



PROFESOR GERMAN GORDILLO ARCELLES



SILABO DEL CURSO:

- I- QUE DEBO HACER COMO AGENTE INMOBILIARIO?**
- II- DESARROLLANDO HABITOS DE ÉXITO**
- III- DEFINIENDO MI NEGOCIO INMOBILIARIO.**
- IV- LAS REGLAS DE ORO DEL AGENTE INMOBILIARIO.**
- V- EL CONTROL COMO GPS DE MI NEGOCIO**
- VI- LA ETICA Y LA ACTIVIDAD DEL AGENTE INMOBILIARIO**

INTRODUCCION:

Desde que se promulgo la Ley N° 29080, del Registro del Agente Inmobiliario , del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, se estableció un marco legal , para formalizar la actividad inmobiliaria de un importante sector de servicios que hasta esa fecha no tenia regulación alguna. Sin embargo a doce años de promulgada esta importante norma, observamos que aun se observa altos niveles de informalidad en nuestra actividad diaria, por lo que es deber de cada uno de los Agentes Inmobiliarios inscritos en el Registro del MVCS, hacer de esta norma fundacional , nuestro punto de partida de un cambio definitivo hacia la formalidad y al crecimiento institucional del Agente Inmobiliario que permita aportar en la transparencia, seguridad jurídica, y confianza de la inversión en nuestro país.

I- QUE DEBO HACER COMO AGENTE INMOBILIARIO?

LEY N° 29080 LEY DE CREACIÓN DEL REGISTRO DEL AGENTE INMOBILIARIO DEL MINISTERIO DE VIVIENDA, CONSTRUCCIÓN Y SANEAMIENTO

Artículo1°.-Objeto de la Ley El objeto de la presente Ley es crear el Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento. **El Agente Inmobiliario desarrolla el servicio de intermediación**, destinado a la adquisición, administración, arrendamiento, comercialización, asesoramiento, consultoría, transferencia, venta, cesión, uso, usufructo, permuta u otra operación inmobiliaria, **a título oneroso**, de inmuebles o sobre los derechos que recaigan en ellos.

Artículo2°.-Definiciones Para los efectos de esta Ley, se entiende por:
I. Agente Inmobiliario con Registro: **Persona natural o jurídica**, formalmente **reconocida por el Estado** de acuerdo a lo dispuesto en esta Ley, que realiza operaciones inmobiliarias **a cambio de una contraprestación económica**.

I- QUE DEBO HACER COMO AGENTE INMOBILIARIO?

LEY N° 29080 LEY DE CREACIÓN DEL REGISTRO DEL AGENTE INMOBILIARIO DEL MINISTERIO DE VIVIENDA, CONSTRUCCIÓN Y SANEAMIENTO

Artículo 2°.-Definiciones

II. Bienes Inmuebles: Son bienes inmuebles, para los efectos de la presente Ley, aquellos establecidos en el artículo 885° del Código Civil.

III. Operaciones Inmobiliarias de Intermediación: Operaciones de intermediación, relacionadas con la compraventa, arrendamiento, fideicomiso o cualquier otro contrato traslativo de dominio, o de uso o usufructo de bienes inmuebles, así como la administración, comercialización, asesoría y consultoría sobre los mismos.

IV. Oferta: Toda propuesta verbal o escrita, conocida por el destinatario, que tiene por finalidad la celebración de un contrato sobre un bien inmueble.

V. Intermediado: Quien contrata con un Agente Inmobiliario con el objeto de realizar operaciones inmobiliarias.

I- QUE DEBO HACER COMO AGENTE INMOBILIARIO?

LEY N° 29080 LEY DE CREACIÓN DEL REGISTRO DEL AGENTE INMOBILIARIO DEL MINISTERIO DE VIVIENDA, CONSTRUCCIÓN Y SANEAMIENTO

Qué involucra la Actividad del Agente Inmobiliario

- Compra
- Venta
- Permuta (transferencia como trueque)
- Usufructo (otorga al usufructuario la posesión. Paga deuda)
- Fideicomiso
- Arrendamientos
- Construcciones
- Valorizaciones
- Gestión de Proyectos
- Consultoría empresarial
- Coaching
- Asesoramiento permanente



I- QUE DEBO HACER COMO AGENTE INMOBILIARIO?

DINAMICA DE GRUPO

I- QUE DEBO HACER COMO AGENTE INMOBILIARIO?

ESCENARIO I: CRISIS GLOBAL DEL COVID-19



I- QUE DEBO HACER COMO AGENTE INMOBILIARIO?

ESCENARIO I: CRISIS GLOBAL DEL COVID-19

En economía existen tres agentes económicos: consumidores, productores y gobierno. Por un lado, las empresas no producen porque, la mayoría, están cerradas. Entonces no compran insumos ni tienen cómo pagar a trabajadores.

Se rompe la cadena de pagos.

Por otro, los consumidores no compran, porque no generan ingresos + 72% de los trabajadores son informales. De 17 millones de la PEA, son alrededor de 12 millones. Del resto, un poco más de la mitad son NO POBRES pero VULNERABLES: viven al día. Solo 50% de los 17 millones están en el sistema financiero formal.

Resultado 2020: entre -3% y -6% de caída del PBI. Inversión privada caería 16%.

PREGUNTAS

¿Qué debo hacer si hay una recesión económica global?

¿Debo esperar a que pase el Covid-19 para actuar?

¿Debo investigar otros nichos del mercado para trabajar?

ESCENARIO I : CRISIS POLITICA



I- QUE DEBO HACER COMO AGENTE INMOBILIARIO?

CRISIS POLITICA

Enfrentamiento de poderes enciende luz ámbar en recuperación económica

Jorge González Izquierdo, economista de la Universidad del Pacífico, está en la misma línea y explicó que esta situación de crisis generaría que las expectativas de los inversionistas y los consumidores privados se tornen pesimistas, con lo que se afectaría la recuperación (la economía -en parte- se mueve por la inversión y el consumo, recordó).

© Copyright Gestion.pe - Grupo El Comercio - Todos los derechos reservados.

PREGUNTAS:

¿Debo esperar para ver que pasa con la crisis política?

¿Debo dedicarle menos tiempo a la actividad inmobiliaria porque disminuyen las posibilidades de inversión en el país?

¿Debo replantear mis prioridades en función de la situación actual?

ESCENARIO II : TERREMOTO DE GRADO 8



I- QUE DEBO HACER COMO AGENTE INMOBILIARIO?

TERREMOTO EN LIMA

¿Cuántos grados en la escala de Richter tendría un terremoto en Lima?

. Al respecto, Hernando Tavera, presidente Ejecutivo del Instituto Geofísico del Perú (IGP), dijo que no se puede prever con exactitud cuándo ocurrirá un sismo o terremoto;

“En el Perú sabemos que frente a Lima hay 400 kilómetros de área que debe romperse, probablemente se como el terremoto de 1746. Puede tener una magnitud de 8.5. Cuanto más avanzamos en el tiempo estamos más cerca de que tenga que ocurrir indudablemente”, señaló a gestión.pe.

© Copyright Gestion.pe - Grupo El Comercio - Todos los derechos reservados.

PREGUNTAS:

1.- ¿Antes los desastres naturales debemos detener nuestra actividad?

2.- ¿Se perdería la confianza en el sector si colapsan las construcciones?

3.- ¿Estoy en una actividad incierta y con muchos riesgos y altibajos?

4.- ¿Asumiría mi responsabilidad y seguiría en mi servicio de asesor?

ESCENARIO III :FINANCIAMIENTO HIPOTECARIO/INFORMALIDAD



I- QUE DEBO HACER COMO AGENTE INMOBILIARIO?

CREDITOS HIPOTECARIOS

Se prevé que otorgamiento de créditos aumentara de ritmo este año
Pero estimaciones de crecimiento son aun insuficientes para una demanda potencial insatisfecha, que no accede al crédito hipotecario por su condición de informalidad. Instituciones financieras del sistema como las Cajas de Ahorro han tenido el año 2018 un protagonismo , especialmente en el crédito social en las provincias del interior del país.

