

# Guión para Compradores de Bienes Raíces

La manera fácil de encontrar compradores en tu  
área

# Búsqueda de Compradores de Bienes Raíces

La búsqueda de compradores implica crear cuentas en las redes sociales disponibles, recopilar nombres, rastrear detalles de contacto e iniciar llamadas para evaluar el interés en comprar propiedades.

Conversar eficazmente con los compradores exige paciencia, confianza y mucha práctica, un guión bien estructurado, que estudiaras exhaustivamente.

El guión es vital para mantener el enfoque, asegurando una progresión sistemática hacia una venta, con énfasis en cómo lo dices más que en lo que dices.

Tu éxito depende de conectarte con el comprador, ganando su confianza, porque las personas interactúan con aquellos que conocen, aprecian y en quienes confían. Tenga siempre en cuenta que su objetivo es determinar la motivación del comprador para comprar la propiedad.

# Linea de Apertura

Al realizar una llamada en frío a un comprador de vivienda, la declaración inicial tiene un gran significado. Cuando el comprador conteste el teléfono, use esta introducción:

**Hola, soy \_\_\_\_, trabajo con Integrator1.com y ofrecemos un programa de terrenos y casas a buen precio en El Salvador y con la garantía que ud lo puede cambiar por otro de igual o mayor valor cuando lo desee y lo llamo porqu alrededor de (fecha) usted quería información (medio) sobre este programa ¿todavía estás interesado?**

Esta apertura concisa y transparente provoca una rápida respuesta de "sí" o "no", aclarando el propósito de la llamada para el comprador. Una respuesta positiva le permite continuar con el proceso de venta, mientras que una respuesta negativa impulsa acuerdos de seguimiento, garantizando un uso eficiente del tiempo.

# Objeciones del comprador

Los compradores suelen preguntar cómo obtuvo su número. Cuando se le pregunte, responda:

- **"Es la información que usted proporcionó en nuestro sitio/sitio social".**
- **Vimos un mensaje, comentario que usted puso en las redes que está interesado en comprar (invertir, volver, conocer, etc,) El Salvador.**
- **"Referente a su conversación con nuestro agente hace 1 semana/2 meses.**

Ante un interés positivo o tentativo en comprar, pregunte sobre el nombre del comprador:

**"¡Excelente! Antes de continuar, ¿puedo saber su nombre?"** (Supongamos que es Thomas).  
**"Encantado de conocerle (Thomas). ¿Puedo llamarte (Thomas), o hay algún nombre preferido?"**

(Supongamos que prefiere a Tom). Use su nombre, ya que los estudios revelan su poderoso impacto en la generación de confianza durante las conversaciones. De ahora en adelante, utilice su nombre regularmente durante la discusión.

# Descubre quien toma las decisiones

Siguiente, identifica a la persona que toma las decisiones preguntándole:

**"¿Es usted el único que estará en la escritura de esta propiedad?"**

De lo contrario, solicite hablar con esa persona. Suponiendo que lo sea, dile:

**"Excelente. Como mencioné antes, trabajo con Integrator1.com, y ofrecemos un programa de terrenos y casas a buen precio en El Salvador y con la garantía que ud lo puede cambiar por otro de igual o mayor valor cuando desee establecerse. Este es el proceso: yo recopilo los datos de lo que a usted mas le interesa, los comparto con el gerente de mi equipo y regreso con una propiedad que reúna tus requisitos.**

Aclarar tus acciones establece expectativas y transmite control sobre la conversación.

# Crea Interes

**"(Tom), suponiendo que podamos encontrar una propiedad que reúna todos tus requisitos: ¿cuales son los requisitos que impulsan tu interés?" ¿Cuánto tiempo llevas interesado en El Salvador? ¿Qué es lo que más te gusta de El Salvador? ¿Qué es lo que vas a hacer cuando te establezcas allí? ¿Hay alguna fecha en la cual deseas tener esa casa/negocio? ¿Qué pasa si no lo logras para esa fecha? ¿Qué precio estás considerando? ¿Cuánto dinero tienes para comprar? ¿En qué lugar estás buscando? ¿Por qué es importante esa ubicación? ¿Vas a necesitar un empleo o vas a poner un negocio allá?**

Recuerda, cuanto más grande sea el interés, mayor será su deseo de comprar. Esto es ideal para construir una relación de confianza, simplemente muestre empatía para lograr una conexión significativa. Luego, determine qué tan pronto desean comprar:

**"(Tom), ¿qué tan pronto deseas comprar? ¿Es esa una fecha límite o una preferencia?"  
¿Qué te impidió hacerlo antes?** Una compraventa rápida indica una mayor motivación.

# **Programa "Compra tu lote con opcion a cambio"**

**Si como tu dices Tom, uno de los problemas más grandes para comprar una propiedad hoy en El Salvador, es la "Ubicación". Son cientos de miles de personas que compran una propiedad y cuando regresan a El Salvador para establecerse, esa propiedad no les gusta y estas son algunas de las razones:**

- 1) los costos de construcción de la zona son muy altos.**
- 2) calles en mal estado, nunca se arreglaron**
- 3) no hay las comodidades que tu y tu familia desean.**
- 4) no hay empleos adecuados,**
- 5) no hay ambiente de negocio o inversión,**

**Por estas razones, creamos el programa "Compra tu lote con opción a cambio" Fue diseñado para ayudar a las personas que sueñan con tener una linda casa o negocio en El Salvador, porque les permite cuando ya esten listos para establecerse cambiar su lote o casa por otro con todas las comodidades en todo El Salvador**

**¿Qué tal te parece este programa?**

# Descubre La Capacidad de compra (Si es un lote)

A continuación, obtén detalles de la capacidad de pago, (Tom) "Hablemos del este lote. Este es un lote con los requisitos que tu quieres. Tiene las siguientes características: (de 300 metros cuadrados...) El precio es razonable, solo piden \$\_\_\_. ¿Cómo suena eso para ti?

