

GUÍA PARA CAPTAR EXCLUSIVAS

El método de las *2 llamadas* con el que una sola captadora firmó 15 exclusivas en 4 meses sin pisar una casa

6 min

LA PRIMERA LLAMADA

4 min

LA SEGUNDA



Valoración enviada

El mismo día · 15:30



Encargo firmado

Desde el móvil · 19:02



2

LLAMADAS
POR PROPIETARIO

~10 min

AL
TELÉFONO

0

VISITAS
A LA CASA

15

EXCLUSIVAS
EN 4 MESES

01 EL PROBLEMA

Ir a valorar la casa te *cuesta* exclusivas.

Mientras conduces hacia una casa, otra inmobiliaria ya ha llamado a tu propietario.

Ir a valorar la casa

~2 h



Coche · aparcar · visita · vuelta

Dos llamadas

~10 min



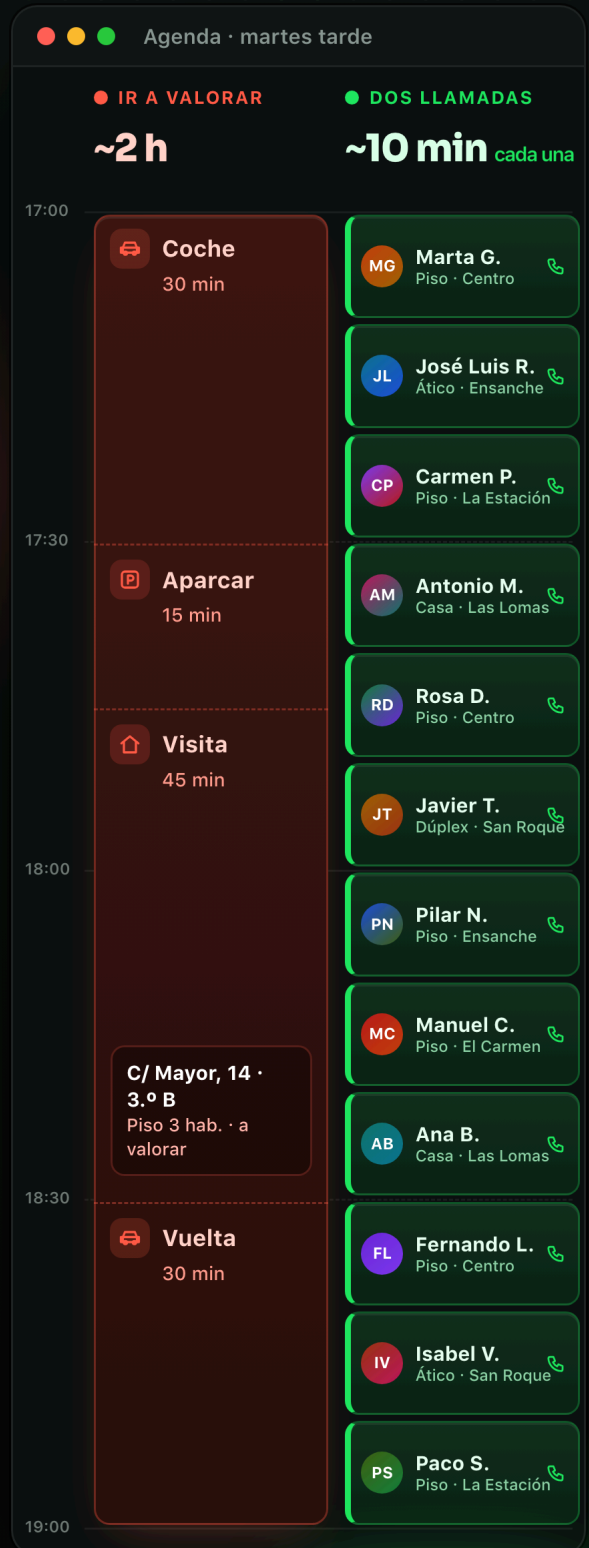
6 minutos + 4 minutos, desde tu mesa



TÚ, DE CAMINO A UNA CASA

12

propietarios atendidos en el tiempo de *una sola* visita.



1

casa

VS

12

propietarios

UNA TARDE FUERA = UNA CASA

02 EL MÉTODO

El método en *4 pasos*.

