



*Raul Luna*

**WEBINARIO**

# **COMO VENDER CONTRATOS EN VEZ DE PROPIEDADES**

## ¿Qué es el Wh\_\_\_s\_\_\_e?

- > En \_\_\_\_\_ / \_\_\_\_\_ el contrato.
- > Lo que significa que \_\_\_\_\_ un precio \_\_\_\_\_
- > Después pasas ese contrato a un \_\_\_\_\_ por una cantidad pre negociada.
- > El Trato lo dicta todo, NO \_\_\_\_\_

## 4 Errores Comunes de \_\_\_\_\_ Principiantes

Error #1: \_\_\_\_\_

- > En vez de hacer el trato \_\_\_\_\_ se quieren quedar con el. Piensan que están \_\_\_\_\_ al asignar el trato.
- > Cuando empecé, hice \_\_\_\_\_ la mayoría de las propiedades. Utilicé el dinero para reinvertir en marketing y generar más tratos.

Error #2: Querer Ganar En Un Trato \_\_\_\_\_

- > Le dejan poca \_\_\_\_\_ que terminan rechazando el \_\_\_\_\_ porque nadie quiere la propiedad a ese precio.
- > Ponen su “assignment fee” tan alto que el trato se convierte en “\_\_\_\_\_”

Error #3: Fallan En Establecer Su \_\_\_\_\_

- > ¿Cuanto es \_\_\_\_\_ por trato?
- > Sin claridad, vas a recorrer toda la ciudad \_\_\_\_\_  
(mobile homes, terrenos, condominios, casas, duplex, triplex, oficinas, negocios, etc.)

Error #4: \_\_\_\_\_

- > Entre más rápido asignes el contrato más rápido \_\_\_\_\_
- > Master Ninja Tip: Cuando promueves tu trato, junta a la mayor cantidad de compradores a la misma hora para crear una \_\_\_\_\_

### ¿Por Qué Me Venderían Propiedades a Tal Descuento?

Escribe 3 motivaciones por las que venderían propiedades a descuento:

1. \_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Escribe 2 ejemplos de motivación por la propiedad:

1. Mantenimiento diferido
2. \_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_

Escribe 2 ejemplos de motivación por el dueño

1. Herencia

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

La motivación combinada sucede cuando \_\_\_\_\_

### **Encontrando Tratos Perrones**

Escribe 5 lugares en donde puedes encontrar tratos perrones:

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

4. \_\_\_\_\_

5. \_\_\_\_\_

*Raul Luna*

[www.raulluna.com](http://www.raulluna.com)