

# Guion de Negociación con Propietarios

## 1. Saludo y presentación

- **Propósito:** Crear una primera impresión profesional y confiable.
- **Frase clave:** "Hola, mi nombre es [Tu Nombre] de [Tu Empresa]. Me dedico a la compra de propiedades en esta área y me preguntaba si usted estaría interesado en vender su propiedad."

## 2. Establecer relación (Rapport)

- **Propósito:** Generar confianza y romper el hielo.
- **Frase clave:** "Veo que su casa está en una excelente ubicación. ¿Cuánto tiempo ha vivido aquí? ¿Qué es lo que más le ha gustado de vivir en esta propiedad?"

## 3. Descubrir la motivación del propietario

- **Propósito:** Entender la razón de la venta para adaptar la propuesta.
- **Frase clave:** "Entiendo. Si no le molesta que le pregunte, ¿qué le lleva a considerar vender en este momento?"

## 4. Detectar problemas y ofrecer soluciones

- **Propósito:** Detectar posibles dificultades y proponer soluciones que faciliten el trato.
- **Frase clave:** "A veces, vender una propiedad puede ser un proceso largo y complicado. Nosotros podemos hacer una oferta en efectivo y cerrar rápidamente. ¿Eso le ayudaría a solucionar sus problemas?"

## 5. Evaluar la condición de la propiedad

- **Propósito:** Obtener información clave sobre la condición de la casa para ajustar la oferta.
- **Frase clave:** "Me gustaría saber más sobre el estado actual de la casa. ¿Ha habido alguna renovación o reparación importante en los últimos años?"

## 6. Realizar una oferta preliminar

- **Propósito:** Presentar una oferta inicial de forma profesional.
- **Frase clave:** "Basándome en la información que me ha dado y el mercado actual, puedo ofrecerle alrededor de [oferta inicial]. Esta es una oferta en efectivo y podemos cerrar en [número] días. ¿Qué le parece esa propuesta?"

## 7. Manejo de objeciones

- **Propósito:** Responder de manera profesional a posibles objeciones.
- **Frase clave:** "Entiendo completamente su preocupación. Lo que podemos hacer es simplificar el proceso para usted: no tendrá que hacer reparaciones ni pagar comisiones de agentes inmobiliarios. Además, podemos adaptarnos a su cronograma. ¿Cómo le suena?"

## 8. Cerrar el trato

- **Propósito:** Guiar al propietario hacia el cierre de manera amistosa y profesional.
- **Frase clave:** "Me gustaría trabajar con usted y hacer que este proceso sea lo más fácil posible. Si le parece bien, podemos comenzar a trabajar en los detalles del contrato. ¿Le gustaría revisar la oferta ahora mismo?"

## Ejemplo de manejo de objeciones comunes con propietarios:

1. **Propietario: "Quiero más dinero por mi propiedad."**
  - **Respuesta:** "Entiendo que quiera obtener el mejor precio posible. Mi oferta se basa en la condición actual de la propiedad y el mercado local. Podemos cerrar rápidamente y sin complicaciones, lo cual le ahorra tiempo y dinero en reparaciones, comisiones y otros costos."
2. **Propietario: "No estoy seguro de vender todavía."**
  - **Respuesta:** "Es comprensible. Vender una casa es una gran decisión. Mi objetivo es hacer este proceso lo más sencillo posible para usted. No hay prisa, pero cuando esté listo, estaré aquí para ayudarle."

## Conclusión

*Este guion te proporcionará una estructura sólida y profesional para tus negociaciones de Wholesaling.*

*¡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**