

<http://escueladenegociosedn.com/>
info@escueladenegociosedn.com

edn ESCUELA
DE
NEGOCIOS

El entrenamiento más completo para profesionales inmobiliarios

Cómo captar **Ahora!!!!**, en un mercado de expectativas, Multiexclusivas!!!



Indicadores de producción de asesores más 1 año/ 16 oficinas/ medias

- Nº de ventas 106 Nº de alquileres 71,5
- Facturación media/agente 70.684,34
- Precio medio de venta 177.614,29
- Captaciones/agente anual 18,85 activas
- Ratio de captación/venta (de la oficina) 55,33%
- Cartera de inmuebles total 121,35
- Cartera de compradores total 3.406,75
- trabajo en exclusiva venta 94,18% %
- Nº de 2 visitas necesarias para conseguir una captación 2,24
- Nº de 1 visitas de captación para conseguir una 2ª visita 1,48
- **Nº visitas con compradores para conseguir una venta 12,01**
- Honorarios medios de venta 4,09%
- **Número de días para conseguir una venta 124 días**
- Coste de una captación: 1.000 euros/ Sin el pago de comisiones



¿Cómo vemos el sector inmobiliario en el 2016?

- Los indicadores en general son positivos
- Es muy importante la formación y preparación de los asesores
- Los propietarios tienen mayores expectativas con relación al precio de sus viviendas....
- No es fácil conseguir financiación.
- La obra nueva comienza a despegar
- La tecnología será fundamental en los próximos años.
- El 57% de los compradores conocieron a su asesor a través de una RECOMENDACIÓN de otros clientes.
- La inestabilidad política no ayuda.
 - 400 nuevas agencias/mes



La pregunta clave para los próximos años

¿QUÉ PUEDE HACER UN INMOBILIARIO PARA VENDER UNA PROPIEDAD QUE EL PROPIETARIO NO PUEDA?

Ser el primero siempre es importante

El 87% de los clientes firman la captación en exclusiva con el primer agente que les visita. El posicionamiento y la prospección se hacen indispensables. La recomendación tres horas al día en actividades de prospección o de posicionamiento.



	LUNES	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes
9:00 a 11:00	AGENDA Generación Preparación	AGENDA Generación Preparación	AGENDA Generación Preparación	AGENDA Generación Preparación	AGENDA Generación Preparación
9:00 a 9:30 agenda 9:30 a 10:00 Preparación 10:00 a 11:00 Llamadas	Llamadas 5x5x5 Actualizar	Llamadas 5X5X5 Actualizar	Llamadas 5x5x5 Actualizar	Llamadas 5x5x5 Actualizar	Llamadas 5x5x5 Actualizar
11:00 a 11:30	Demandas/ Captaciones Seguimiento	Demandas/ Captaciones Seguimiento	Demandas/ Captaciones Seguimiento	Demandas/ Captaciones Seguimiento	Demandas/ Captaciones Seguimiento
11:30 a 12:30	Admón. Valoraciones	Admón. Trabajo cartera	Admón. Notas simples	Admón./citas Otros	Admón. Trabajo cartera
12:30 a 14:00	CITAS	CITAS	CITAS	CITAS	CITAS
14:00 a 16:30	COMIDA/ DESCANSO	COMIDA/ DESCANSO	COMIDA/ DESCANSO	COMIDA	COMIDA
16:30 17:00	Preparación	Preparación	Preparación	Preparación	Preparación
17:00 a 20:30 Si no tienes citas...	CITAS Para Captar, para vender.	CITAS/ Si no tienes citas LLAMA	CITAS Para Captar,, para vender	ENTREVISTA criticas	CITAS Para captar para vender

Poner en marcha un sistema de REFERIDOS

1. Crea una base de datos
 2. Carta de presentación
 3. Envía artículos de valor...
 4. Llamadas
 5. Notas personales.
 6. Almuerzos cara a cara
 7. Pedir referidos
 8. Reconocer y premiar los referidos.
 9. Dar feedback constantemente.
- 1 persona conoce a 284 personas, 100 a 28.400 personas. Te dice algo?????. Al final de tu carrera quedan recuerdos y el valor de tu base de RELACIONES!!!!



¿Qué puedo mandar a los informadores?



Mensajes



Buenos días, ¿sabes cuales son las condiciones de venta idóneas para vender tu propiedad?

