

Guión de captación inmobiliaria

Descubre el guión de captación inmobiliaria que hemos preparado en Inmogesco para ayudarte a captar inmuebles y clientes para la venta.

Guión para captación de inmuebles

Aquí te dejamos un ejemplo de un guión para la captación de inmuebles:

Saludo y presentación:

"Hola, soy [Tu nombre], representante de [Nombre de la agencia inmobiliaria]. Estoy llamando porque hemos notado que hay una demanda creciente en esta área y creemos que tu propiedad podría ser de interés para nuestros clientes".

Información sobre la agencia:

"Somos una agencia con experiencia en el mercado local y hemos ayudado a numerosos propietarios a vender o alquilar sus propiedades de manera efectiva y rápida".

Beneficios de trabajar con la agencia:

"Ofrecemos servicios personalizados, una amplia red de contactos y una estrategia de marketing sólida para maximizar la visibilidad de tu propiedad y obtener los mejores resultados".

Solicitud de una reunión o visita:

"Me gustaría discutir más detalles sobre tu propiedad y cómo podemos ayudarte a alcanzar tus objetivos. ¿Estarías disponible para una reunión en persona o una visita a la propiedad?"

Cierre y seguimiento:

"Espero con interés conocer más sobre tu propiedad y cómo podemos colaborar juntos. ¿Cuál sería el mejor momento para que nos reunamos?"

Este guión proporciona una estructura básica para iniciar una conversación efectiva con propietarios potenciales y establecer una relación sólida para la captación de inmuebles.

Guión para captación de clientes para venta de inmueble

Aquí tienes un ejemplo de guión para la captación de clientes interesados en la compra de inmuebles:

Saludo y presentación:

"Hola, soy [Tu nombre] de [Nombre de la agencia inmobiliaria]. Estoy llamando porque tenemos una selección de propiedades que podrían ser de tu interés".

Identificar necesidades:

"¿Estás buscando una nueva casa o una inversión inmobiliaria?"

Recopilación de información:

"¿Cuáles son tus preferencias en cuanto a ubicación, tamaño y características del inmueble que estás buscando?"

Presentación de propiedades:

"Tenemos una variedad de propiedades disponibles que podrían coincidir con lo que estás buscando. Permíteme compartirte algunas opciones que podrían interesarte".

Ofrecer valor agregado:

"Además de las propiedades disponibles, ofrecemos asesoramiento personalizado, acompañamiento en todo el proceso de compra y acceso a información privilegiada del mercado".

Solicitud de una reunión o visita:

"¿Te gustaría programar una reunión para discutir más detalles y ver algunas de las propiedades en persona?"

Cierre y seguimiento:

"Espero poder ayudarte a encontrar la propiedad perfecta. ¿Cuál sería el mejor momento para que nos reunamos?"

Este guión proporciona una estructura básica para iniciar una conversación efectiva con clientes potenciales interesados en la compra de inmuebles.

Si te interesa, no dudes en suscribirte al [blog de Inmogesco](#) para mantenerte al tanto de las últimas noticias sobre estos temas y más.