



## ¡ Bienvenido a la Revolución Inmobiliaria !

### ÍNDICE:

1. Speech captación llamada a particular.
2. Speech captación llamada a lead / recomendado.
3. Objeciones y respuestas.



## Speech llamada a particular.

### FASE 1. CAPTAR ATENCION CLIENTE

1.1 - Hola soy "NOMBRE". Hablo con "nombre propietario"? He visto que tiene una vivienda en "lugar". Sigue en venta?

1.2 -Le llamo de Hi Homie, nos dedicamos a potenciar la venta **entre particulares**, y al ver que tiene la vivienda publicada por usted mismo, estoy convencido que nuestro servicio le puede aportar un gran valor. Me permite que le explique? Seré muy breve!

### FASE 2. DETALLES DE NUESTRO SERVICIO

2.1 - Son muchas las ventajas de nuestro modelo con diferencia a las inmobiliarias tradicionales.

2.2 ¿Cómo lo hacemos?

- **Es usted mismo quien hace las visitas y enseña su vivienda, quien conoce su vivienda mejor que usted, no?**
- Hi Homie elabora un plan de marketing de su vivienda para publicarlo en MÁS DE 80 PORTALES, en ellos incluimos Fotocasa, Habitacía, Idealista, Pisos.com etc...también publicamos en portales internacionales. Nuestro posicionamiento en estos portales es más avanzado que el que puede conseguir un particular. El objetivo es generar la máxima visibilidad, de este modo es más sencillo encontrar un comprador que quiera pagar el valor que usted pide por su vivienda.
- Hi Homie además somos una empresa de intermediación de crédito hipotecario, por lo ofrecemos la financiación hasta al 100% al comprador. ESTO ACELERA MUCHO EL PROCESO DE VENTA, y sobre todo nos aseguramos de que la persona que pise su casa tenga capacidad de compra y no perdamos el tiempo. **Esto una inmobiliaria normal no lo hace.**
- Yo seré tu gestor durante todo el proceso de venta, además dispondrás de asesoramiento legal hasta el día de la firma, para que te puedas despreocupar de la parte burocrática o papeleo.
- Todo esto ÚNICAMENTE tiene un coste de (PRECIO) IVA incluido, y solo cobramos en el momento de la venta. Si no vendemos, no cobramos!



### **FASE 3. PEDIMOS FEEDBACK, ESCUCHAMOS SUS OBJECIONES**

3.1 ¿Cómo lo ves? ¿Interesante verdad?

### **FASE 4. DEFENDEMOS LA EXCLUSIVA**

Desde Hi Homie nos comprometemos a realizar una inversión de alto valor en visibilidad para tu vivienda, a cambio pedimos una exclusividad de SOLO 3 meses. Estamos convencidos que en este corto periodo de tiempo con nuestras herramientas lo podremos vender.

### **FASE 5. CERRAMOS VISITA / CAPTACIÓN**

4.1 Si es un inmueble que queremos ir a cerrar la captación de forma presencial.

El siguiente paso es que agendemos una visita para visitar su vivienda, y así poder realizar una valoración que será gratuita para usted.

4.2 Si es un inmueble que queremos captar de forma telemática.

El proceso es muy simple, yo le enviaré una autorización de venta, que deberá firmar de forma digital. A posterior (en caso de que sea en exclusiva) le enviaremos un fotógrafo profesional. Unas fotografías bien hechas son clave para generar interesados de calidad.



## Speech llamada a lead o recomendado.

### **FASE 1. CAPTAR ATENCION CLIENTE, ESCUCHAR DE INICIO SU SITUACIÓN.**

- 1.1 - Hola soy "NOMBRE". Hablo con "nombre INTERESADO"? Le llamo de Hi Homie inmobiliaria digital, ha solicitado que le amplíemos la información a través de una campaña de marketing que hemos hecho en "Instagram – Facebook – Google Ads", en la que nos ha dejado sus datos.
- 1.2 Cuénteme, tiene una vivienda en venta o la quiere poner a la venta? en que le podemos ayudar?

