

# Guion de Negociación con Compradores

## 1. Saludo y presentación

- **Propósito:** Presentarte de manera confiable y profesional ante el comprador.
- **Frase clave:** "Hola, soy [Tu Nombre] de [Tu Empresa]. Actualmente, tengo una propiedad que creo que le podría interesar. Se trata de una excelente oportunidad para inversión en la zona de [ubicación]. ¿Tiene interés en escuchar más detalles?"

## 2. Explicación clara del acuerdo

- **Propósito:** Presentar la propiedad de forma atractiva y concisa.
- **Frase clave:** "Esta propiedad está ubicada en [ubicación], tiene [número] habitaciones y [número] baños, y ofrece un gran potencial para [reventa/renta]. Actualmente, estamos ofreciendo un precio de [precio] con condiciones muy favorables para cerrar rápidamente."

## 3. Manejar las objeciones del comprador

- **Propósito:** Anticipar y abordar preguntas o preocupaciones.
- **Frase clave:** "Entiendo que quizás esté considerando otras opciones, pero déjeme explicarle por qué esta es una excelente inversión. El valor de mercado en esta área ha estado aumentando y, con una pequeña renovación, podría obtener un ROI muy atractivo."

## 4. Crear urgencia

- **Propósito:** Motivar al comprador a tomar una decisión rápidamente.
- **Frase clave:** "Esta es una oportunidad que no estará disponible por mucho tiempo. Ya hemos recibido interés de otros compradores, pero quería darle la oportunidad primero. Si está listo, podríamos cerrar esta semana."

## 5. Ofrecer una alternativa o descuento

- **Propósito:** Ajustarse a las necesidades del comprador y mostrar flexibilidad.
- **Frase clave:** "Entiendo que el precio puede parecer un poco elevado, pero puedo ofrecerle opciones de financiamiento o ajustar algunos detalles para que se sienta más cómodo con el acuerdo."

## 6. Cerrar el trato

- **Propósito:** Finalizar la negociación y mover el trato hacia el cierre.
- **Frase clave:** "Parece que esta propiedad encaja bien en su portafolio de inversiones. Si le parece bien, podemos avanzar con el contrato y cerrar dentro de los próximos [número] días."

## 7. Asegurar el seguimiento

- **Propósito:** Mantener una comunicación abierta y dar seguimiento al comprador.
- **Frase clave:** "Le agradezco su tiempo. Si tiene alguna otra pregunta o necesita más información, no dude en contactarme. También estaré en contacto con usted en los próximos días para saber si está listo para seguir adelante."

## Ejemplo de manejo de objeciones comunes con Compradores:

### 1. Comprador: "El precio es muy alto para mí."

- **Respuesta:** "Lo entiendo perfectamente. Este precio refleja el gran potencial de la propiedad. Sin embargo, podemos explorar opciones de financiamiento o incluso ajustar algunas condiciones para que se sienta más cómodo con la compra."

### 2. Comprador: "Necesito más tiempo para decidirme."

- **Respuesta:** "Claro, puedo darle un poco más de tiempo. Sin embargo, esta propiedad ha generado bastante interés, y no quiero que pierda la oportunidad. ¿Qué tal si le doy 24 horas para considerarlo y lo volvemos a discutir mañana?"

## 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**