© Copyright Gestion.pe - Grupo El Comercio

PREGUNTAS:

- 1.-¿Qué porcentaje de la población accede a créditos hipotecarios?**
- 2.-¿Debo concentrar mis ventas inmobiliarias en efectivo?**
- 3.-¿Qué debo hacer si la mayor parte de mis clientes no califica?**
- 4.-¿Cómo debo dinamizar mi actividad sin que esto me afecte?**

ESCENARIO IV: PLANEAMIENTO URBANO

1. PERFIL DEMOGRÁFICO, PSICOGRÁFICO Y ÉCONOMICO

POBLACIÓN

- Tamaño
- Sexo
- Rango de edad
- Estado civil
- Estilos de vida
- Nivel socioeconómico
- Rol en el hogar
- Distrito donde vive
- Distrito donde trabaja
- Clase social autopercebida

ESTRUCTURA FAMILIAR

- Composición familiar
- Nº Integrantes de la familia
- Nº de hijos
- Nº de familias compartiendo la vivienda

SITUACIÓN ECONÓMICA

- Nº y rol de personas que perciben ingresos en el hogar
- Nº y rol de personas que aportan en el hogar
- Rango y frecuencia de ingresos (personal y familiar)
- Distribución del gasto por familia
- Remesas (entidades por las que las recibe, monto y frecuencia)

SITUACIÓN LABORAL

- Situación laboral (trabaja si / no)
- Ocupación principal (independiente, dependiente, ama de casa, etc)
- Sector en el que trabaja (público, privado, mixto)
- Rubro en el que trabaja
- Aportes que realiza (AFP, ESSALUD, EPS, ETC)
- Tenencia de negocio propio
- Tipo de negocio (rubro al que pertenece) !
- Rango de monto de facturación mensual !
- Nº de empleados !



I- QUE DEBO HACER COMO AGENTE INMOBILIARIO?

PLANEAMIENTO URBANO

Desarrolladora: ¿Casas o departamentos, cuál se vende más en el sector inmobiliario

“Lima no tiene hacia donde crecer, solo hacia arriba por eso el mercado apunta casi de manera unánime a un lugar”, explicó Antonio Espinosa, gerente general de inmobiliaria Desarrolladora .

Eso explicaría el furor de los departamentos. “La preferencia es de departamentos de 3 habitaciones por temas familiares; sin embargo, hoy vemos compradores de 2 o hasta 1 dormitorio. Diría que el 14% de los compradores busca de un solo dormitorio.”, añadió.

© Copyright Gestion.pe - Grupo El Comercio - Todos los derechos reservados.

PREGUNTAS:

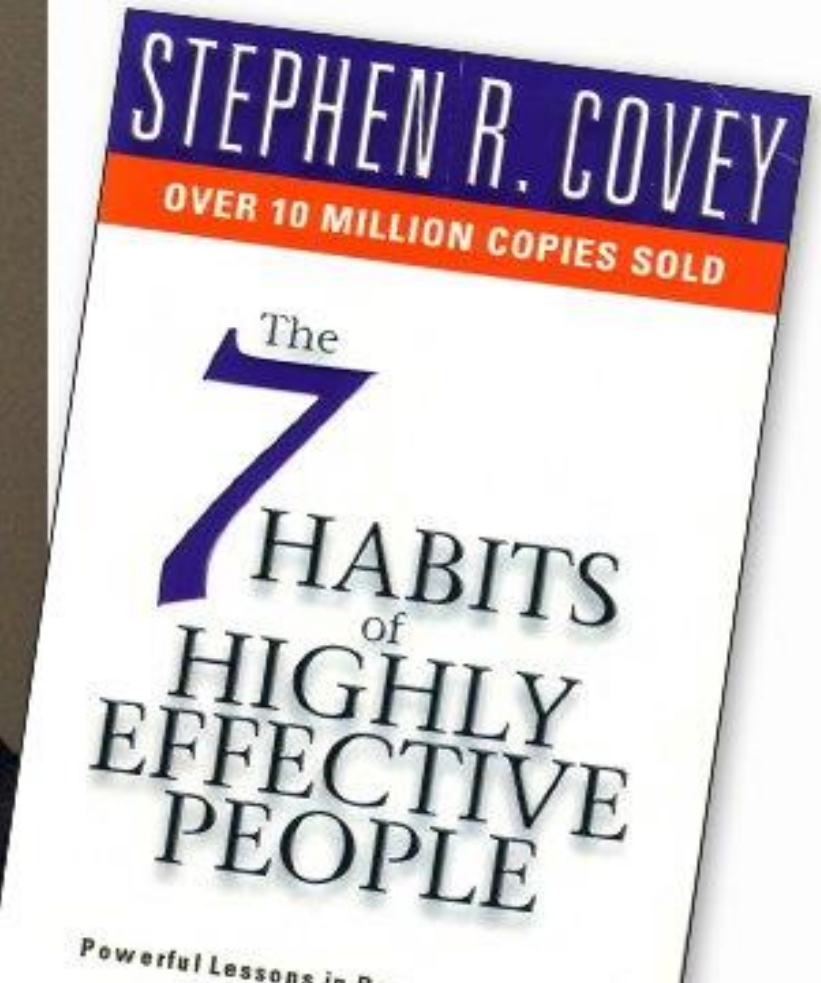
1.-¿Debo promover solo departamentos porque es la tendencia?

2.-¿Debo establecer un nicho preferente de mercado?

3.-¿Debo promover la propiedad que reciba sin especializarme?

II- DESARROLLANDO HABITOS DE ÉXITO

LOS 07 HABITOS DEL AGENTE INMOBILIARIO EFECTIVO



II- DESARROLLANDO HABITOS DE ÉXITO

LOS 07 HABITOS DEL AGENTE INMOBILIARIO EFECTIVO

En Los 07 Hábitos de la Gente Altamente Efectiva del autor Stephen R. Covey, publicado inicialmente en 1989, en inglés (titulado originalmente The Seven Habits of Highly Effective People), es un libro de autoayuda . Desde su publicación inicial, se han vendido más de 25 millones de copias en 38 idiomas.

La verdad es que desde 1989 a la fecha 2017 , sus conceptos y trascendencia siguen vigentes y su aplicación ayudarán al lector a alcanzar un alto nivel de efectividad en los aspectos relevantes de su vida. Covey argumenta que dichos hábitos están basados en principios de carácter ético, que —a diferencia de los valores—, son atemporales y universales.

LOS 07 HABITOS DE LOS AGENTES INMOBILIARIOS EFECTIVOS

Mucho se habla en el mundo inmobiliario que el éxito es una forma de vivir y que lo alcanzan quienes descubren sus secretos, pero la experiencia nos demuestra que es la práctica de hábitos adecuados los que nos permite tener resultados consistentes en el tiempo.

Haciendo una aplicación práctica de los Hábitos de la Gente altamente efectiva al campo de los Agentes Inmobiliarios, podemos decir que son la clave del éxito en la gestión comercial, convirtiendo a estos en paradigmas del desarrollo personal y empresarial

Tal como lo precisa el autor todos los hábitos están basados en principios de carácter ético, que a diferencia de los valores son atemporales y universales.