"Bajarlo a \$\_\_\_ puede ser un reto. Buscaré la aprobación de mi gerente de equipo, pero ¿puedo confirmar si eso es lo más que puedes ofrecer?"

Supongamos que la oferta se reduce a \$\_\_\_. "y el gerente de mi equipo aprueba la compra ¿puedes imaginarte hacer el traspaso esta semana?"

En caso afirmativo, informe a (Tom) de una breve espera mientras consulta con el director de su equipo. Por último, informe a Tom de los pasos del proceso:



# Descubre La Capacidad de compra (Si es construccion)

Haz preguntas específicas sobre lo que el desea en la vivienda o negocio de sus sueños: **el exterior, techo, electricidad, plomería, estructura, ventanas, pisos, cocina, baños, el repintado y las puertas de la propiedad.**

Después de recopilar los detalles, exprese su gratitud: **"Gracias (Tom), es información valiosa. Tenemos esta propiedad que requiere algunas modificaciones para reunir tus requisitos especialmente modificar los baños, y construir los cuartos nuevos, etc. ¿Está dentro del precio al cual estas buscando? Gracias Tom**

**Si el precio parece razonable, "(Tom), Buscaré la aprobación de mi gerente de equipo, pero ¿puede confirmar si eso es lo más que puedes ofrecer?"**

**"(Tom), si el gerente de mi equipo aprueba esta venta de \$\_\_\_, comprando tal como está. ¿podría imaginarte hacer el traspaso esta semana?"** En caso afirmativo, informe a (Tom) de una breve espera mientras consulta con el director de su equipo.

# La Opcion mas Facil y Segura

"(Tom), parece que necesitamos llegar a \$\_\_\_\_. Se que deseas comprarlo por \$\_\_\_\_. Entiendo que busca un precio justo y mi compañía busca una ganancia modesta. Mi meta es un acuerdo donde ambos ganen.

**Tom, tu mencionastes que deseas tu casa en El Salvador para (Fecha), lo cual tienes (\_\_# años / mese) para hacerlo, dices que tienes en ahorro (\$\$\$) y si dejas en el banco esos (\$\$\$) ¿CUÁNTO PUEDES TENER EN EL BANCO (\$\$\$\$\$) PARA COMPRAR TU CASA al cabo de (\_\_# años / mese)?**

**Con el Programa "Compra tu lote con opción a cambio" puedes ahorrar nueve veces más rápido que en el banco. Tu pagas el lote ya y tu lote ya pagado es la prima de 10% de tu casa, el banco presta el 90%. El banco pone 9 veces más que tú y no gana plusvalía, tu con 10% ganas el 100% de la plusvalía.**

**¿CON CUAL OPCIÓN PUEDES COMPRAR TU CASA EN MENOS TIEMPO?**

# ¿Porque el 98% de los ricos ponen su dinero en Bienes Raíces?

La clave está en el Apalancamiento, Flujo de caja, la Plusvalía y Crédito. ¿Cuándo fue la última vez que por cada dólar que trabajastes, ganastes 900% sin trabajar?

BENEFICIO ESTIMADO	Ahorro de Banco \$	Inversión en Bienes Raices \$
Deposito Bancario / Prima	20,000	20,000
Valor Inicial	20,000	200,000
Apalancamiento	0	90%
60 meses, depósitos o pagos	+ \$30,000	- \$30,000
Interes / Renta, AirBnB	500	\$60,000
Inflación / Plusvalía Estimada	- 4%	Plusvalia (¿?)
Valor Final Estimado	\$48,500	\$430,000

¡Buenas noticias, (Tom)! Aprobado en \$\_\_\_\_. Una abogada te llamará para informarte del paso siguiente, ¿Tienes a alguien que pueda ver la propiedad y ser tu apoderado en El Salvador? ¿Tienes alguna pregunta sobre lo que hemos hablado hoy? Recuerda que te cambiamos el terreno cuando regreses al El Salvador y realmente encuentres el lugar perfecto que deseas. Aquí te envío mi nombre y número de teléfono en caso de que necesites llamarme. Gracias por darme tiempo de hablar contigo.

# Invitación a Nuestr Red de Afiliados

Nuestra red de afiliados pueden ser todos los 5 mil millones de usuarios de redes sociales en todo el mundo, mi trabajo es crear cuentas en todos los sitios sociales y publicar la propiedades que vendemos. Se te pagará cada transacción calificada, 3 días laborales después de que la empresa recibe los fondos.

La meta es contactar 20 personas nuevas todos los días (100 personas por semana), y ayudar a 10 de los 100 nuevos a comprar o convertirse en "Afiliados"

La clave para crear un ingresos de 6 a 7 cifras es ayudar a tus Afiliados a repetir tu trabajo, ellos ganarán el mismo dinero que tu ganas en la producción personal pero tu ganaras el pago de grupo de todos tus afiliados hasta la 4 generacion, mira esta tabla:

TOTAL A PAGAR POR CADA COMPRADOR: \$1000	TU	GEN1	GEN2	GEN3	GEN4
TU RED EMPIEZA AQUI ...	1	10	100	1000	10,000
Pago a ti por cada Comprador	\$500	\$200	\$100	\$100	\$100
Pago a ti por cada Generación	\$500	\$2000	\$10,000	\$100,000	\$1,000,000
Año a la Fecha:	\$500	\$2500	\$12,500	\$112,500	\$1,112,500