapp: mensaje para captar inversores			
15) Publicaciones antiguas (Carteles y portales): carta para propietario y encargado promesa firmada			

PARA DUEÑOS 1

Hola Norberto. Veo que necesitas vender tu departamento. Te contacto de Century 21 Szlit. Somos una empresa líder en bienes raíces, con más de 12.000 oficinas en 84 países. Te ofrezco captar tu propiedad para subirla en nuestra plataforma y en más de 15 portales y redes sociales, y así llegar a muchos posibles compradores. Tenemos una importante cartera de clientes que podrían estar buscando una propiedad como la tuya. Si te interesa puedes pasarme tu número así lo charlamos. Desde ya muchas gracias. Saludos cordiales

PARA DUEÑOS 2

Buenas tardes xxxxx! como estás?.Perdón por la molestia. Soy

Sabrina de Century 21 Szlit. Vi tu hermoso departamento publicado para la venta. Tenemos una amplia cartera en red, interesados para comprar una propiedad como la tuya. Si te parece, me gustaría acercarte una propuesta! Gracias por el tiempo y saludos!

PARA DUEÑOS 3

Hola xxxxx, como estas. Perdón por la molestia. Soy xxxxxxxxxxxxxxxx de Century 21 Szlit. Tengo dos clientes que vendieron su casa y tienen la plata para comprar. Y les podría interesar una propiedad como la tuya. Si te parece, te puedo llamar para comentarte bien. Gracias y saludos!

PARA CONOCIDOS 1

Hola, Juan, qué tal, cómo andás tanto tiempo? Te quería contar que desde hace un tiempito estoy en Century 21 Szlit, somos parte de Century 21, la empresa de Bienes Raíces más reconocida en el mundo. Es una compañía internacional que tiene más de 12.000 oficinas en 84 países. Estoy contactándome con dueños de inmuebles que estén pensando en vender su propiedad. Trabajamos mucho con todo lo nuevo que se está usando en Marketing Digital y publicamos en los principales portales inmobiliarios.

Si conocés a alguien que quiera vender su departamento, casa o local, o si querés que te tasemos el tuyo, con gusto te podemos ayudar.

Nos destacamos por la calidad de atención y nos ocupamos personalmente de todos los detalles. Trabajamos en red, lo que permite una mayor publicidad de tu propiedad y trabajar la misma al máximo de su potencial, ya que tenemos alrededor de 80 oficinas con clientela que tienen la posibilidad de vender tu inmueble.

PARA CONOCIDOS 2

Hola, xxxxxxxxxxxxxxxx! Quería contarte que nos mudamos a nuestro local de Century 21 Szlit, en Honduras 4144, Barrio de Palermo. Si necesitás tasar tu propiedad, o estás en la búsqueda de un inmueble (casa, departamento, oficina, local, cochera, terreno, etc.), te podemos ayudar!!!

PARA CONOCIDOS 3

- Hola, xxxxxxxx, cómo estás?
- Hola, qué tal?
- Soy Sabrina de Juguetería Malabar, te acordás de mí?
- Sí, sí, cómo estás?
- Bien, vos?
- Muy bien.
- Qué bueno! Che, cuento que estoy trabajando en Century 21. Conocés?
- Sí, es una inmobiliaria, no? ● – No.
- Sí, estoy muy contento. ● - Century 21 es la red inmobiliaria más grande del mundo, que está en 84 países y tiene más de 12.600 oficinas y 147.000 Asesores Inmobiliarios. Nos dedicamos a la compra y venta de propiedades. Estoy muy contenta.
- Ah, bien. - (AUDIO) Yo justo te contacto porque en C21 nos hacen elegir zonas de trabajo, porque la verdad que hay tanto laburo/trabajo que nos exigen que no agarremos/ tomemos/busquemos cualquier cosa sino que pensemos en zonas específicas de trabajo. Entonces me contacté con vos porque me interesa la zona donde vos te manejas/ vivís/te movés. Te quería preguntar si

conocés a alguien que esté queriendo vender o comprar.

OBJECCION 1: FIRMAR AUTORIZACIÓN

Yo entiendo que firmar una autorización te genere dudas, justamente por eso, esta autorización es para que vos tengas la garantía que tu propiedad se comercializará sólo en las condiciones que allí figuren.

Además, sería poco profesional si ante el interés de un comprador no pudiésemos demostrar estar autorizados para ofrecerla. La autorización no es solamente un mandato para comercializar tu propiedad.

OBJECCION 2: PAPELES

A mí en tu lugar también me daría no se qué entregar la escritura de mi casa, sin embargo, sólo necesitamos una fotocopia para tener certeza de los metros cuadrados, de la titularidad del inmueble y para descartar cualquier gravamen que pese sobre la propiedad. Es por ello que nos alcanza con una copia que si te parece le cruzamos la leyenda de no

válida, o sino la escaneo ahora mismo.

OBJECCION 3: 3% + IVA

Hola XXXX, te entiendo perfectamente, la mayoría de los clientes se resisten a pagar la comisión al principio, pero cuando entienden que es más una inversión que un gasto, muchos aceptan trabajar con nosotros. Primero tené en cuenta que **nosotros solamente vamos a cobrar en caso de que logremos vender tu propiedad** a un precio que a vos te parezca razonable. Por otra parte **nosotros invertimos** mucho dinero en publicar avisos en 15 portales y redes sociales, pagamos SUPERDESTACADOS, y campañas de marketing digital. Además compartimos comisión con toda la red, eso representa una inversión muy importante para que tu propiedad esté en la lista de prioridades de cualquier colega. Te recuerdo que nuestra red cuenta con más de 1000 asesores con sus propias carteras de clientes. También compartimos la mitad de la comisión con cualquier inmobiliaria para facilitar la venta de tu propiedad. No dudes en consultarme ante cualquier duda, y contame cuál es tu decisión.

OBJECCION 4: EXCLUSIVA

Claro, entiendo, muchos clientes me hacen ese mismo planteo, sin embargo, nuestra política es trabajar propiedades únicamente en exclusiva. Y la experiencia nos demuestra que es la única forma de trabajar profesionalmente una propiedad. Al darle la propiedad a más de una inmobiliaria en realidad no se la estás dando a nadie. Al no tener la exclusiva ninguno la trabaja seriamente.

No te pedimos la exclusividad de la propiedad, te pedimos la exclusividad de comercialización. Es decir, todas las inmobiliarias la van a poder ofrecer a sus clientes, ya que les compartimos comisión a todas, pero sólo yo voy a mostrarla. De esa forma, vos vas a hablar sólo conmigo cuando haya que coordinar las visitas y cuando haya que ponerse de acuerdo en el precio de venta. Y, por ejemplo, si se llegara a romper una lamparita, vas a saber que sólo yo soy quien se va a hacer cargo. Si la manejan varias personas, no vas a poder tener un buen control de lo que pasa con la venta de tu propiedad.

OBJECCION 5: MALA EXPERIENCIA

(Nunca preguntar qué pasó): Entiendo que después de una mala experiencia tengas tus dudas y temores, sin embargo, me gustaría que me des la oportunidad de revertir esa mala imagen que tenés de nuestra actividad/de nuestra empresa. Somos alrededor de 80 oficinas y más de 1000 asesores en la red en nuestro país capacitándonos constantemente para brindar el mejor servicio.