



Habilidades de Negociación en Bienes Raíces: 3 Consejos Esenciales para Cerrar Más Acuerdos



Tabla de Contenidos

Introducción.....	3
Tip #1: Cambia tu Mentalidad.....	5
Tip #2: Rompe la Barrera del No.....	11
Tip #3: Retenertu Valor.....	14
Continua Creciendo	20

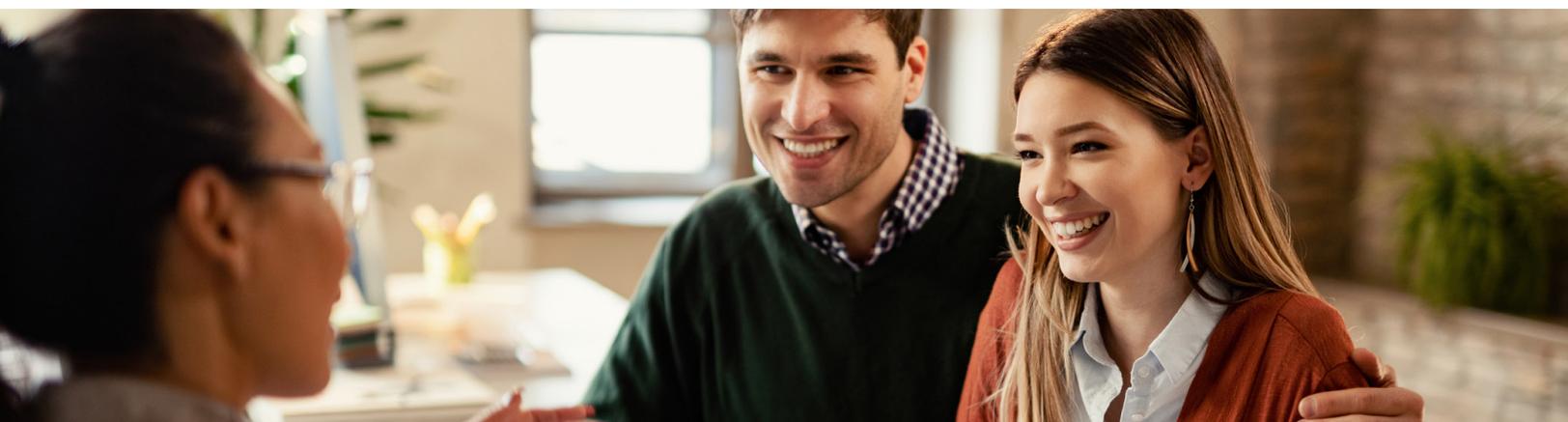


Introducción

Cuando se reduce a lo esencial, la mayoría de los agentes inmobiliarios, ya sea en el ámbito residencial, comercial o de inversiones inmobiliarias, tienen un malentendido fundamental sobre lo que hacen para ganarse la vida. Pregunta a un agente inmobiliario en qué negocio está y te dirá que está en el negocio de ganar dinero, o en el negocio de obtener el mejor valor para sus clientes, o en el **negocio de comprar y vender casas**.

Todos están equivocados. Los agentes inmobiliarios no están en esos campos en absoluto. Están en el **negocio de la confianza**. Como agente inmobiliario, no se trata de ti ni de dónde tú y tu cliente quieren llegar. Se trata de la persona con la que estás interactuando y si confía en ti.

Se trata de la persona con la que estás interactuando y si confía en ti.



Alcanzar tu máximo potencial como agente inmobiliario comienza con tu capacidad para entender el **Método de Black Swan™**: el precursor de la influencia basada en la confianza y los mejores acuerdos posibles. Para lograrlo, necesitas ejecutar la **Empatía Táctica™**, que es básicamente inteligencia emocional en esteroides.

Antes de llegar a eso, necesitarás agregar estos tres consejos a tu arsenal. Al adoptar la mentalidad correcta, aprender por qué nunca debes dividir la diferencia y comprender la importancia de establecer una relación antes de entregar valor, estarás en buen camino para mejorar tu tasa de referencias y, por extensión, tu negocio.





Tip #1: Cambia tu Mentalidad

El primer paso para convertirse en un agente inmobiliario efectivo **es cambiar tu mentalidad**. Demasiados agentes inmobiliarios están adictos a la palabra "sí". Pero en última instancia, **"sí"** es una palabra inútil, y necesitas aprender a dejar de perseguirla, lo cual requiere un cambio de mentalidad.

