

OBJECIONES DE CLIENTES POTENCIALES

OBJECIONES AL COMPRAR UNA PROPIEDAD

1. “Está muy caro, no tengo ese presupuesto.”

Respuesta sugerida:

Entiendo, y es totalmente válido cuidar tu inversión. ¿Le parece si buscamos opciones dentro de su rango? También podemos revisar alternativas de financiamiento o negociar con el propietario.

2. “Voy a pensarlo y le aviso.”

Respuesta sugerida:

¡Perfecto! Solo recuerde que en este tipo de propiedades el tiempo es clave, y hemos tenido bastante interés en esta. ¿Le gustaría que le reserve una cita o un derecho de opción mientras lo analiza?

3. “No me convence la zona.”

Respuesta sugerida:

Entiendo. ¿Qué características busca en una zona ideal? Seguridad, accesos, escuelas, transporte... si me da más detalles puedo presentarle mejores opciones que se adapten a su estilo de vida.

4. “La cuota del banco me parece muy alta.”

Respuesta sugerida:

Muchas personas sienten eso al inicio, pero existen alternativas: podemos explorar otras instituciones financieras, plazos distintos o incluso revisar si califica a tasas preferenciales. Le puedo ayudar en ese proceso.

5. “Estoy esperando una herencia / dinero / otro negocio.”

Respuesta sugerida:

¡Qué bueno que esté ordenando sus finanzas! Mientras tanto, ¿le parece si apartamos la propiedad con una pequeña reserva? Así la mantiene segura mientras se concreta lo suyo.

6. “Ya vi una propiedad similar más barata.”

Respuesta sugerida:

Le creo, pero muchas veces el precio no lo es todo. ¿La otra propiedad tiene la misma

ubicación, acabados, documentos en regla y proyección de valorización? Le puedo ayudar a compararlas con datos reales para tomar la mejor decisión.

7. “¿Y si los precios bajan?”

Respuesta sugerida:

El mercado inmobiliario tiende a subir a mediano y largo plazo, sobre todo en zonas en desarrollo. Si espera demasiado, puede terminar pagando más o perdiendo esta oportunidad. Comprar hoy es proteger su dinero ante la inflación.

8. “No me gusta que sea usada.”

Respuesta sugerida:

Lo entiendo. Hay propiedades nuevas que requieren más inversión en acabados. Esta, al ser usada, ya tiene muchos detalles que la hacen más funcional. Además, podemos revisar si aplica a crédito con condiciones favorables por su valor.

9. “¿Qué pasa si luego no puedo pagar la cuota?”

Respuesta sugerida:

Buena pregunta. Podemos hacer una simulación realista de su capacidad de pago y mostrarle escenarios para que se sienta seguro. También hay seguros y planes de respaldo que protegen su inversión.

OBJECIONES AL ALQUILAR UNA PROPIEDAD

1. “Quiero un inquilino perfecto o nada.”

Respuesta sugerida:

Todos deseamos eso. Mi trabajo es ayudarle a encontrar al mejor perfil disponible con filtros, entrevistas y garantías legales que protejan su propiedad.

2. “No quiero que me dañen la casa.”

Respuesta sugerida:

Por eso recomendamos contratos con cláusulas específicas, garantías, inspecci

3. “Está muy caro para ser de alquiler.”

Respuesta sugerida:

Lo entiendo. Sin embargo, este precio refleja el valor de la zona, las condiciones de la casa y beneficios como seguridad, parqueo o accesos. ¿Le gustaría ver una alternativa más económica, o negociar una mejora con el propietario?

4. “Quiero que me bajen el depósito o me lo fraccionen.”

Respuesta sugerida:

En algunos casos es posible negociar. Lo ideal sería presentar su perfil como inquilino confiable. Si gusta, puedo ayudarle a preparar esa propuesta para presentarla al dueño.

5. “Prefiero alquilar sin intermediarios.”

Respuesta sugerida:

Entiendo. Trabajar con un asesor como yo no le cuesta extra, pero sí le da respaldo legal, transparencia y evita estafas. Además, yo le acompaño en todo el proceso sin compromiso.

OBJECIONES DE VENEDORES DE PROPIEDADES

1. “Ya tengo muchos corredores, no quiero más.”