Por otro lado los hábitos son la intersección de tres componentes que se solapan: el Conocimiento, las Habilidades y el Deseo (o actitud). El Conocimiento le indica qué hacer y por qué. Las Habilidades le enseñan cómo hacer las cosas. El Deseo es la motivación, sus ganas de hacerlas

LOS 07 HABITOS DEL AGENTE INMOBILIARIO EFECTIVO

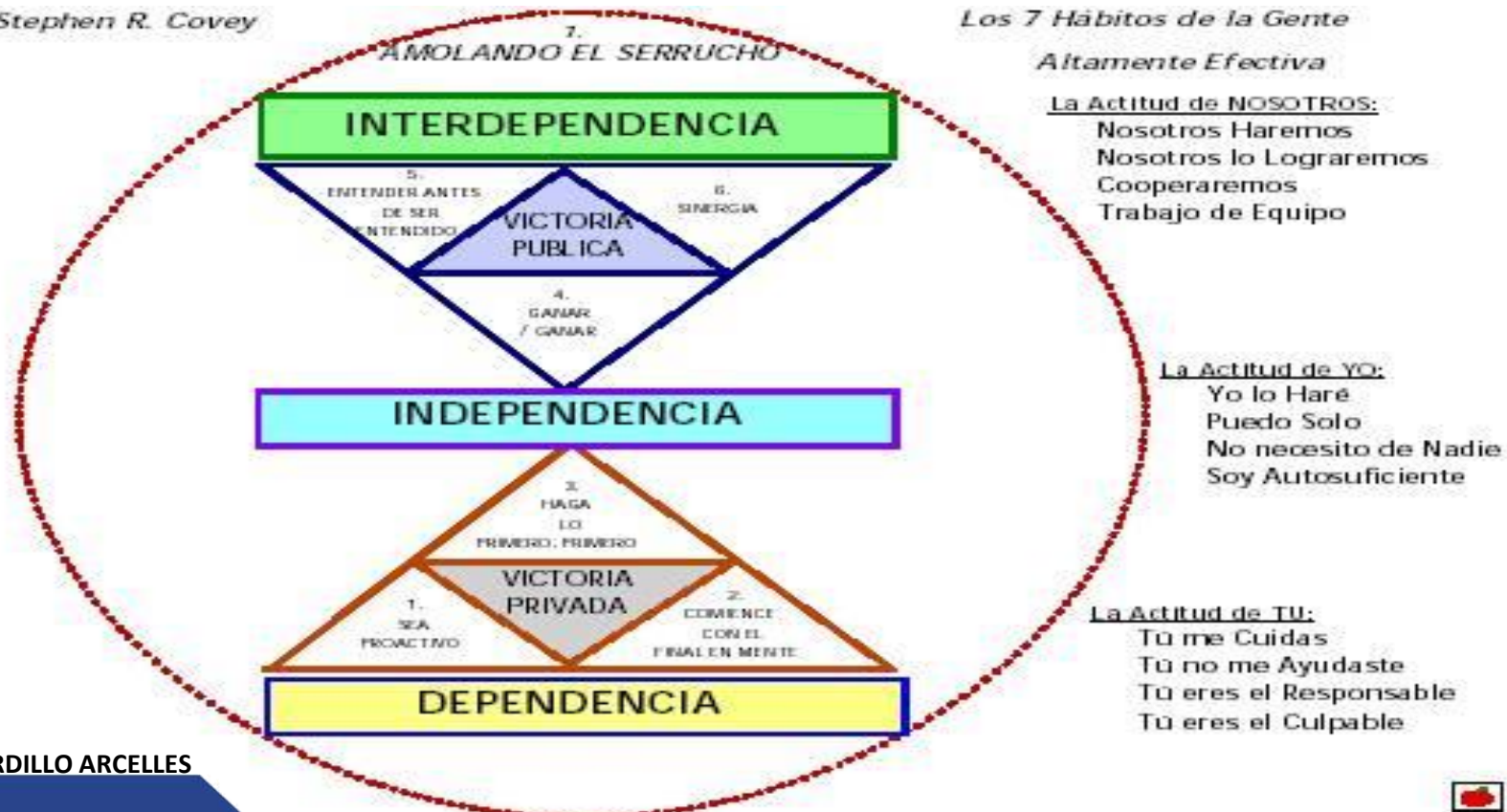


LOS 07 HABITOS DEL AGENTE INMOBILIARIO EFECTIVO

Para acceder al cambio es necesario pasar desde la visión personal hasta la autor renovación equilibrada, pasando por el liderazgo personal, la administración personal, el liderazgo interpersonal, la comunicación empática y la cooperación creativa

por: Stephen R. Covey

*Los 7 Hábitos de la Gente
Altamente Efectiva*



DE LA DEPENDENCIA A LA INDEPENDENCIA

LOS 07 HABITOS DEL AGENTE INMOBILIARIO EFECTIVO

1.- **SEA PROACTIVO:** Implica seleccionar su respuesta ante cualquier estímulo (no ser reactivo), tener en cuenta que las situaciones de la vida, son una cuestión de valores no de sentimientos. En el campo inmobiliario significa **asumir la responsabilidad de nuestras decisiones**. Significa ser realistas en nuestras expectativas respecto al éxito. Ingresar al negocio inmobiliario con los recursos financieros necesarios. Ser muy selectivos al uso del tiempo, debemos aprender a escoger a nuestros clientes. Debemos ser conscientes que los resultados serán el producto de la dedicación en el tiempo.

2.- **EMPIECE CON EL FIN EN MENTE:** este hábito es expresión del proceso creativo. **Primero lo creamos en nuestra mente** y finalmente se manifiesta en la realidad material. Definitivamente dentro de la actividad inmobiliaria, tendemos a generalizar conceptos que pueden ser errados, como el hacer la actividad sin consistencia, sin sistema, sin planes de largo, mediano y corto plazo, en lo que por costos fijos relativamente bajos subestimamos esfuerzos y dedicación. El Agente Inmobiliario visualiza , planifica y se organiza , estableciendo un sistema que le permita ser consistente en el tiempo.

LOS 07 HABITOS DEL AGENTE INMOBILIARIO EFECTIVO

3.- ESTABLEZCA PRIMERO LO PRIMERO: Este hábito de efectividad interpreta la idea de la administración personal, y su aplicación inteligente posibilita que las personas puedan encontrar la diferencia entre lo importante y lo urgente para ser más efectivas. Este es el hábito de la segunda creación o creación física, el que resulta básico para comprender la calidad de las decisiones y acciones en el día a día.

En el mundo inmobiliario se necesita priorizar las llamadas actividades tipo A, como son las **de PROSPECTAR, CAPTAR PROPIEDADES Y CERRAS VENTAS**, las del tipo B que son elaborar contratos y los del tipo C que son realizar llamadas, enviar mensajes, publicar avisos debes hacerse en horas de no atención al público, es decir muy temprano o muy tarde. Es decir los Agentes Inmobiliarios deben enfocarse a realizar las actividades tipo A delegar y/o contratar personal para realizar las otras actividades

LOS 07 HABITOS DEL AGENTE INMOBILIARIO EFECTIVO

	URGENTE	NO URGENTE
IMPORTANTE	1. El Moroso: * Examen mañana. * Amigos lastimados. * Llegar tarde al trabajo. * Proyectos que deben terminarse hoy. * El coche se descompone.	2. El Que Marca Prioridades: * Planificación, fija metas * La tarea que debe entregarse en una semana. * Ejercicio. * Relaciones * Descanso
NO IMPORTANTE	3. El Sumiso: * Llamadas telefónicas que no son importantes. * Interrupciones. * Los problemas de los demás. * Presión de los compañeros.	4. El Flojo: * Demasiada televisión. * Llamadas telefónicas interminables. * Demasiados juegos de computadora. * Larga permanencia en el centro comercial. * Perder tiempo.

DE LA INDEPENDENCIA A LA INTERDEPENDENCIA

LOS 07 HABITOS DEL AGENTE INMOBILIARIO EFECTIVO

4.- PIENSE EN GANAR/GANAR: Este hábito de efectividad ejemplifica el beneficio mutuo y ayuda poderosamente a encontrar el equilibrio en las relaciones humanas con un sentido de bien común y equidad. Este es el hábito que posibilita el logro de satisfacciones compartidas entre todas aquellas personas que participan en un proceso de negociación. Cuando pensamos en conceptos de ABUNDANCIA y no de ESCASEZ, abrimos nuestras posibilidades a la interacción con grandes posibilidades de ÉXITO para todos.