- ✓Marketing excelente
- ✓Apariencia y condiciones en que se encuentra la vivienda
- ✓Precio de mercado

En nuestra agencia..... lo sabemos, **nuestro equipo lleva 25 años** asesorando a propietarios de viviendas con éxito.

¿Sabes de alguien a quién pudiera ayudar a vender o comprar una propiedad?

Ignacio Castillo
605126605

Manda mensajes con RESULTADOS

En 2015, 182 familias confiaron en nosotros para vender y comprar su vivienda. Este año nos superaremos, contamos contigo. Si quieres vender o comprar tu vivienda contacta con nosotros, te presentaremos nuestro plan de marketing de éxito. Hemos sido Premio 2015 nacional de Calidad Inmobiliaria y segundo Premio nacional de facturación Grupo Noteges. Nuestro objetivo, tú satisfacción.

Avda del mar, 10, local 1

08850 Gavà

Tel. 93 633 09 16

www.lunafuxuryhomes.com

Lunallar
Gestión inmobiliaria

nos importan las personas, nos importas tú

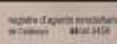
info@lunallar.com

Fortià Casanovas, 23

08850 Gavà

Tel. 93 633 39 39

www.lunallar.com



Mensajes



- Un buena APARIENCIA de la vivienda no incrementa el valor de la casa en el mercado, pero una mala IMAGEN.
- ¿Sabes en lo primero que se fija un comprador antes de entrar en una vivienda?
- ¿Sabes de alguien a quién pudiera ayudar a vender o comprar una propiedad?

Ignacio Castillo
605126605

Mensaje, antiguos clientes



Estimado Sr Ramos

Lo primero mandarle un cordial saludo. Espero que Ud. y su familia se encuentren bien.

*No hay nada más importante en mi continuo éxito profesional que las recomendaciones que recibo de anteriores clientes como UD. Si **algunos de sus parientes o conocidos necesitan ayuda en el futuro en cualquier asunto relacionado con el sector inmobiliario,**(venta o compra) le recuerdo que estoy aquí para ayudar.*

Puedes estar seguro de que cualquier persona que me envíe va a ser tratado de forma profesional y sin compromiso alguno por su parte .

Mis mejores deseos,

IGNACIO CASTILLO
605234566

www.escueladeneqociosedn.com

Mensaje, búsqueda de propiedades



Habiéndose presentado una **demanda** de compra en nuestra oficina solicitándose un **inmueble en su zona**, me dirijo a Ustedes para que, en el caso de que tengan intención de **vender** el suyo, se pongan en contacto conmigo para poder gestionar la venta del mismo.

Mi nombre es **Ignacio Castillo** y soy Asesor Inmobiliario de LOOK& FIND de la zona en la que ustedes residen.

Agradeciéndoles de antemano la atención prestada y, esperando que esta carta haya sido de su interés, ruego se póngase en contacto conmigo en el teléfono 91 400 87 73

Aprovecho la ocasión para saludarles muy atentamente.

La fórmula de ahorro Fintonic



Permite reunir la información de bancos y tarjetas en un solo lugar, categorizar los gastos y recibir alertas y notificaciones.

Valor añadido

- “ La primera impresión es lo que cuenta”
- <http://www.idealista.com/news/d/eco/consejos/2015/07/27/738564-la-primera-impression-es-lo-que-cuenta-consejos-para-mejorar-el-externo-de-tu-casa>
- **Los cuatro problemas de comer en la oficina**
- <http://www.expansion.com/directivos/estilo-vida/tendencias/2016/03/07/56ddcf9c22601d947f8b4591.html?cid=MOTB22601>



“Vivo en la zona y también me muevo en autobús”




APRENDE CON LOS LIDERES MÁS DESTACADOS

Certificación en Dirección Inmobiliaria

[Más Información ▶](#)

**CERTIFICACIÓN
REM**



REAL ESTATE MANAGER

El mercado lo va a dominar la empresa que tenga las mejores propiedades

Leonardo Cromsted

www.qualityrealestate.com

No podemos mantener los mismos diálogos que en la etapa de crisis

WhatsApp ¿Lo usas?

- CHATS
- Lista de difusión
- NUEVA LISTA
- + Seleccionar
- Crear
- Mandar mensaje.
- Segmentar Lista por tipo de cliente.



