

Ejemplos de Técnicas de Negociación para Wholesalers

Introducción

La negociación es una habilidad crucial para los wholesalers inmobiliarios. Este documento proporciona ejemplos de técnicas de negociación efectivas, scripts y escenarios para role-playing. Practicar estas técnicas ayudará a los participantes a sentirse más seguros y preparados para negociar con propietarios y compradores.

1. Técnicas de Negociación

1.1. Técnica de la Pregunta Abierta

Las preguntas abiertas fomentan una comunicación fluida y permiten obtener más información del interlocutor.

Ejemplo:

- **Comprador:** "¿Qué le llevó a considerar la venta de su propiedad en este momento?"
- **Propietario:** "Estoy buscando mudarme a otra ciudad por trabajo y necesito vender rápidamente."

1.2. Técnica del Silencio

El silencio puede ser una herramienta poderosa para incitar a la otra parte a revelar más información o reconsiderar su posición.

Ejemplo:

- **Comprador:** "Estoy dispuesto a ofrecer \$150,000 por su propiedad."
- **Propietario:** "Eso es mucho menos de lo que esperaba."
- **Comprador:** [Permanecer en silencio y esperar.]

1.3. Técnica de la Alternativa

Ofrecer alternativas puede ayudar a encontrar una solución que satisfaga a ambas partes.

Ejemplo:

- **Comprador:** "Podemos cerrar el trato en 30 días por \$150,000 o en 60 días por \$160,000. ¿Cuál opción prefiere?"

1.4. Técnica de la Empatía

Mostrar empatía puede ayudar a construir una relación de confianza con la otra parte.

Ejemplo:

- **Comprador:** "Entiendo que vender su propiedad es una decisión difícil. ¿Hay algo más que pueda hacer para facilitarle el proceso?"

1.5. Técnica del Ancla

Presentar una oferta inicial alta o baja para establecer un punto de referencia en la negociación.

Ejemplo:

- **Comprador:** "Estoy dispuesto a ofrecer \$140,000 por su propiedad, aunque sé que puede valer un poco más. ¿Cuál es su precio ideal?"
-

2. Scripts de Negociación

2.1. Script para Negociar con Propietarios

Comprador: "Hola [Nombre del propietario], me gustaría hablar sobre la posibilidad de comprar su propiedad. ¿Es un buen momento para conversar?"

Propietario: "Sí, claro."

Comprador: "Genial. Me encantaría saber más sobre su propiedad y su situación. ¿Podría contarme un poco sobre por qué está considerando vender?"

Propietario: "Bueno, estoy buscando mudarme a otro estado por trabajo."

Comprador: "Entiendo. Eso suena emocionante pero también desafiante. ¿Tiene algún plazo específico en mente para la venta?"

Propietario: "Me gustaría venderla en los próximos dos meses."

Comprador: "Perfecto, eso nos da un buen margen para trabajar. Basado en mi investigación, estoy dispuesto a ofrecerle \$150,000. ¿Qué le parece esta oferta?"

Propietario: "Eso es un poco menos de lo que esperaba."

Comprador: "Lo entiendo. ¿Podría compartir conmigo cuál es su precio ideal para que podamos llegar a un acuerdo que funcione para ambos?"

2.2. Script para Negociar con Compradores

Vendedor: "Hola [Nombre del comprador], me gustaría hablar sobre una propiedad que podría interesarle. ¿Tiene un momento?"

Comprador: "Sí, claro."

Vendedor: "Excelente. La propiedad está ubicada en [Dirección] y creo que encajaría perfectamente con lo que está buscando. ¿Qué tipo de propiedades le interesan más actualmente?"

Comprador: "Estoy buscando propiedades que necesiten algunas reparaciones, pero con buen potencial de inversión."

Vendedor: "Perfecto. Esta propiedad necesita algunas mejoras, pero tiene un gran potencial. Estoy dispuesto a ofrecerla por \$160,000. ¿Qué le parece esta oferta?"

Comprador: "Eso suena bien, pero me gustaría negociar un poco más el precio."

Vendedor: "Entiendo. ¿Cuál es su oferta inicial? Estoy seguro de que podemos llegar a un acuerdo beneficioso para ambos."

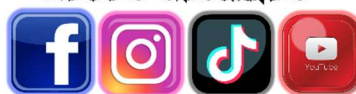
Conclusión

Con esta preparación, estarás bien equipado para manejar las transacciones de wholesaling de manera efectiva y segura.

**¡Nos vemos en el taller!
¡Buena suerte en tu taller y en tus futuras inversiones!**



**SIGANOS EN NUESTRAS
REDES SOCIALES**



**DEJANOS TU RESEÑA EN FACEBOOK
Y OBTEN UN REGALO.**

SOLO DALE CLICK AQUÍ