En la actividad inmobiliaria es fundamental establecer acuerdos beneficiosos entre propietarios y compradores, entre propietarios y constructores, entre propietarios e inmobiliarias y entre inmobiliarias entre sí, con Agentes registrados. En todos los escenarios siempre habrá la posibilidad de generar fuertes relaciones con los distintos actores del mercado , generando una sucesión de negocios, que nos atraerán mas negocios un clima de cooperación mu saludable.

LOS 07 HABITOS DEL AGENTE INMOBILIARIO EFECTIVO

5.- PROCURE PRIMERO COMPRENDER Y LUEGO SER COMPRENDIDO:

Este hábito de efectividad describe la comunicación efectiva y conviene aplicarlo a los efectos de desarrollar los beneficios de la inteligencia emocional y obtener un clima social de respeto y convivencia armoniosa. Este es el hábito que sustenta la necesidad de comprender con empatía al otro para después ser comprendido y poder edificar relaciones interpersonales más constructivas. Destaca muy especialmente en este hábito la importancia de la escucha empática en el proceso de la comunicación humana. Si bien todos los hábitos de la efectividad se encuentran muy relacionados con la inteligencia emocional, este hábito lo está en un grado mayor por sus propias connotaciones emocionales.

En la actividad inmobiliaria sabemos que por su naturaleza de transacciones poco frecuentes y trascendentes en la vida de las personas, la empatía y la percepción del cliente comprador son fundamentales para obtener un resultado exitoso. Conocer las motivaciones de propietarios vendedores, los compradores, las constructoras, las inmobiliarias, los Agentes Inmobiliarios inscritos de las personas que intervienen en una negociación es fundamental para el éxito de nuestra actividad.

LOS 07 HABITOS DEL AGENTE INMOBILIARIO EFECTIVO

6.- SINERGICE: Este hábito de efectividad implica la interdependencia y es el producto social de individuos, familias, equipos de trabajo y organizaciones bien integradas, productivas y creativas. Este es el hábito que fundamenta los logros sinérgicos del trabajo en equipo, vale decir de aquellos equipos en los que el resultado del colectivo es mayor que la simple suma de sus integrantes. También podría afirmarse que el cociente intelectual del equipo es mayor que el promedio del cociente intelectual de aquellos que participan en su composición.

La sinergia es un producto resultante de la calidad de las relaciones internas y externas de calidad singular. Así, la sinergia intra-personal es consecuencia de la práctica de los tres primeros hábitos que propician la victoria privada o maestría personal; en tanto que la sinergia interpersonal es el resultado de la práctica de los tres segundos hábitos que generan la victoria pública o maestría interpersonal. Este hábito en el campo inmobiliario representa el éxito o el fracaso de las organizaciones, porque pone a prueba la capacidad de llevar a cabo los planes y la madurez para mantenerse en el mercado.

LOS 07 HABITOS DEL AGENTE INMOBILIARIO EFECTIVO

Hay pocas actividades económicas que necesiten tanto de la interacción humana para tener resultados exitosos como la actividad inmobiliaria. Y es que esta se cimenta en la actividad de sus agentes que captan propiedades del mercado para promoverlas y venderlas y en su dinámica requieren de la interacción con otros agentes dentro de sus propias empresas así como con otras empresas que necesitan o tienen propiedades/clientes con los cuales siempre se comparten los negocios. En el escenario de nuestro país con un nivel elevado de informalidad y de inseguridad cobra aun mas sentido, desarrollar sinergia y observar cuidadosamente la forma en que hacemos negocios , para generar mayores y mejores oportunidades para la organización y para los participantes .

LOS 07 HABITOS DEL AGENTE INMOBILIARIO EFECTIVO

7.- AFILANDO LA SIERRA: Este hábito de efectividad interpreta la mejora continua y la auto-renovación, el mantenimiento básico necesario para mantener los hábitos restantes funcionando adecuadamente, ofrece un horizonte de superación personal en todas y cada una de las áreas de nuestra personalidad. Este es el hábito que permite entender el mejoramiento personal en las dimensiones físicas, mentales, socio-emocional y espirituales. En la actividad inmobiliaria estamos siempre innovando nuestras técnicas y formas de promover las propiedades , así como los medios para realizarlo. Un aspecto fundamental para los Agentes Inmobiliarios en este habito es el auto-desarrollo constante, que permite no solamente cumplir con un requisito para la renovación del código de Agente previsto por la Ley 29080, sino por la necesidad de mejorar constantemente en un mercado cada vez mas competitivo y mas demandante .

LOS 07 HABITOS DEL AGENTE INMOBILIARIO EFECTIVO



III- DEFINIENDO MI NEGOCIO INMOBILIARIO.

EL AGENTE INMOBILIARIO Y EL NEGOCIO INMOBILIARIO

Este curso tiene como objetivo que el Agente Inmobiliario de forma a su idea de negocio inmobiliario, en un Plan específico, partiendo de su

MISION, VISION , VALORES y OBJETIVOS.

Partiendo de este orden metodológico , nos preguntamos ¿Cómo defino mis objetivos del negocio inmobiliario? ¿Cómo pienso participar y competir en este mercado inmobiliario?

MISION:

Nuestra **MISION** define nuestra razón de ser. Nuestra **MISION** es servir. En el mundo inmobiliario somos una empresa de servicios integrales y nuestros clientes son todas las personas humanas que habitan en un espacio y necesitan servicios por ocupar dichos espacios.

VISION:

Nuestra **VISION** define lo que queremos hacer con nuestra organización inmobiliaria. Los servicios integrales que nos proponemos ofrecer, parten de la visión holística del mundo inmobiliario, donde todos los servicios se entrelazan para crear un sistema que procura la satisfacción del ser humano que habita en espacios organizados y agradables.

III- DEFINIENDO MI NEGOCIO INMOBILIARIO.

OBJETIVOS GENERALES:

- Ser una empresa inmobiliaria diferenciada en el mercado peruano y global por ser reconocida como empresa de servicios integrados, líder en ventas y en el modelo de marketing.
- Ser una empresa inmobiliaria con proyección social, arraigada en las comunidades donde desarrolle su actividad, cuya filosofía de servicio y de bien común se anteponga a todo afán de lucro.
- Proyectarse como Modelo de negocio distrital, provincial y departamental con consistencia en el esquema de servicios integrados inmobiliarios.
- Ser reconocidos por la diferenciación e innovación constante en el servicio inmobiliario y en la información relevante para la toma de decisiones.
- Llegar alcanzar un posicionamiento de líder en el mercado en diez años

III- DEFINIENDO MI NEGOCIO INMOBILIARIO.

ESPECIFICOS:

- Constituir una empresa inmobiliaria para desarrollar actividades de corretaje inmobiliario (compra-venta, alquileres), en un distrito específico.
- Desarrollar la actividad de corretaje inmobiliario inicialmente, desde un enfoque de equipos de trabajo, que prospectan, captan y presentan propiedades para la venta y alquiler con enfoque en segmentos específicos (zonales-productos), cuyos resultados expresen acierto en nuestras metas.
- Capitalizar la información de la prospección, captación , presentaciones y cierres con fines de investigación de mercado y acopio de información para la edición de nuestra revista distrital y nuestro centro de investigación de mercado inmobiliario.

III- DEFINIENDO MI NEGOCIO INMOBILIARIO.