Como seres humanos, estamos adictos al "sí", pero en el mercado inmobiliario, la adicción al "sí" está causando más daño del que imaginas. Uno de los mayores obstáculos que los agentes inmobiliarios necesitan superar es el sinsentido llamado impulso del "sí". Esta corriente de pensamiento sugiere que si un vendedor puede hacer que alguien diga "sí" muchas veces seguidas, obtendrán un gran "sí" cuando hagan su solicitud al final de su presentación.



Hay un gran problema con esta forma de pensar. Cuando escuchamos las típicas preguntas orientadas al "sí" que suelen hacer los vendedores, como "*¿Te gustaría ahorrar dinero en el seguro de auto?*", automáticamente nos ponemos a la defensiva porque nos están llevando en una dirección en la que no nos hemos ofrecido a ir. Pensamos que nos van a estafar.

Por supuesto, aún puedes cerrar acuerdos utilizando el impulso del "sí". Simplemente, tu promedio de éxito no será tan alto como podría ser de otra manera.



¿Por qué los vendedores utilizan el impulso del "sí"?

Los defensores del impulso del "sí" hablan sobre cómo hay estudios académicos que demuestran la efectividad de la táctica. La próxima vez que alguien te muestre un estudio así y lo jure por ello, diles que echen un vistazo a la metodología que llevó a esos resultados.

En gran parte, esta investigación tiene sus raíces en ejercicios de simulación llevados a cabo en entornos estériles en los que los participantes estaban siendo evaluados sobre si lograban hacer un "acuerdo" ficticio. Los participantes no tenían ninguna consecuencia real. Eso hace que estos ejercicios sean ineficaces cuando se trata de determinar si el impulso del "sí" realmente funciona.

En pocas palabras, el impulso del "sí" surgió de los pasillos académicos. No es un método que haya sido probado en la vida real en el mundo de las negociaciones inmobiliarias de alto riesgo. Aquellos que alaban el éxito en el mundo real con el impulso del "sí" no tienen en cuenta los efectos a largo plazo de los "síes" reacios.

Aquellos que alaban el éxito en el mundo real con el impulso del "sí" no tienen en cuenta los efectos a largo plazo de los "síes" reacios.

La solución para apuntar al "sí".

Piensa en la última vez que sonó tu teléfono, contestaste, y alguien inició la llamada así: *¿Tienes unos minutos para hablar?*

¿Cuál fue el primer pensamiento que cruzó por tu mente?

Incluso si fuera la persona más importante del mundo, no estás listo para decir inmediatamente que, por supuesto, tienes tiempo para hablar y estás encantado de que te hayan llamado. Lo más probable es que te preguntes si tienes tiempo, si realmente quieres hablar con ellos y cómo te saldrás de la llamada si te comprometes desde el principio.

Imagina que estás parado frente a un supermercado y comienzas a preguntarle a la gente que entra: ¿Te gusta comprar aquí? Ahora, trata de imaginar los tipos de miradas que la gente te daría antes de responder afirmativamente... si es que responden.

Nos encanta escuchar "sí" tanto que olvidamos que estamos poniendo a la otra parte a la defensiva. Al final del día, todos nos sentimos atrapados por la palabra "sí". Sí es compromiso. No es protección.





Afortunadamente, hay una solución fácil aquí: Dale la vuelta a tus preguntas orientadas al "sí" convirtiéndolas en preguntas orientadas al "no". Requiere un poco de esfuerzo mental cambiarlo, pero te sorprenderás constantemente de lo que la gente acepta cuando pueden estar de acuerdo diciendo que no.

Para los espectadores externos, todos los agentes de bienes raíces son iguales. No se ven diferentes, y todos están capacitados de la misma manera y se les dice que digan las mismas cosas. Para llegar al siguiente nivel como agente, necesitas descubrir qué puedes hacer para diferenciarte del resto. Una forma fácil de hacer esto es cambiar tu mentalidad para dejar de perseguir el "sí" y permitirles protegerse al permitirles decir que no.

Te sorprenderás constantemente de lo que la gente acepta cuando pueden estar de acuerdo diciendo que no.

Uno de nuestros clientes solía hacer llamadas de recaudación de fondos para el Partido Republicano utilizando el impulso del sí. Pensaba que al obtener tres síes seguidos, podría hacer que los donantes escribieran cheques cuando finalmente les pidiera uno. Vino a nosotros en busca de ayuda, y lo expusimos a preguntas orientadas al no. Volvió al trabajo y cambió todas sus preguntas para hacerlas orientadas al no. *¿Le gustaría ver al Partido Republicano de regreso en la Casa Blanca en noviembre?* se convirtió en *¿Ha renunciado a ver a los Republicanos ganar la Casa Blanca en noviembre?*

Utilizando el guion de **preguntas orientadas al no**, el recaudador de fondos aumentó las conversiones en un 23 por ciento. ¿Quién sabe lo que puede hacer el no por tus conversiones en 2021 y más allá?





