



USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de
Ingeniería y
Arquitectura

Curso de Especialización del Agente Inmobiliario





USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de
Ingeniería y
Arquitectura

Curso de especialización del
Agente Inmobiliario

Presentación y cierre de Captación

- | Coach Hugo Eliecer



Segunda Cita



Valoración (ACM)

Análisis Comparativo del Mercado

Comparación y Competencia
¿En qué precio salir para conseguir ofertas?

“Mínimo 6 comparables”



Lo Vendido



Los que tienen
+ de 6 Meses



Propiedades Recientes en
el Mercado - de 3 Meses

“Es una
Opinión Valor,
lo que dice el
mercado de su
propiedad”

COMPARABLE

COMPETENCIA

Análisis Comparativo del Mercado

COMPARABLE



Lo Vendido
Hace unos Meses

- ¿Cuánto se tardaría en vender?
- ¿Cuál sería su precio de salida?
- ¿Cuánto pagaron por la propiedad?
- Será sólo una referencia, sabiendo que estos compradores ya no están en el mercado y los precios van a la baja.

Análisis Comparativo del Mercado

COMPETENCIA



Propiedades Recientes en el
Mercado
- de 3 Meses

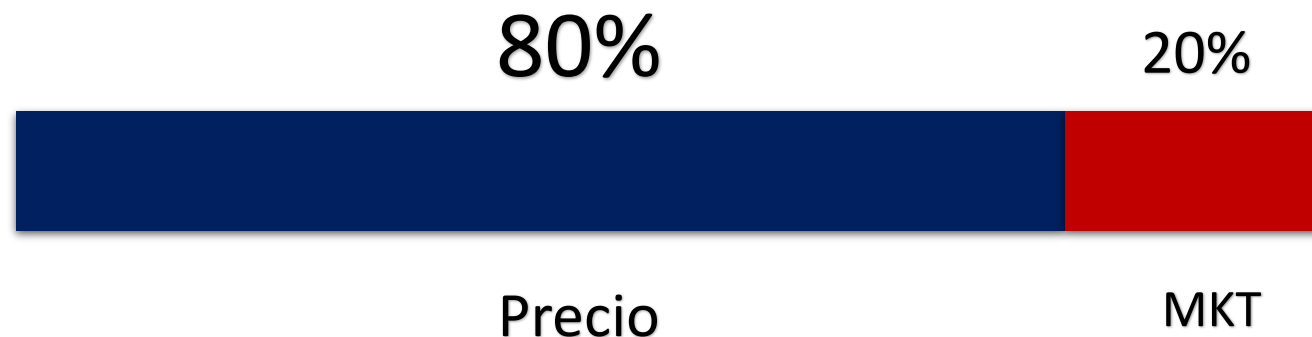
- ¿Cómo vamos a ser competitivos en el mercado actual?
- No podemos salir a la media de lo que ya se vendió.
- Debemos ponernos junto al propietario en los zapatos del comprador.
- Si tenemos varias propiedades muy similares a un precio **X**, debemos ponernos un poco por debajo.
- El objetivo es que nuestra propiedad sea mas atractiva en el mercado (añadir valor).
- ¿Quieres ser el que venda en la zona? O ¿Quieres ser uno más del montón que tendrá +6meses vendiendo?
- A los propietarios inseguros, ofrécele ver la competencia.

Posibilidad vs Tiempo



* **NOTA:** Cuadro realizado con estadísticas de venta reales en la zona metropolitana de Lima.