ESPECIFICOS:

- Establecer acuerdos con empresas de servicios en el mercado como las administradoras de condominios, las de tasación, las de saneamiento, las de capacitación y formación del curso de agente inmobiliario, las de MLS, las de diseño de interiores, las de servicios generales y mantenimiento y con las empresas constructoras. Con todas ellas estableceremos acuerdos de pago de comisión por la promoción de sus servicios, los mismos que serán base de nuestro presupuesto de ingreso mensual.
- Hacer plan de ventas de 90 días para alcanzar punto de equilibrio, que permita consolidar el equipo, cubrir el presupuesto y avanzar hacia objetivos superiores.
- Capacitar al equipo de la empresa, para alcanzar un nivel uniforme de conocimientos y habilidades. Esto se logrará a través de un sistema de soporte desde la oficina con horarios definidos.

III- DEFINIENDO MI NEGOCIO INMOBILIARIO.

VALORES:

Los VALORES de una empresa son los VALORES de sus miembros y especialmente de sus dirigentes. Nosotros proponemos en nuestra actividad inmobiliaria diaria los siguientes VALORES:

- **COMPROMISO:** este valor tiene especial énfasis en la palabra que empeñamos cuando decimos que nos comprometemos a hacer algo en equipo, a dar nuestro tiempo y nuestro mejor esfuerzo. Por ende nuestro COMPROMISO es quien dice lo que somos y nuestra CONSISTENCIA estará dada por el nivel de RESPONSABILIDAD que desarrollemos en nuestra actividad diaria.
- **HONESTIDAD:** este valor tiene que ver mucho con el concepto de GANAR-GANAR (tratar siempre como te gustaría ser tratado). Respetar los acuerdos significa, respetar al otro y respetarse a si mismo. Actuar en forma abierta y a la luz genera confianza y desarrolla la Sinergia.

III- DEFINIENDO MI NEGOCIO INMOBILIARIO.

DISCIPLINA: este valor tiene que ver con casi todo en la vida. Si carecemos de DISCIPLINA, será difícil cumplir con las tareas diarias y alcanzar los resultados y las metas de la organización. El horario, las asignaciones diarias, la constancia. Los hábitos de excelencia son las claves del éxito, son la clave en la formación de líderes y es la clave del éxito en la vida.

- **ACTITUD PROACTIVA:** este valor tiene que ver con la forma que elegimos actuar cuando las cosas no se dan como esperábamos. Podemos normalmente, perder la paciencia o reaccionar en forma inadecuada o creer que no podemos alcanzar nuestras metas por creencias auto limitantes. Este valor es tal vez el mas importante porque es un habito fundacional que hay que cultivar diariamente.

- **RESPECTO:** aunque este valor está muy relacionado la HONESTIDAD, es bueno distinguirlo, porque es la base de nuestra relación con equipo y reitera el principio de tratar como quieres ser tratado .

III- DEFINIENDO MI NEGOCIO INMOBILIARIO.

¿Cómo defino mi negocio inmobiliario?

Respondiendo tres preguntas:

- 1.- ¿A que segmentos del mercado satisfacer sus necesidades?
- 2.- ¿Qué necesidades satisfacer de este segmento del mercado?
- 3.- ¿Cómo satisfacer las necesidades de este segmento del mercado?

Y las respuestas apuntan a :

- 1.- Identificar los segmentos de mercado a trabajar
- 2.- Conocer sus necesidades potenciales específicas
- 3.- Conocer nuestras capacidades en conocimiento , habilidad y ventajas competitivas

III- DEFINIENDO MI NEGOCIO INMOBILIARIO.

Habiendo presentado al Agente Inmobiliario y el negocio inmobiliario desde la perspectiva del fin mismo de la actividad , su visión , objetivos y valores que elegimos tener , así como la estrategia que definimos para los segmentos escogidos, nos formulamos los cuestionamientos siguientes:

-Que es una idea de negocios? Que es un Plan de Negocios? En que debemos invertir?

-Que soy capaz de hacer? Que debo tercerizar?

-Conozco mi producto? Conozco mi mercado?

-Como afrontar mis Fortalezas y Debilidades de mi emprendimiento?

-Como afrontar las Oportunidades y Amenazas de un Mercado?

Especificar los alcances de mi proyecto

Definir mi producto, definir mi servicio

Definir mi posicionamiento en el mercado

Reduce falsas expectativas del negocio, focaliza mi inversión en tiempo y dinero.

Define mi nivel de competitividad en el mercado

Define mis objetivos económicos ,Define mis objetivos estratégicos

DEFINIR LOS OBJETIVOS PRINCIPALES - CARACTERISTICAS

Un objetivo es un estado futuro deseado, preciso y medible, que intenta alcanzar la empresa. *Su propósito, es especificar de manera clara lo que debe hacer una organización si desea concretar su misión o visión.*

Características de los Objetivos:

1. Ser precisas y medibles (para dar un parámetro o estándar para juzgar el desempeño)
2. Referido a temas esenciales (número limitado de metas esenciales o importantes)
3. Ser desafiante, aunque realista (ofrecen un incentivo para mejorar las operaciones de la organización. Si no es realista, los colaboradores se pueden sentir rendidos, si es demasiado simple, puede no motivar a la gerencia y a los demás empleados)
4. Especificar el periodo en el que se esperan ser alcanzadas (fecha límite puede generar sensación de urgencia y ser un motivador, aunque no se requiera precisarla en todos los casos) Con ello, se busca el incremento del desempeño y la competitividad de la empresa en el mediano y largo plazo.

III- DEFINIENDO MI NEGOCIO INMOBILIARIO.

PRINCIPALES TIPOS DE SOCIEDADES

MARCO LEGAL

- Empresa individual de responsabilidad limitada, E.I.R.L.-
- Sociedad comercial de Responsabilidad Limitada, S.R.L.
- Sociedad Anónima Cerrada, SAC
- Sociedad Anónima Abierta, SAA

Empresa individual de responsabilidad limitada, E.I.R.L.- Se requiere la voluntad de una persona natural para que se conforme. Sólo las personas naturales pueden constituir o ser titulares de las E.I.R.L. El patrimonio inicial de la Empresa se forma por los aportes de la persona natural que la constituye. Es una persona jurídica de derecho privado. En la EIRL la persona natural limita su responsabilidad por los bienes, sean dinerarios o no dinerarios, que ésta aporta a la persona jurídica, a fin de formar el patrimonio empresarial. Tiene patrimonio propio distinto al de su Titular .

III- DEFINIENDO MI NEGOCIO INMOBILIARIO.

Sociedad comercial de Responsabilidad Limitada, S.R.L. Tiene características tanto personalistas como capitalistas. Es como una versión anterior a la sociedad anónima cerrada. Se constituye por las aportaciones que realicen sus socios, las cuales deben estar pagadas en no menos del veinticinco por ciento (25%) de cada participación. Estas deberán ser depositadas en una entidad bancaria a nombre de la sociedad

Sociedad Anónima Cerrada, SAC

La representación del capital social es mediante acciones. El número mínimo de socios es dos y el máximo veinte. En este tipo de sociedad prima mucho las condiciones personales de los socios y no sólo quien aporta el dinero. La mayoría de éstas Sociedades son empresas familiares.

En este caso los socios sólo responderán por sus aportes.

No puede inscribir sus acciones en el Registro Público del Mercado de Valores.

Tiene un Directorio Facultativo, no tiene obligación de formarse.

En el caso no existiera un Directorio, el Gerente podría asumir las funciones del Director.

III- DEFINIENDO MI NEGOCIO INMOBILIARIO.

Sociedad Anónima Abierta, SAA

El número mínimo de socios es 750.

Sus socios tienen responsabilidad limitada.

Su capital social está basado en acciones.

Tiene como objetivo una inversión rentable por lo tanto la transacción de sus acciones está abierta al mercado bursátil.

Sus acciones deberán estar inscritas en el Mercado de Valores.

Las acciones y su comercialización estará vigilada por CONASEV



VENTAJAS Y RIESGOS DE SER EMPRESARIO INMOBILIARIO

EMPRESARIO

Satisfacción Personal

Independencia

Seguridad Financiera

Seguridad legal

Visión de crecimiento

Cobertura tributaria

Visión Social
Diferente

INDEPENDIENTE

Riesgo personal

Dependencia relativa

Limitaciones Financieras

Riesgos legales

Objetivos limitados

Cobertura Tribut. Limitada

Dependencia del nivel
De éxito.