Las claves para la generación de contactos son:

- Base de datos
- 1 contacto al mes Newsletter (Regla 12/50/1)
- Personalizado al agente
- Datos del mercado
- Información de interés para el cliente
- Últimas propiedades vendidas
- Felicitación cumpleaños
- 2 llamadas al año grupo A
- Aweber.
- ¿Qué puedo enviar?



Centrarse en las personas



POSICIONATE PRIMERA OPCIÓN

Mix de Marketing para no bajar el número captaciones

- Perfiles en Redes. Entretenido, aportar valor
- Open House.
- Aparecer Google primeras búsqueda
- Tarjetas de RECIEN CAPTADO- LLAMADA
- Club de amigos.
- **Se incrementa el número de competidores-**
Contestar en los primeros cinco minutos-
Hacer cita cara-cara.
- Zonas más pequeñas.
- Incrementar las dos acciones más productivas de los agentes.
- Crear una colección de testimonios. Añadir testimonios a la web de clientes pasados y amplificalos online.
- Tres segundos para captar la atención- e-mails cortos



Pasos del proceso de Captación.



1. Preparación e investigación. FOCUS!!!
 2. Establecer la motivación y los objetivos.
 3. Examinar el plan de marketing. Dossier
 4. Seleccionar un buen agente inmobiliario.
 5. **Determinar el precio.**
-

¿Cuál de estos factores crees que pueden evitar la venta de su propiedad?

Factores

Control

Situación



Establecido

Financiación



Establecido

Marketing



Agente Inmobiliario

Condiciones



Propietario

Precio



Propietario

**EL SECRETO DE
UNA BUENA
CAPTACIÓN**

**LA
CALIFICACIÓN**



Objetivo 1ª VISITA

- El Proceso de Captación, La Primera Visita
Objetivo: CALIFICAR, CALIFICAR, CALIFICAR
- 1a Fase: **Empatizar** (Busca en la vivienda algo que tengas en común con el propietario)
- **2a Fase: Preguntar y calificar (Cuándo quiere vender?, ¿Dónde quiere ir?, ¿Por qué quiere vender?)**
- 3a Fase: **Ver y medir la propiedad.** (Sigue preguntando no hagas preguntas directas sobre la motivación)
- 4a Fase: **Concertar la próxima visita y fotos** (En tu oficina)

Las diez claves de una primera visita de los TOP

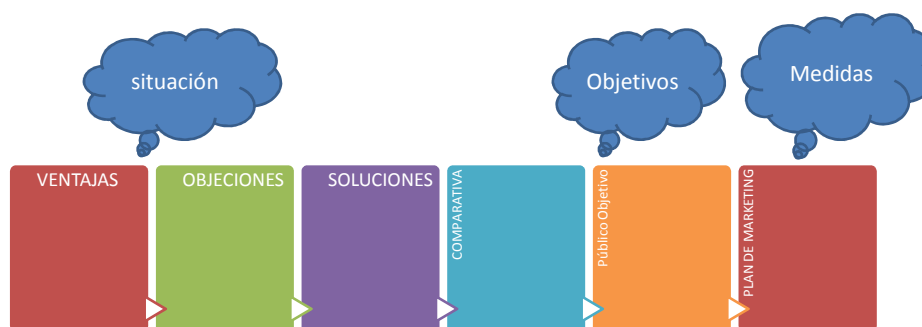


1. Lleva un **dossier** para que el cliente pueda verlo después de la entrevista.
2. Prepara antes de la visita: **datos** de viviendas a la venta en la zona y datos del catastro.
3. “Diles algo que sea **agradable sobre la propiedad**, pero cuidado con ser demasiado exuberante”.
4. No te olvides **de medir la casa**, independientemente de lo que te diga el propietario sobre los metros de su hogar.
5. ¿Tiene **necesidad** de venta el propietario?. Llévate un formulario de preguntas de motivación y datos de la propiedad. Nos interesan las personas y sus circunstancias.