### **FASE 2. EXPLICAR LOS DETALLES DE NUESTRO SERVICIO**

- 2.1 - Son muchas las ventajas de nuestro modelo con diferencia a las inmobiliarias tradicionales.
- 2.2 ¿Cómo lo hacemos?
  - Hi Homie elabora un plan de marketing de su vivienda para publicarlo en MÁS DE 15 PORTALES, en ellos incluimos Fotocasa, Habitaclia, Idealista, Pisos.com etc...también publicamos en portales internacionales. Nuestro posicionamiento en estos portales es más avanzado que el que puede conseguir un particular. El objetivo es generar la máxima visibilidad, de este modo es más sencillo encontrar un comprador que quiera pagar el valor que usted pide por su vivienda.
  - Hi Homie además somos una empresa de intermediación de crédito hipotecario, por lo ofrecemos la financiación hasta al 100% al comprador. ESTO ACELERA MUCHO EL PROCESO DE VENTA, y sobre todo nos aseguramos de que la persona que pise su casa tenga capacidad de compra y no perdamos el tiempo.
  - Yo seré tu gestor durante todo el proceso de venta, además dispondrás de asesoramiento legal hasta el día de la firma, para que te puedas despreocupar de la parte burocrática o papeleo.
  - Todo esto ÚNICAMENTE tiene un coste de (PRECIO) IVA incluido, y solo cobramos en el momento de la venta. ¡Si no vendemos, no cobramos!
  - **(Es usted mismo quien hace las visitas y enseña su vivienda, quien conoce su vivienda mejor que usted, no? ) Lo comentamos si es de nuestro interés.**

### **FASE 3. PEDIMOS FEEDBACK, ESCUCHAMOS SUS OBJECIONES**

- 3.1 ¿Cómo lo ves? ¿Interesante verdad?



#### **FASE 4. CERRAMOS VISITA / CAPTACIÓN**

4.1 Si es un inmueble que queremos ir a cerrar la captación de forma presencial.

El siguiente paso es que agendemos una visita para visitar su vivienda, y así poder realizar una valoración que será gratuita para usted.

4.2 Si es un inmueble que queremos captar de forma telemática.

El proceso es muy simple, yo le enviaré una autorización de venta, que deberá firmar de forma digital. A posterior (en caso de que sea en exclusiva) le enviaremos un fotógrafo profesional. Unas fotografías bien hechas son clave para generar interesados de calidad.



### RESPUESTAS A OBJECIONES HABITAULES EN FASE 3.

**- Si lo vendo yo gano más dinero, no pago comisiones.**

A través de nuestros servicios vamos a llegar a muchos más potenciales compradores, y al ofrecerles hasta el 100% de la financiación facilita mucho poder defender el precio que usted quiere por su vivienda. Además nuestro servicio, al tener un coste tanto bajo, se pueden sumar al valor del inmueble, por lo que en realidad usted no estaría pagando nada.

**- Y si pasado el periodo de exclusiva no lo hemos vendido tengo que pagar?**

No, en este caso Hi Homie pierde la inversión que ha realizado para elaborar el plan de marketing, es por ello que si le damos este servicio estamos convencidos que le ayudaremos a venderlo.

**- Si queréis publicarlo adelante, pero no firmo nada.**

No podemos realizar ninguna gestión sin su compromiso por escrito. Es simplemente una autorización de venta para poder publicar imágenes de su propiedad.

**- Es lo mismo que lo publiquen vosotros que lo haga yo, para eso no voy a pagar.**

Elaboramos un plan de marketing de su vivienda para publicarlo en MÁS DE 80 PORTALES, en ellos incluimos Fotocasa, Habitaclia, Idealista, Pisos.com...también publicamos en portales internacionales. Nuestro posicionamiento en estos portales es más avanzado que el que puede conseguir un particular. Hi Homie además es una empresa de intermediación de crédito hipotecario, por lo ofrecemos la financiación hasta al 100% al comprador, hecho que un particular no puede gestionar.

**- Sin oficina cerca como lo vais a vender.**

El 98% de las transacciones inmobiliarias, el punto de encuentro entre comprador y vendedor son los principales portales inmobiliarios. Es donde nosotros hacemos la principal inversión, queremos la máxima visibilidad para tu vivienda.

**- Lo hablaré con mi marido / mujer.**

Cuando más posibilidades tenemos de encontrar un comprador que quiera pagar el valor que usted quiere, es al principio. Luego los algoritmos de los portales envían los inmuebles a posiciones inferiores. No podemos perder la oportunidad.

**- Ahora no me interesa, lleva poco tiempo publicado como particular, lo veremos dentro de unos meses cuando no haya conseguido venderlo.**

Los tipos de interés están subiendo por lo que cada vez hay menos compradores que puedan pagar el valor de tu vivienda. Este hecho llega a obligar a tener que bajar el precio para vender. ¡Ahora es el momento de conseguir el máximo valor de tu vivienda, no perdamos la oportunidad!