VENTAJAS Y RIESGOS DE SER EMPRESARIO INMOBILIARIO

EMPRESARIO

Afrontar riesgos
financieros

Responsabilidad de
Personal

Poca relación
familiar

PERSONA

Ganancias limitadas
Riesgo patrimonial

Subordinación ante
Un jefe

Relaciones familiares
normales

Pregunta: *Por qué una persona decide ser empresario?*



MODELO DE NEGOCIOS

Un Modelo de Negocio describe sobre que base una empresa crea ,proporciona y capta valor.

Charles Hill, nos explica que este modelo mental o es tal que permite comprender *cómo una empresa espera lograr a través de un conjunto de estrategias la creación de la ventaja competitiva que le permita ser única y distinta de sus rivales, permitiendo superarlos constantemente.*

El Modelo de Negocio se compone de Módulos, que describen las cuatro áreas principales de un negocio:

***Clientes,
Propuesta de Valor (u oferta),
Infraestructura,
Finanzas (o Viabilidad Económica).***

MODELO DE NEGOCIOS

APLICACIÓN DE ESTRATEGIAS

UN MODELO DE NEGOCIO: Abarca una serie de estrategias mediante los cuales una Cía.:

1. Selecciona a sus clientes
2. Define y diferencia su oferta de productos (bienes y/o servicios)
3. Crea un valor para el cliente
4. Adquiere y conserva clientes
5. Produce bienes y/o servicios
6. Reduce costos
7. Hace llegar dichos bienes y servicios al mercado
8. Organiza las actividades internas
9. Coordina sus recursos
10. Establece asociaciones claves
11. Hace crecer el negocio de manera permanente
12. Logra y sostiene un elevado nivel de rentabilidad

PLAN DE NEGOCIOS

CONTENIDO DE UN PLAN DE NEGOCIOS

Para elaborar un plan de negocios puede utilizarse diferentes formatos, ya que no existe un contenido universalmente aceptado para su elaboración

RESUMEN EJECUTIVO Los puntos que no pueden faltar en el contenido de un resumen ejecutivo pertenecientes a un plan de negocios son:

- Marco legal y estructura de organización.
- Información sobre el mercado que atenderá la empresa.
- Resumen del plan de ventas.
- Resumen de la situación financiera.

PLAN DE NEGOCIOS

CONTENIDO Y FORMATO

Contenido I:

- 1.Introducción
- 2.Antecedentes.
- 3.Misión, Visión
- 4.Objetivos,
- 5.Ubicación e Instalaciones.
- 6.Situación de mercados.
- 7.Productos y Servicios.
- 8.Ventas.
- 9.Mercadotecnia.
- 10.Competidores principales.
- 11.Directivos.
- 12.Personal de Confianza, Sindicalizados.
- 13.Compras, Inventarios, Operación y Producción

Contenido II:

14. Planes, Programas, Presupuestos Contabilidad y Finanzas.
15. Créditos y Cobranzas.
16. Sistema de Información.
17. Informatica.
18. Tecnología.
19. Contratos.
20. Oportunidad de Negocios.
21. Conclusiones

ANEXOS

- 1 .RESUMEN EJECUTIVO
- 2 .PLANEACION ESTRATEGICA

PLAN DE NEGOCIOS

11 TIPS PARA UN PLAN DE NEGOCIOS DE ÉXITO

1. DESCRIPCION CLARA DEL NEGOCIO.
2. METAS CON ESTRATEGIAS
3. RESULTADOS MEDIBLES
4. CRITERIOS DE MEDICIÓN
5. EJECUTORES INVOLUCRADOS
6. COORDINADORES RESPONSABLES.
7. PREVEER DIFICULTADES
8. PROGRAMA PARA SU REALIZACIÓN
9. SER CLARO CONCISO E INFORMATIVO
10. SIN FALSAS EXPECTATIVAS
11. TECNOLOGÍA Y PROVEDORES DE SOPORTE

IV- LAS REGLAS DE ORO DEL AGENTE INMOBILIARIO.

REGLA No. 1

Véndase usted primero como un profesional

- ❖ Su apariencia lo dice todo. No se comporte como un simple vendedor, Usted es un ejecutivo.
- ❖ Comuníquese con propiedad.
- ❖ Mantenga siempre el control de la negociación.
- ❖ Aprenda a escuchar.
- ❖ Quien sabe de inmuebles es Usted



IV- LAS REGLAS DE ORO DEL AGENTE INMOBILIARIO.

REGLA NRO .2: Prioridades A Ganan Dinero USO DEL TIEMPO

Son las únicas actividades que generan dinero y se refieren a estar cara a cara con clientes capaces de comprar, vender o captar una propiedad.

Son: Mostrar propiedades a posibles compradores

Hacer presentaciones para captar propiedades

Tramitar un contrato de compra o alquiler

Y la actividad más importante de un vendedor estrella:

CERRAR TODO EL TIEMPO

IV- LAS REGLAS DE ORO DEL AGENTE INMOBILIARIO.

REGLA NRO 3: CAPTACIÓN DE PROPIEDADES

- ☐ La captación es la espina dorsal de su negocio.
- ☐ Captar es lo que le va a permitir realizar ventas.

IV- LAS REGLAS DE ORO DEL AGENTE INMOBILIARIO.

REGLA NRO 4: HAGA UNA CAPTACION PERFECTA

- ❖ Buena localización.
- ❖ Condiciones del inmueble.
- ❖ 5% de comisión.
- ❖ Exclusividad.
- ❖ 6 meses de contrato.
- ❖ Satisfactoria forma de cobro de la comisión mas IGV.

IV- LAS REGLAS DE ORO DEL AGENTE INMOBILIARIO.

***CUANDO EL
AGENTE INMOBILIARIO
NO ESTA
VENDIENDO,***

***DEBE DE ESTAR
CAPTANDO!***



IV- LAS REGLAS DE ORO DEL AGENTE INMOBILIARIO.

REGLA No. 5: Quien logra el éxito en las ventas, logra el éxito en su vida.

- 1. El éxito o el fracaso son una cuestión de su única elección**

Una carrera en ventas es una cuestión de elección. Los ejecutivos de ventas tienen una opción en cuanto a la cantidad de tiempo, energía y compromiso que quieran invertir en sus carreras.

IV- LAS REGLAS DE ORO DEL AGENTE INMOBILIARIO.

REGLA No.6: Prepárese bien para la cita

- ❖ Luzca como un profesional (No hay una segunda oportunidad para dar una primera buena impresión)**
- ❖ Muestre su historial**
- ❖ Investigue previamente-AMC
(Características de la propiedad, precios de la zona ventas del sector)**
- ❖ Muéstreles la forma de cómo mercadea**
- ❖ Vaya mentalmente preparado a salir airoso**

IV- LAS REGLAS DE ORO DEL AGENTE INMOBILIARIO.

**REGLA No.7:No lo capte todo
(Seleccione los mejores lanzamientos)**

Calidad vs. Cantidad

Es preferible captar poco y bien
que mucho y mal.

IV- LAS REGLAS DE ORO DEL AGENTE INMOBILIARIO.

REGLA No.8: PROMOCION EFECTIVA

Pagina de internet, avisos virtuales.

Publicación en prensa

Tarjetas de presentación del corredor y la propiedad

Letreros.

Alguien hará lo que tu crees es imposible

IV- LAS REGLAS DE ORO DEL AGENTE INMOBILIARIO.

