

# MOTIVACIÓN

**PERSONA**

¿QUIÉN?

¿POR QUÉ?

¿CUÁNDO?

Refuerza

**ETHOS**

**PATHOS**

**CASA**

¿QUÉ?

¿CUÁNTO?

Refuerza

**LOGOS**

# TÉCNICAS de PREGUNTAS

ABIERTAS

¿CÓMO?  
¿POR QUÉ?  
¿CUÁNDO?  
¿CUÁNTO?  
¿QUÉ?  
¿QUIÉN?  
¿DÓNDE?

CERRADAS

SI  
NO  
MONOSÍLABO

**PREGUNTAS**

**EMOCIONALES**

**¿ POR QUÉ SE MUDA ?**

**Refuerza  
PATHOS**

**COMERCIAL**

**¿ POR QUÉ VENDE ?**

## INFORMACIÓN DEL PROPIETARIO VENDEDOR

• ¿Desde cuando vive en esta casa? \_\_\_\_\_

• ¿Cuales fueron las razones que le decidieron a seleccionarla? \_\_\_\_\_

• ¿Cuales de sus características ha disfrutado más (la casa, el vecindario, las escuelas)? \_\_\_\_\_

• ¿Qué razones le impulsan para vender ahora? \_\_\_\_\_

• ¿Cuándo tiene que mudarse? \_\_\_\_\_

• ¿Cuándo quiere que la casa esté vendida y la transacción cerrada? \_\_\_\_\_

• ¿Qué desea comprar? (¿cuándo, dónde, en qué condiciones?) \_\_\_\_\_

• ¿Qué es más importante para usted: el precio, el momento de la venta o la conveniencia de vender? \_\_\_\_\_

• ¿Qué haría si no puede vender? \_\_\_\_\_

## INFORMACIÓN SOBRE LA PROPIEDAD

- **¿Qué mejoras ha hecho en la casa?**

- 
- **¿Existe algún defecto estructural o mecánico del que usted tenga conocimiento? (Tejado, sótano/cimientos, goteras, fontanería, electricidad, electrodomésticos, caldera, calentador)?**\_\_\_\_\_

- 
- **¿Va a llevarse algo de la casa?**

- 
- **¿Cual es, en su opinión, el precio de mercado de esta propiedad?**
-

## **FINANCIACIÓN**

- **Préstamos pendientes (¿Hay algún préstamo pendiente? ¿Con quién? ¿Cuántos? ¿Tiene copias de los contratos?)** \_\_\_\_\_
- **¿Ha considerado la posibilidad de ofrecer financiación como propietarios (subrogación)?**  
\_\_\_\_\_
- **¿Tiene otra fuente de ingresos o fondos que le permita comprar otra casa aunque no venda esta?**  
\_\_\_\_\_

## **COMO ELEGIR AL AGENTE**

- **¿Cual sería el criterio que seguiría para elegir a un agente?** \_\_\_\_\_
- **¿Se está entrevistando con otras agencias?**  
\_\_\_\_\_
- **¿Está pensando vender la casa usted mismo?**  
\_\_\_\_\_
- **¿Ha vendido otras casas? ¿Cuales son en su opinión, las estrategias más efectivas que el agente puede usar para vender su casa?** \_\_\_\_\_
- **¿En que grado está usted contento con el servicio que le prestan el resto de compañías?**
- **¿Se podría mejorar a su juicio, el servicio que le están dando?.**