El Marketing **FUNCIONA** si y solo si el **PRECIO** es el correcto



El cierre es una consecuencia de una buena Captación



Mercadeo de la propiedad

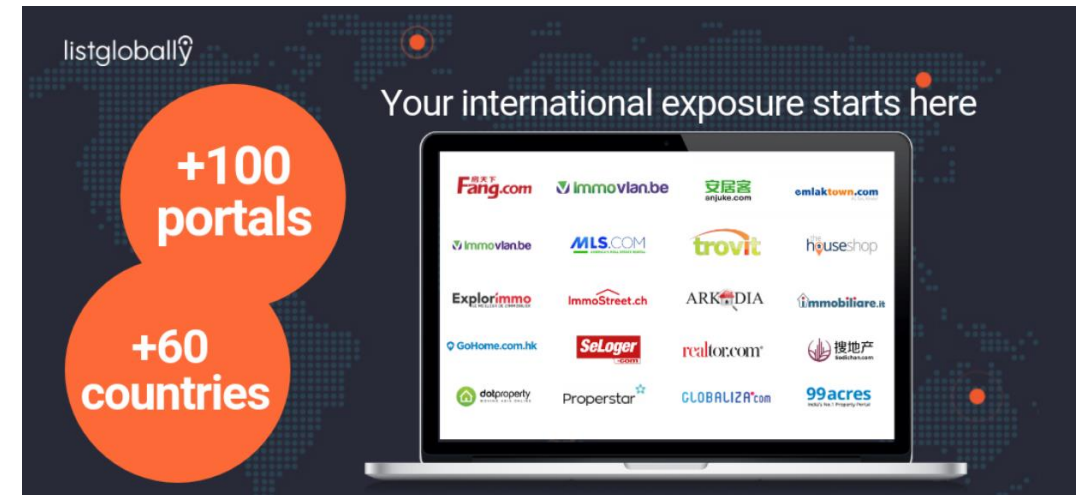
Esta página explica todos los medios y estrategias digitales que vamos a utilizar para promocionar la propiedad.