REGLA No.9 :Persiga siempre su objetivo \$\$\$(Programe sus ingresos)

- ❖ **Ingresos Anuales US\$48, 000**
- ❖ $US\$2,400,000 \times 2\% =$
 $US\$48,000$
- ❖ Valor bajo del promedio
 $US\$2,400,000$
- ❖ $US\$2,400,000 / 100,000 = 24$
inmuebles
- ❖ 24 inmuebles / 6 meses
- ❖ 24 inmuebles = 4 inmuebles por
mes
- ❖ $4 / 20 \text{ días} = 0.20$
- ❖ Esto es igual a 1 captación cada
5 días



IV- LAS REGLAS DE ORO DEL AGENTE INMOBILIARIO.

Regla No. 9 :Hazte un experto de los 5 pasos

prospectar

Llamar y lograr la cita

la entrevista

el cierre

servicio post venta

IV- LAS REGLAS DE ORO DEL AGENTE INMOBILIARIO.

Regla No. 10: Conoce tu responsabilidad

Variable

- ❖ Localización
- ❖ Condiciones
- ❖ Precio
- ❖ Tasa Interés
- ❖ Promoción/
- ❖ Publicidad

De quien depende

- ❖ Viene dada
- ❖ Propietario
- ❖ El mercado
- ❖ Gobierno/Bancos
- ❖ Corredor
- ❖ Corredor

IV- LAS REGLAS DE ORO DEL AGENTE INMOBILIARIO.

REGLA No.11: Haz del tiempo tu mejor aliado

Para las superestrellas de bienes raíces el tiempo necesita transformarse en dinero



APRENDIENDO LOS HABITOS DEL AGENTE INMOB. EXITOSO

- 1.- Capacítese en la labor inmobiliaria . No suponga que conoce ,
hágase mas valioso cada día .**
- 2.- Priorice sus esfuerzos haciendo aquello que lo llevara al éxito
: CAPTAR Y VENDER**
- 3.- Para captar debe hacer el numero de prospección y el numero
de llamadas , no menos de 20 diarias.**
- 4.- Cada captación que haga debe hacerle seguimiento para ver
si tiene llamadas y visitas . Y si no tiene converse con el
propietario para ver si bajamos el precio o mejoramos la
propiedad . Captamos para servir no para hacer stocks.**

APRENDIENDO LOS HABITOS DEL AGENTE INMOB. EXITOSO

5.- Conforme cumpla sus metas de captación semanal le será mas fácil conseguir captaciones perfectas en exclusiva.

6.- Si le dedica solo 06 horas al día para comenzar , haciendo zona y prospectando, llamando, teniendo 4 citas diarias , va a cerrar captaciones y ventas.

7.- Prepárese con anticipación para cada cita de captación preparando su AMC , llegando puntual, con la documentación y la publicidad de la empresa .

8.- Pregunte todo cuanto necesita saber de su cliente que vende para captarlo , sobretodo la urgencia que tiene.

APRENDIENDO LOS HABITOS DEL AGENTE INMOB. EXITOSO

9.- Publique su captación y las que considere dentro de su radio de acción en las paginas gratuitas , ponga 15 letreros o avisos pegables diariamente en farmacias, kioscos de periódico, supermercados, cabinas de internet.

10.- Hable diariamente con al menos 10 personas al día y comuníqueles que esta en el negocio de bienes raíces, puede usar su Facebook, emails, twiter etc.

11.- Use la oficina como su centro de operaciones y negocios , use su tiempo para llamar y publicar anuncios .Las comunicaciones verbales sociales las efectuamos fuera de ella.

APRENDIENDO LOS HABITOS DEL AGENTE INMOB. EXITOSO

12.- Defina cuanto se propone ganar mensualmente Usted y establezca un plan para lograrlo. Coordine con su Supervisor o Mentor para que lo ayude a lograrlo.

13.- Haga siempre una retroalimentación de sus acciones para saber si esta actuando bien y en que puede mejorar. Apóyese en su Supervisor o Mentor , coordine un tiempo en la semana para recibir el apoyo que necesita.

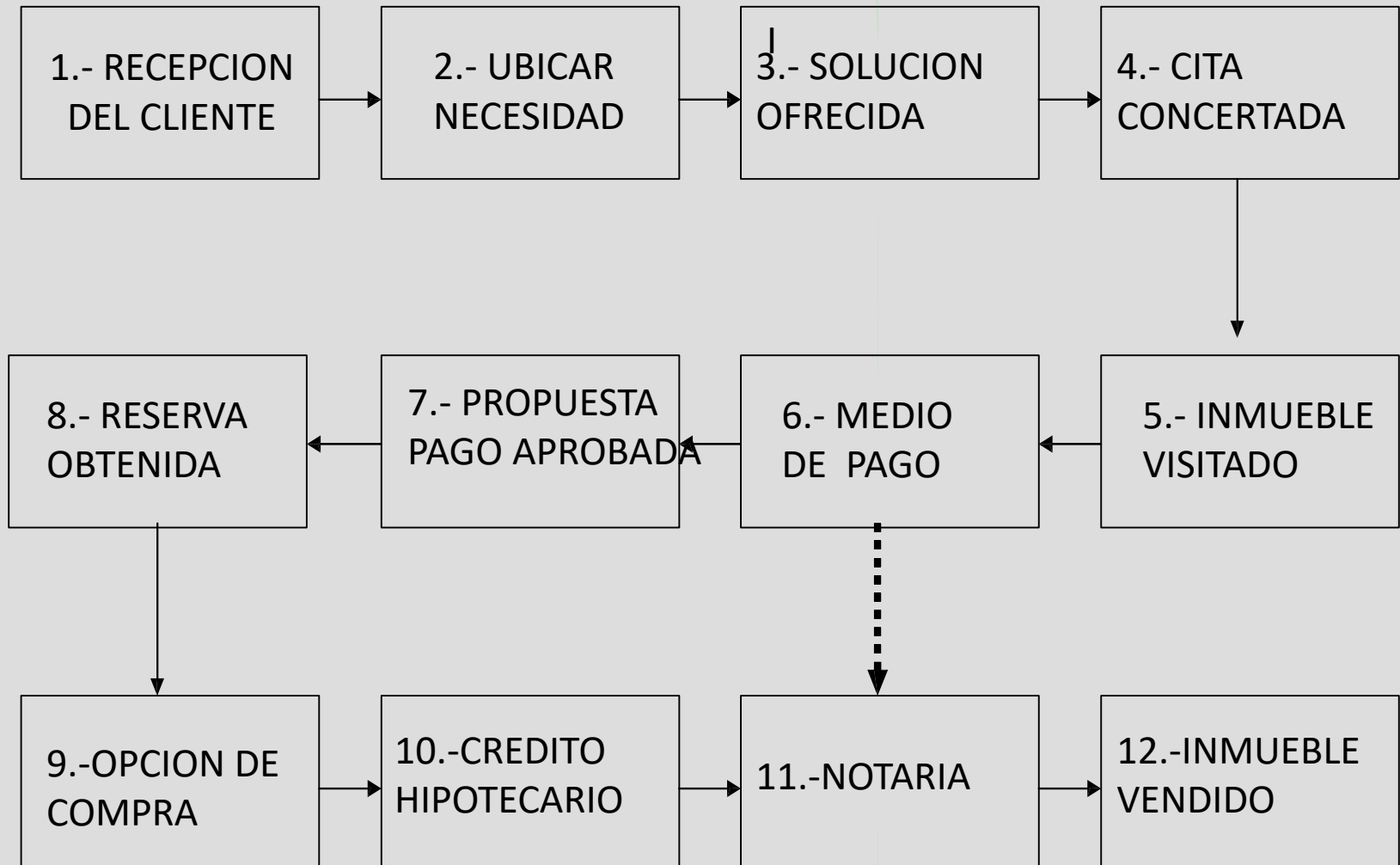
14.- Hágase un experto de los 05 pasos, es la garantía del éxito.

15.- Aprenda administrar su tiempo , recuerde que Usted es independiente y su ingreso esta en función de los que hace con su tiempo

**Lo que separa nuestros
pensamientos
de los resultados,
son nuestras acciones**
Donald Trump

!!MUCHOS EXITOS!!

