

L.C.P. Víctor Manuel Manzanero Pantin

URGE ENCONTRAR

ALGUIEN QUE CAREZCA DE EXPERIENCIA, PARA QUE VENDA MI CASA, QUE NO NECESITA SABER ABSOLUTAMENTE **NADA DE BIENES RAICES**, NO SE REQUIERE QUE JAMAS HAYA VENDIDO UNA SOLA CASA. CONOCIMIENTOS FINANCIEROS E HIPOTECARIOS TAMPOCO SE REQUIEREN.

ADEMAS NO NECESITA ESTAR FAMILIARIZADO CON VALORES, SI TAN SOLO ESTA DISPUESTO A PEDIR UN PRECIO MAYOR DE LO QUE VALES, ESTO PORQUE CONSIDERO QUE MI CASA ES MUCHO MEJOR QUE OTRAS SIMILARES. NO SE REQUIERE EXPERIENCIA PREVIA EN PSICOLOGIA DE VENTAS. LO UNICO QUE SE REQUIERE ES QUE MESTE DISPUESTO A EXHALTAR SUS VIRTUDES Y DISIMULAR SUS DEFECTOS, TRABAJAR MUCHOS HORAS, MOSTRAR LA CASA A CUALQUIER HORA, DE DIA O DE NOCHE, ACEPTAR INSULTOS, OFERTAS RIDICULAS, PELEAR Y DISCUTIR CON CUALQUIER COMPRADOR IRRACIONAL Y FINALMENTE HAGA TODO EL TRABAJO SI N RECIBIR COMISION ALGUNA. ¿RIDICULO VERDAD? NO TANTO COMO PARECE ESO ES EXACTAMENTE LO QUE ESTA USTED HACIENDO CUANDO VENDE USTED MISMO SU PROPIEDAD TAL VER USTED SEA LA EXCEPCION, Y SI ASI ES, ES USTED UN GENIO, EN ESTE CASO, LO FELICITAMOS PERO HAGASE USTED ESTAS PREGUNTAS:

- ❖ ¿TIENE USTED EXPERIENCIA EN VENTAS?
- ❖ ¿PUEDE USTED OBTENER LA CONFIANZA DEL COMPRADOR?
- ❖ ¿SERIA USTED HONESTO AL SEÑALAR LOS DEFECTOS DE SU PROPIEDAD?
- ❖ ¿PUEDE ASESORAR AL COMPRADOR PARA OBTENER UN CREDITO HIPOTECARIO?
- ❖ ¿SABE USTED LO QUE SU CASA PUEDE PRODUCIR EN EL MERCADO?
- ❖ ¿PUEDE USTED MANEJAR COMPRADORES IRRACIONALES Y CONVENCERLOS DE QUE ESTAN EN UN ERROR?

PERO EL PRECIO ES JUSTO, USTED PROTESTA. LOS DEFECTOS SON MINIMOS PARA MI Y ME ESTOY AHORRANDO LA COMISION DEL PROFESIONAL INMOBILIARIO, QUE ES DINERO EXTRA EN MI BILLETERA Y LO NECESITO POR QUE LA CASA NUEVA QUE VOY A COMPRAR ME VA A COSTAR MUCHO DINERO. **¡CLARO QUE SI!** PERO DETENGASE A PENSAR, QUE EL COMPRADOR, SI SE DECIDE A COMPRAR LE VA A DECIR **“COMO USTED NO VA A PAGAR COMISION LA DEDUCIRE DEL PRECIO DE VENTA”**.

POR LO TANTO DESPUES DE TODO EL VIACRUCIS DE VENTA, USTED TRABAJO GRATUITAMENTE. HAY UNA SOLA RESPUESTA. **“CONSULTE AL PROFESIONAL INMOBILIARIO DE SU CONFIANZA”**. EL HARA UN BUEN TRABAJO PARA USTED LE AHORRARA TODOS LOS DOLORES DE CABEZA Y USTED GUSTOSAMENTE LE PAGARA SUS SERVICIOS. EL LE TRAERA COMPRADORES CALIFICADOS, CON CAPACIDAD ECONOMICA PARA COMPRAR, LO DEFENDERA EN EL ASPECTO FISCAL SEPARARA EL ORO DE LA CHAFA Y SOLUCIONARA SU PROBLEMA.

MUCHAS GRACIAS POR SU ATENCION Y COMPRESION TENGA BUEN DIA.