

# Listings Expirados y FSBO's



“Sólo se necesita tener éxito con una pequeña cantidad de ellos para marcar una diferencia significativa en el volumen de sus ventas.”

*Juan Navia*

**JUAN NAVIA**  
*Mr. Broker*

# Listings Expirados y FSBO's

Los listados expirados y los FSBO's (For Sale By Owner) son dos de las fuentes de negocios más populares. Incluso si usted se encuentra en un mercado en el que hay pocos de ellos, debe seguirlos tanto como sea posible; sólo se necesita tener éxito con una pequeña cantidad de ellos cada mes para marcar una diferencia significativa en el volumen de sus ventas.

La principal razón por la cual son tan excelente fuente de negocio es simple: el propietario ya está tratando de vender, o ha tratado de vender en el pasado. Básicamente están pidiendo ayuda porque no han logrado tener éxito en su proceso de venta así que ayúdelos!

Muchos agentes evitan estos listados, tal vez porque no saben qué decir al momento de contactarlos o porque simplemente tienen miedo a la reacción y respuesta de los vendedores. Sin embargo, todo lo que se necesita hacer para tener éxito es aumentar su confianza en si mismo, conociendo y practicando mis "guías de cómo ser fabuloso en el teléfono". Estas guías le enseñaran como contestar las objeciones mas comunes.

**¡RECUERDA! debes ser muy persistente y perseguir agresivamente a estos contactos.**

Es importante que recuerdes que la gran mayoría de los agentes que llaman a estas personas, probablemente dejen de llamar después de una o dos semanas y por lo general casi todos se detienen después de la tercera semana. Por el contrario, tu debes persistir con el seguimiento hasta que se logre una cita o por lo contrario determine que no están lo suficientemente motivados como para valer la pena, a menudo esto requiere cinco o más contactos. ¡No se detenga demasiado pronto!

# Listings Expirados y FSBO's

## VENDERSE AL CLIENTE

¿Por qué el cliente debería elegirlo? Debe poder articular claramente la respuesta a esta pregunta, y debe articularla rápidamente. No le darán mucho tiempo, por lo que debe captar su atención en 30-60 segundos y dejarlos con ganas de escuchar más.

## DISCURSO DE ASCENSOR

Un libreto breve que cumple con las pautas anteriores a menudo se denomina "discurso de ascensor", ya que se puede dar en el tiempo que tarda en viajar en ascensor. Recuerde: responda por qué deberían contratarlo, capte su atención en 30-60 segundos y déjelos con ganas de escuchar más.

Para crear su discurso de ascensor:

**1**

Escriba una historia sobre lo que usted y su empresa hacen exactamente para ayudar a sus clientes.

**2**

Haga una lista de los problemas que cree que enfrentan sus clientes.

**3**

Enumere las soluciones que brinda su empresa.

- ¡Sea específico!
- Recuerde: todo lo que diga será juzgado por el cliente, que está pensando: "Entonces, ¿qué significa eso para mí?"
  - Ninguna respuesta a la pregunta anterior significa que no hay valor para el cliente, ¡así que asegúrese de tener una respuesta!

**4**

¡Cree un borrador final y practíquelo!

# Listings Expirados y FSBO's

## PREGUNTAS PARA HACER A LISTINGS EXPIRADOS Y FSBO'S

1. ¿Cuándo planea volver a poner la casa en el mercado?
2. Cuando la tenía a la venta, ¿Para dónde planeaba mudarse?
3. ¿Qué pasó?
4. ¿Todavía le gustaría mudarse allí si pudiera vender su casa al mejor precio?
5. ¿Sabía que el inventario ahora esta mucho más bajo que cuando intentó venderla antes?
6. ¿Qué cree que su agente debería haber hecho por usted que no hizo?
7. ¿Qué razón le dieron cuando no pudieron venderla?
8. ¿Se sentaron y explicaron todas las razones adicionales que podrían haber impedido que se vendiera?
9. ¿Cuándo cree que intentará venderla nuevamente?
10. ¿Cómo seleccionaría el agente con el que trabajaría?
11. ¿Qué preguntas tiene sobre el mercado que yo pueda responderle?
12. ¿Podemos programar un horario para que mire la casa y le dé mi sincera opinión sobre lo que salió mal y lo que se necesitaría para venderla?
13. ¿No le haría sentir mejor tener respuestas claras y mejor información?
14. Cuando lo piensa, realmente no tiene nada que perder reuniéndose conmigo, ¿verdad?
15. ¿Puedo venir hoy a las [hora] o mañana a las [hora]?