Dos llamadas cortas y un WhatsApp. Todo desde el móvil.

1

Llamada 1

Saca datos y pide fotos.

~6 min

2

Valoración

Se la mandas por WhatsApp.

Mismo día

3

Llamada 2

Repasas el precio y pides el encargo.

~4 min

4

Firma

Firma sin moverse de casa.

Desde el móvil

— LO QUE YA NO
NECESITAS



~~Coche~~



~~Cita en la
casa~~



~~Tarde
perdida~~

03 LLAMADA 1

Cómo abrir la *primera* llamada.

Esta llamada no vende: saca datos.



LLAMADA 1 • ~6 MIN, DESDE TU MESA

TU PRIMERA FRASE

«Hola, soy [nombre], de [inmobiliaria]. Pediste una valoración. Cuatro preguntas y sale exacta.»

LAS 8 PREGUNTAS, EN ORDEN

1 ¿Dónde nos viste?

5 ¿Vivís ahí o está alquilada?

2 ¿Qué planta? ¿Ascensor?

6 ¿Tenéis otra casa?

3 ¿Cuántas habitaciones y baños?

7 ¿Está en algún portal?

4 ¿Está para entrar a vivir?

8 ¿Me mandas fotos?

04 QUÉ PEDIR

Pide fotos de *cocina y baño*.

Cuatro fotos del móvil bastan para acertar el precio.



01 Por qué cocina y baño
Es lo que más mueve el precio.

02 «No me importa el estado»
Las manda antes.

03 ¿No tiene fotos?
Valoras igual, con más margen.

05 LA VALORACIÓN

La valoración que *mandas* por WhatsApp.

Un PDF corto, el mismo día.

01 Horquilla de precio

Un rango, no un número.

02 Casas parecidas

Lo vendido cerca.

03 Por qué hay margen

«No he visto la casa.» Da confianza.

04 Cómo la venderías

Tus servicios en una página.



06 LLAMADA 2

Tres frases que *cierran*.

Pide «el encargo», no «la exclusiva».



Llamada 2 04:00

“

FRASE 1

«¿Tú qué pensabas sacar por ella?»

Tras dar la horquilla. Escucha.

“

FRASE 2

«Salimos algo por encima. Si en 15 días no hay interesados, ajustamos.»

Si pide más, no discutas. Ponle fecha.

“

FRASE 3

«Te paso el encargo. Lo firmas desde el móvil.»

El control es suyo. Cero presión.

✗ ~~«Fírmame la exclusiva»~~

✓ «Te paso el encargo»

07 LAS PEGAS

5 pegas y *qué decir.*

Lo que más repite el propietario. Escucha, pregunta y responde corto.

SI TE DICE

TÚ RESPONDES

«¿Cuánto cobráis?»

«El X%. Y nada hasta que se venda.»

«Otra cobra menos.»

«Mira qué hace cada una por venderla.»

«Ya me engañó otra agencia.»

«¿Qué pasó? Solo cobramos si se vende.»

«Prefiero alquilarla.»

«Un impago te puede durar dos años.»

«Antes tengo que hacer papeles.»

«Se hace a la vez: papeles y venta.»

✓ Una pega es una pregunta

08 REGLAS DE ORO

Las 3 reglas de *oro*.

Si solo te quedas con una página, que sea esta.

1

Valoración antes que visita.

El propietario tiene su precio en horas, no en días.

2

Hora fija en cada llamada.

«Te llamo hoy entre 18:30 y 19:00.» Nunca «ya te llamo».

3

Firma desde el móvil.

Pide el encargo en la segunda llamada. Sin desplazarte.



Esto lo hacen las inmobiliarias de Artic Agents con *propietarios entrando* cada día.

Nosotros traemos al propietario. Tu captadora llama y aplica el método.

LO HACE EL SISTEMA

- ✓ Trae al propietario.
- ✓ Te avisa al móvil.
- ✓ Le escribe si no contesta.

LO HACES TÚ

- ✓ Llamada 1: datos y fotos.
- ✓ Valoración el mismo día.
- ✓ Llamada 2: el encargo.

Reserva 20 min →

Vemos tu caso y te decimos qué harías primero.