Ciclo de negociación de venta inmobiliaria



V. EL CONTROL COMO GPS DE MI NEGOCIO INMOBILIARIO

La actividad inmobiliaria para el Agente Inmobiliario de Éxito , requiere ser medida y controlada para que la gestión sea eficiente.

Las acciones que medimos y controlamos diariamente son:

- 1.- Las prospecciones diarias : que pueden ser propiedades inmuebles para su venta o alquiler, o las personas que buscan propiedades para comprar o alquilar.**
- 2.- Las llamadas que efectuamos diariamente para captar propiedades de alquiler /venta.**
- 3.- Las citas obtenidas semanalmente para captar las propiedades.**
- 4.- Las captaciones mensuales obtenidas en exclusiva y no exclusiva.**
- 5.- Las citas semanales para la presentación de un inmueble.**
- 6.- Las ofertas y cierres mensuales.**

V. EL CONTROL COMO GPS DE MI NEGOCIO INMOBILIARIO

Estadísticas



V. EL CONTROL COMO GPS DE MI NEGOCIO INMOBILIARIO

LA LEY DE PROMEDIOS

La actividad inmobiliaria es una actividad de números. Para que un Agente Inmobiliario tenga Éxito , requiere saber cual es el promedio de números de acciones, que provocan un resultado . Tal como lo indica el cuadro de la estadística, a un numero de acciones un resultado. Esta Ley esta relacionada con La Ley de sembrar y cosechar y evoluciona en sus resultados con el crecimiento personal del Agente Inmobiliario.

LA LEY DE PARETO

Esta ley establece que el 20% de nuestra acciones determina el 80% del resultado que obtenemos, por tanto debemos identificar cuales acciones del 20% nos permiten obtener resultados óptimos para hacer mas de eso y no desperdiciar recursos y tiempo en otras actividades.

V. EL CONTROL COMO GPS DE MI NEGOCIO INMOBILIARIO

ENCUESTA VENDEDOR SIN INTERMEDIARIO

Nombre del Vendedor: _____

Dirección: _____

- 1.- Porqué está vendiendo?*
- 2.- Hacia dónde se está mudando?*
- 3.- Cuando tiene que mudarse?*
- 4.- Por cuanto tiempo usted es dueño de esta residencia?*
- 5.- Cómo determinó el precio de venta?*
- 6.- Qué métodos está utilizando para mercadear su propiedad?*
- 7.- Está usted preparado para descontar de ese precio cuando trate con un comprador?*
- 8.- Porqué decidió vender directamente en vez de hacerlo con un corredor?*

V. EL CONTROL COMO GPS DE MI NEGOCIO INMOBILIARIO

ENCUESTA VENDEDOR SIN INTERMEDIARIO

Nombre del

Vendedor: _____

Dirección:

9.- Si fuera a utilizar algún corredor, qué firma utilizaría?

10.- Porqué seleccionó esta firma en particular?

11.- Si fuera a utilizar algún corredor que esperaría que este hiciera para vender su propiedad?

12.- Está usted familiarizado con el plan de acción de nuestra que realiza nuestra empresa para vender su propiedad? Cuando sería el mejor momento para presentárselo?

V. EL CONTROL COMO GPS DE MI NEGOCIO INMOBILIARIO

REPORTE DE LA GESTION

Fecha: _____

**Mantener a su cliente
informado...Ej.**

Comentarios especiales:

Visitas/Llamadas/Interesados:

Correspondencia:

Publicaciones:

Periódico

Periódico

Inmueble:

Ventas de la quincena

V. EL CONTROL COMO GPS DE MI NEGOCIO INMOBILIARIO

ANALISIS COMPARATIVO DE PRECIOS

Fecha:

Tipo de Propiedad: Solar () Apartamento () Casa () Local () Finca ()

Otros: _____

Ubicación:

Alquiler () Venta ()

Precio solicitado: _____

Precio de propiedades similares:

Rango inferior: Desde _____ *Rango superior: Desde*

La propiedad se encuentra:

Por debajo del Mercado: () Dentro del Mercado: () Por encima del Mercado: ()

V. EL CONTROL COMO GPS DE MI NEGOCIO INMOBILIARIO

PROTOCOLO

CAPTACION DE PROPIEDADES

Status/Observaciones

- 1) Perfil del cliente. ☐ _____
- 2) Presentar Plan de acción _____
- 3) Autorización de ventas /alquiler; ☐

- 4) Fotografía; ☐ _____
- 5) Descripción pormenorizada de la propiedad; ☐ _____
- 6) Copia del certificado de títulos (si es posible); ☐ _____
- 7) Pago de IGV; ☐ _____
- 8) Certificación de cargas y gravámenes; ☐ _____
- 9) Tasación (si existe); ☐

- 10) Planos, linderos y especificaciones; ☐ _____
(de ser necesario)
- 11) Visita a la propiedad; ☐ _____
- 12) Análisis comparativo de precios; ☐ _____

V. EL CONTROL COMO GPS DE MI NEGOCIO INMOBILIARIO

PROTOCOLO

CAPTACION DE PROPIEDADES

Status/Observaciones

- 13) Horario de visitas o llaves de la propiedad; ☐ _____
- 14) Verificar condiciones generales
(limpieza, arreglos necesarios, etc.); ☐ _____
- 15) Letrero o valla; ☐ _____
- 16) Actualizar inventario de la empresa; ☐ _____
- 17) Actualizar web-site; ☐ _____
- 18) Cronológico de publicidad; ☐ _____
- 19) Crear expediente. ☐ _____
- 20) Dejar tarjeta personal al cliente. ☐ _____
- 21) Completar Hoja Ayuda Básica ☐ _____

V. EL CONTROL COMO GPS DE MI NEGOCIO INMOBILIARIO

ENCUESTA COMPRADOR PROPIEDAD

Nombre del

Vendedor: _____

Dirección: _____

-
- 1.- Dónde usted reside y durante cuánto tiempo?*
 - 2.- Esta propiedad es suya o alquilada?*
 - 3.- Cómo es el mercado de venta de su propiedad en esa área?*
 - 4.- Es necesario vender su propiedad para comprar la que usted está buscando?*
 - 5.- De cuánto usted va a disponer de la venta de esta propiedad?*
 - 6.- Hace qué tiempo está buscando una propiedad?*
 - 7.- Cuánto hijos tiene y cuáles son sus edades?*
 - 8.- A cuáles actividades asisten sus hijos con regularidad? Dirección de escuelas, clases, visitas abuelos o familiares*

V. EL CONTROL COMO GPS DE MI NEGOCIO INMOBILIARIO

- 9.- *Dónde usted trabaja y qué tiempo tiene en esa empresa? Dirección de la empresa*
- 10.- *Ha visto alguna propiedad que le guste? Cuál? Descríbala*
- 11.- *Qué tan rápido está usted dispuesto a mudarse si se encuentra la propiedad que quiere?*
- 12.- *Está usted trabajando con algún otro corredor? Cuál?*
- 13.- *Qué tiempo tiene en el día para ver propiedades?*
- 14.- *Cuántas habitaciones y baños usted necesita?*
- 15.- *Si nosotros le encontramos su casa perfecta hoy, está usted en disposición de comprarla? Qué necesitaría?*
- 16.- *Cuántos de sus ahorros está usted dispuesto a invertir en su nueva casa?*
- 17.- *Cuál rango de precio está usted considerando?*
- 18.- *Cuánto es lo máximo que usted puede pagar mensualmente?*
- 19.- *Qué le gusta de su casa actual?*
- 20.- *Ayúdenos a describir la propiedad perfecta que usted busca, qué aspectos son vitales y cuáles son los factores deseados pero que pudieran sacrificarse?.*

CURSO: GESTION DEL AGENTE INMOBILIARIO



PROFESOR GERMAN GORDILLO ARCELLES