Respuesta sugerida:

Es válido, aunque muchos agentes compiten, pocos se especializan en marketing digital, segmentación de clientes y cierre estratégico. ¿Le gustaría probar una estrategia diferente que le ahorre tiempo y acelere su venta?

2. “No quiero firmar exclusividad.”

Respuesta sugerida:

Le entiendo. Sin embargo, al trabajar con exclusividad me comprometo 100% con su propiedad: invierto en publicidad, análisis y visitas serias. ¡Si usted gana, yo gano!

3. “No me urge vender, solo estoy tanteando.”

Respuesta sugerida:

¡Perfecto! Y este es el mejor momento para prepararse: hacer un análisis de mercado, revisar la documentación, preparar la promoción. Así, cuando decida vender, ya tendrá todo listo.

4. “No quiero pagar comisión.”

Respuesta sugerida:

Le entiendo, aunque el trabajo de un asesor profesional le ahorra tiempo, filtramos compradores reales, negociamos con experiencia y cuidamos los aspectos legales. La comisión es una inversión en tranquilidad y resultados.

5. “No quiero mostrar mi casa a extraños.”

Respuesta sugerida:

¡Totalmente comprensible! Como asesores filtramos a los interesados, verificamos

perfiles y acompañamos las visitas para su tranquilidad. Usted siempre tiene el control del proceso.

6. “Ya publiqué en redes y no se vende.”

Respuesta sugerida:

Publicar es solo una parte. Nosotros creamos campañas dirigidas, hacemos seguimiento a interesados reales y gestionamos objeciones. ¡No es solo vender, es vender bien!

7. “¿Y si no se vende en 3 meses?”

Respuesta sugerida:

Todo dependerá del precio, la estrategia y la demanda en su zona. Si no hay movimiento, hacemos ajustes y lo asesoramos paso a paso para mantener su propiedad visible y atractiva.

8. “Pero en redes dicen que no se necesita asesor.”

Respuesta sugerida:

En internet hay de todo, pero vender o comprar una propiedad implica temas legales, financieros, emocionales y de seguridad. Trabajar con un profesional le da respaldo y evita errores costosos.

OBJECIONES DE CLIENTES CORPORATIVOS O INVERSIONISTAS

1. “Quiero rentabilidad inmediata o no invierto.”

Respuesta sugerida:

Hay zonas y tipos de propiedades que generan flujo rápido, y otras que dan plusvalía a mediano plazo. Le ayudo a ver qué se adapta mejor a sus objetivos financieros.

2. “Tengo miedo de perder mi dinero.”

Respuesta sugerida:

Su miedo es válido. Por eso trabajamos con propiedades con documentación legal en regla, análisis de mercado y contratos bien estructurados. Su inversión está protegida.

EXTRA – OBJECIONES PSICOLÓGICAS (emocionales)

1. “No quiero endeudarme por 20 años.”

Respuesta sugerida:

Es comprensible, pero invertir en una propiedad no es un gasto: es construir un patrimonio. Es dinero que en vez de irse en renta, se transforma en algo suyo. Y si se hace con estrategia, puede generar ingresos también.

2. “No sé si es el momento adecuado para comprar.”

Respuesta sugerida:

La mejor decisión financiera es la que se toma con información. Puedo mostrarle cómo está el mercado, comparativas y posibles rentabilidades. Así puede tomar una decisión segura y no solo emocional.

3. “Yo no nací para ser dueño de propiedades.”

Respuesta sugerida:

Todos empezamos desde cero. Lo importante es dar el primer paso informado y con apoyo profesional. ¡Usted también puede construir su patrimonio!

4. “Me da miedo meterme en un compromiso tan grande.”

Respuesta sugerida:

Es normal. Pero piense en esto como una inversión, no una deuda. Cada cuota es un paso más hacia su libertad financiera. ¿Le gustaría hacer un plan a su medida?

5. “Prefiero esperar a tener más dinero.”

Respuesta sugerida:

A veces esperar cuesta más. El tiempo y la inflación juegan en contra. ¿Qué tal si empezamos con una opción pequeña que ya lo introduzca al mundo inmobiliario?