Tip #2: Rompe la Barrera del No

Hay una razón por la que el libro de Chris Voss se llama Rompe la Barrera del No: Es una mala idea. Recuerda a la negociación y el compromiso. Si ejecutas la Empatía Táctica correctamente, no tendrás que negociar ni comprometerte.

Dividir la diferencia es una solución rápida. Las personas recurren a dividir la diferencia porque creen que va a solucionar todo. Sin embargo, es un atajo del negociador a un acuerdo en el que ninguno de los lados queda satisfecho.



En bienes raíces, la realidad es que una vez que se acepta una oferta, los problemas apenas comienzan. Los agentes inmobiliarios optimistas podrían pensar que todo irá sin problemas una vez que se llegue a un acuerdo inicial, pero los veteranos experimentados saben que eso es más la excepción que la regla.

La verdad del asunto es que dividir la diferencia es realmente solo un truco. La gran mayoría del tiempo, no aborda ninguno de los problemas reales en la transacción ni ninguno de los problemas que surgirán después de que se completen las inspecciones y tasaciones.

Muchos agentes inmobiliarios podrían entusiasmarse con la idea de aceptar ceder una parte de su comisión para cerrar un trato. Pero el proceso apenas está comenzando y no sabes qué te depara el futuro, ¿por qué venderte corto?

La verdad del asunto es que dividir la diferencia es realmente solo un truco.



Si tu objetivo es convertirte en el mejor agente que puedas ser, necesitas creer en ti mismo y saber cuánto vales. El compromiso no tiene sentido. Es como tratar de decidir entre usar zapatos negros o marrones: comprometerse significaría usar uno de cada uno. En el mundo de alto riesgo de la negociación de rehenes, si el secuestrador tiene a ocho personas, no puedo decir: *"Vamos a comprometernos. Tú te quedas con cuatro y yo me quedo con cuatro"*.

En lugar de pensar en términos de compromiso, piensa en términos de intercambios de alto valor. Cuando usas la Empatía Táctica, es mucho más fácil conseguir que tus clientes y otros agentes confíen en ti. Una vez que tienes esa influencia basada en la confianza, nunca más tendrás que dividir la diferencia. En cambio, guiarás cada acuerdo hacia la tierra prometida.





Tip #3: Retener tu Valor

Cuando un posible vendedor se comunica contigo y te informa que está pensando en poner su casa en venta, ¿estás seguro de que realmente quieren enlistarla contigo? ¿O podrían estar buscando algún consejo gratuito?

No es raro que las personas que están considerando enlistar sus hogares visiten la oficina de un agente inmobiliario y entablen una conversación para tratar de averiguar qué haría exactamente el agente durante el proceso de enlistamiento.



Muchos agentes tienen tanto miedo de que un posible cliente se vaya por la puerta que vomitan toda esa información: describiendo exactamente cuál es su proceso, cuál es su tasa de comisión y en qué debería pensar el posible vendedor mientras lleva su casa al mercado. Aprenden de la peor manera que los tomaron por tontos cuando la persona dice que simplemente está probando las aguas y volverá a ponerse en contacto una vez que haya tomado una decisión.

Cuando escuchas eso, la señal está clara: no van a volver, y tú acabas de darles toda esa información. Ahora, están buscando al siguiente agente, repitiendo todos tus trucos y estrategias, y preguntando si ese agente puede hacerlo mejor.

Una de las mejores formas de mejorar los resultados en bienes raíces es reservar tu experiencia consultiva hasta después de que se haya establecido formalmente una relación. Puedes pensar que te estás destacando al proporcionar valor antes de una relación formalizada, pero en realidad eso te desvaloriza.



Reserva tu experiencia consultiva hasta después de que se haya establecido formalmente una relación.





Siempre obtén tu Prueba de Vida™.

No es una fórmula ganadora para los agentes intentar impresionar a los clientes durante una conversación inicial. Antes de ofrecer consejos gratuitos, haz preguntas de **Prueba de Vida™** para asegurarte de que no estás perdiendo un tiempo valioso que nunca recuperarás. Al final del día, siempre puedes ganar más dinero. Pero nunca podrás recuperar más tiempo.