Las siguientes

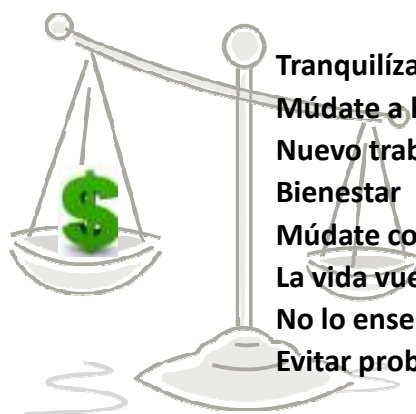
6. El mercado marcara el **precio** de la vivienda, lo mejor es darlo en la **segunda visita** en tu oficina.
7. El cliente vendedor tiene que tener claro tres cuestiones y tú también: **¿Cuándo quiere vender?, ¿Dónde quiere ir?, ¿Por qué quiere vender?**
8. Con relación a la motivación de **venta pocas veces el propietario se sincera** con nosotros en las primeras entrevista. Necesitamos un buen propietario y una buena propiedad. **PREGUNTAS INDIRECTAS**
9. Solo los convencidos son capaces de convencer **“Tienes que estar totalmente convencido y creer firmemente en el producto que vendes”**.
10. Cierra la **segunda visita en tu oficina**, es el momento de presentar tu plan de Marketing, precio y cerrar.

Presentación Captación. 2ª visita





“Necesitamos el dinero”



Tranquilízate.
Múdate a la siguiente casa.
Nuevo trabajo.
Bienestar
Múdate como una familia.
La vida vuelve a la normalidad.
No lo enseñarás más.
Evitar problemas con el banco?

Debemos activar deseos

No me importa el resto de viviendas



“

Comprando al alza en un mercado a la baja

Aunque su actual casa se haya deteriorado de valor, su destino también lo ha hecho.

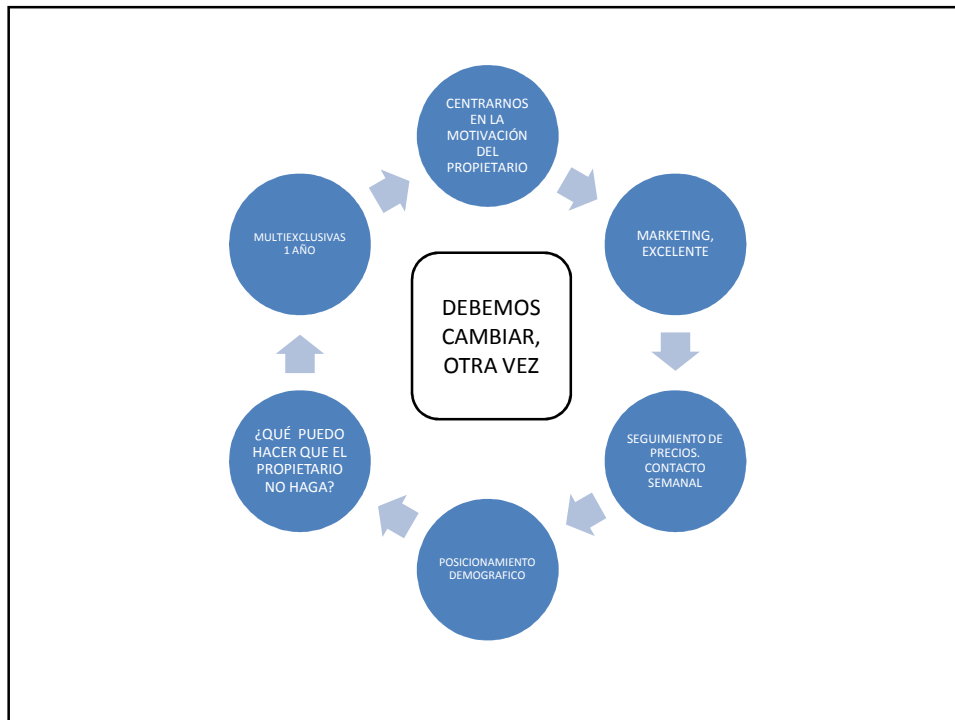


La diferencia del precio es menor ahora que cuando estaba el pico del mercado



DIME 5 PREGUNTAS DE CIERRE

EJERCICIO



Cinco sugerencias para ser feliz por el profesor Rojas Marcos.

- - Superar las heridas del pasado (Ilusión o desaprender)
- - Tener voluntad fuerte, (objetivos medibles)
- - Ver lo bueno de todo. (Administración inteligente del deseo)
- - Equilibrio entre lo racional y emocional
- - Una combinación perfecta de: amor, trabajo, cultura y amistad
- - Vivir el presente. Koera
- - A vivir que son dos días y uno es de noche....





¿Qué vas a poner en marcha?

¿Cuándo?

PLAN DE ACCIÓN



<http://escueladenegociosedn.com/>
info@escueladenegociosedn.com

GRACIAS!!!!