Hacer preguntas de Prueba de Vida responde dos preguntas esenciales: ¿hay un acuerdo en absoluto y es contigo? Te permite determinar si eres el favorito o el tonto. Independientemente de si eres el favorito o el tonto, no hay razón para reducir tu comisión.

Como agente de bienes raíces, tus preguntas de Prueba de Vida podrían ser algo como esto:

- *¿Por qué estás considerando elegirme como tu agente inmobiliario?*

Cuanto más completa sea la respuesta aquí, mejor. Si te dicen que están en tu oficina porque vieron tu volante por correo, eso debería ser una señal de alerta. Si te dicen que investigaron exhaustivamente tu presencia en línea, encontraron críticas favorables en Zillow y Trulia, y les encantó el contenido que promocionas en las redes sociales, es posible que tengas un pez en el anzuelo proverbial.

Cuando un cliente potencial te ve como igual a todos los demás, estás en una batalla cuesta arriba. Si ese es el caso, vuelve la conversación hacia ellos con una pregunta orientada al no: ¿Te opones a que te explique algunas de las cosas que puedo aportar?

En este punto, puedes exponer tu plan de acción. Pero recuerda, no quieras revelar demasiados de tus secretos. Manténlo genérico con declaraciones como esta: Quiero que sepas que no soy el tipo de agente que te dará falsas esperanzas. *Voy a ser sincero con lo que enfrentamos y cómo se ve el panorama desde tu perspectiva.*



Volvamos la conversación hacia usted con una pregunta orientada al no.



Sigue esto con una **Auditoría de Acusaciones™** y disipa los posibles aspectos negativos que pueda tener tu próximo cliente: Esto probablemente te tomará por sorpresa. Deja que esa declaración resuene con un **Silencio Dinámico™** porque quieres que su mente vaya al extremo más lejano del espectro del miedo antes de traerlos de vuelta a casa. Continuando la conversación, podrías decir: Soy un agente de servicio completo y comisión completa. Haré todo lo humanamente posible para que esta sea la mejor experiencia para ti. Si quieres a alguien que eleve tus expectativas solo para desilusionarte más tarde, tal vez no sea el indicado para ti.

¿Sabes qué sucede cuando hablas así? Refuerzas la idea de que eres una persona franca en la que se puede confiar, y alguien con quien el cliente debería hacer negocios. En otras palabras, estás estableciendo esa influencia basada en la confianza de la que hablamos anteriormente, y estás demostrando que estás en el negocio de la confianza. Una vez que sepan que pueden hablar contigo y confiar en ti, querrán hacer negocios contigo.



El noventa por ciento de los agentes inmobiliarios se echarán atrás horrorizados al leer sobre este tipo de enfoque. Eso se debe a que tienen un miedo mortal de alejar el negocio.

Pero nunca olvides, perder un trato no es el mayor error que puedes cometer como agente de bienes raíces: Tomar mucho tiempo, ceder mucha información y aún así perderlo, sí lo es.



Continúa tu Crecimiento

Cada agente inmobiliario sabe lo difícil que es el trabajo. Las emociones están a flor de piel, los tratos son frágiles y toma mucho tiempo cerrar una transacción finalmente.

En resumen, los agentes inmobiliarios más efectivos son encarnaciones vivientes de la Empatía Táctica. Comprenden exactamente de dónde vienen sus clientes y también saben por lo que está pasando su contraparte de agente.

Al cambiar tu mentalidad para buscar el no en lugar del sí, negarte a dividir la diferencia, retener el valor hasta que se haya alcanzado un acuerdo formal y usar el Método del Cisne Negro para obtener una compra inicial tanto de clientes como de contrapartes, estarás en camino de desarrollar y dominar la influencia basada en la confianza que es necesaria para diferenciarte de otros en tu campo.

En este punto, estás listo para continuar afilando tus habilidades para obtener los mejores resultados inmobiliarios posibles. Continúa tu crecimiento inscribiéndote en nuestro coaching mensual de bienes raíces, un curso de entrenamiento en vivo ofrecido a través de Zoom, para aprender más sobre cómo puedes usar el Método del Cisne Negro para desbloquear todo tu potencial como agente inmobiliario.





Cuando estés listo para continuar tu aprendizaje, inscríbete en las sesiones de entrenamiento en equipo hoy mismo y descubre por qué nuestros clientes son un 20 por ciento más efectivos en sus negociaciones después de aprender nuestros métodos.

CONTÁCTANOS