HOME STAGING

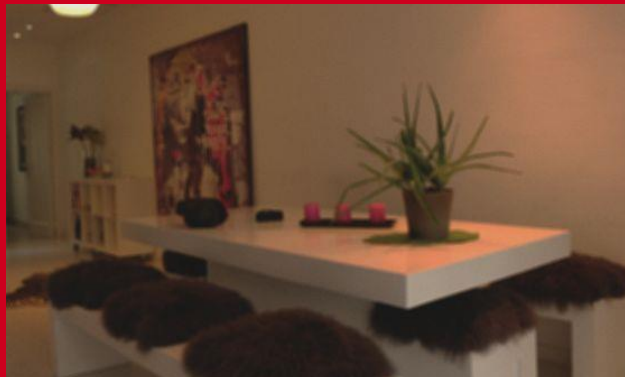
SOLO HAY UNA OPORTUNIDAD PARA CAUSAR UNA PRIMERA BUENA IMPRESION



ANTES



DESPUÉS



ANTES



DESPUÉS



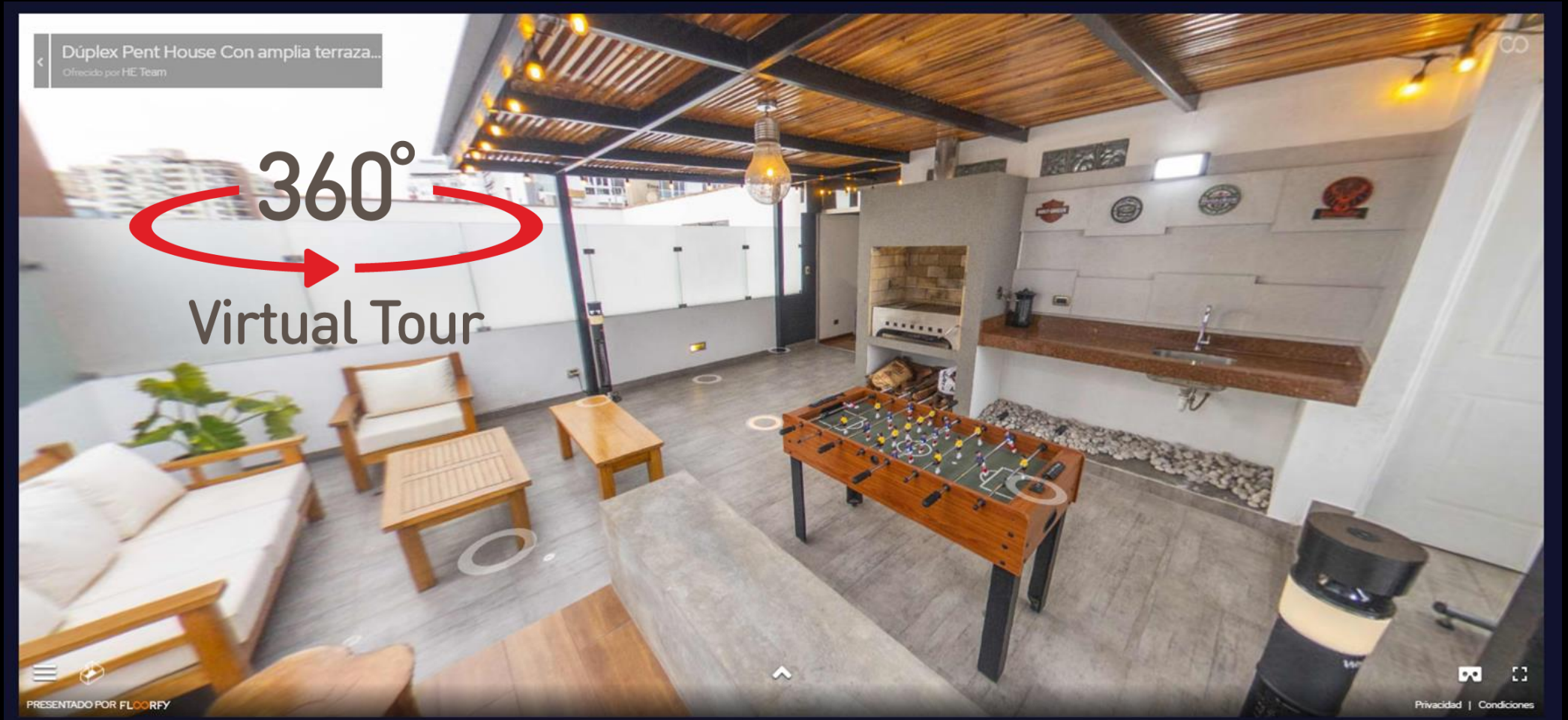
Fotos Profesionales



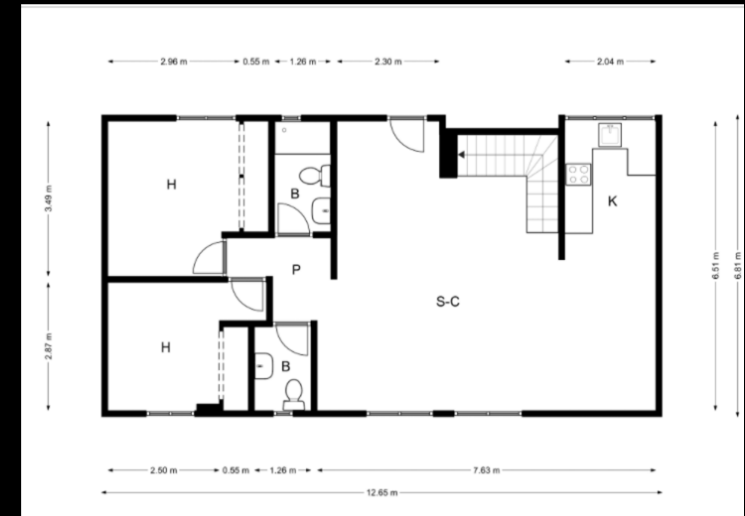
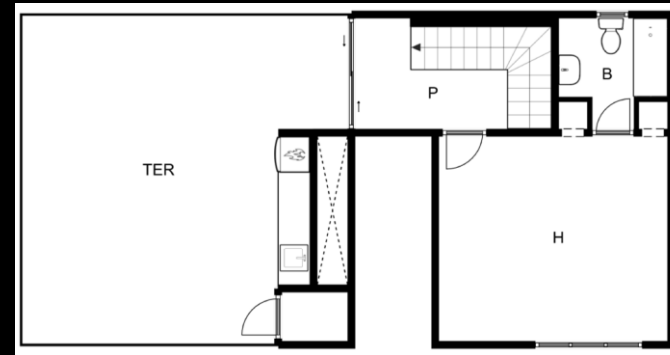
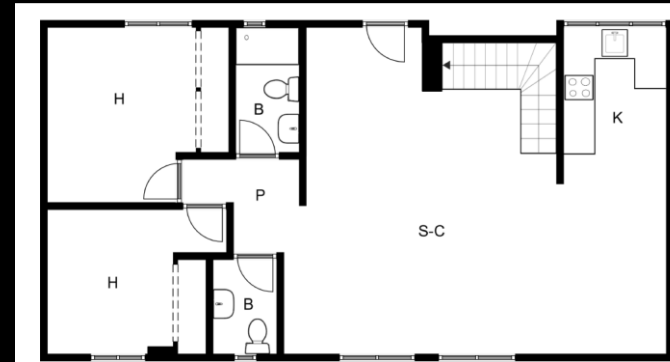
Video Recorrido



Tour 360°



Planos en 3D y Planos Acotados



MI PLAN DE 30 DÍAS

Domingo	Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sabado
	BI					
	NAV					
						
						
						

Cierre

Pide la firma

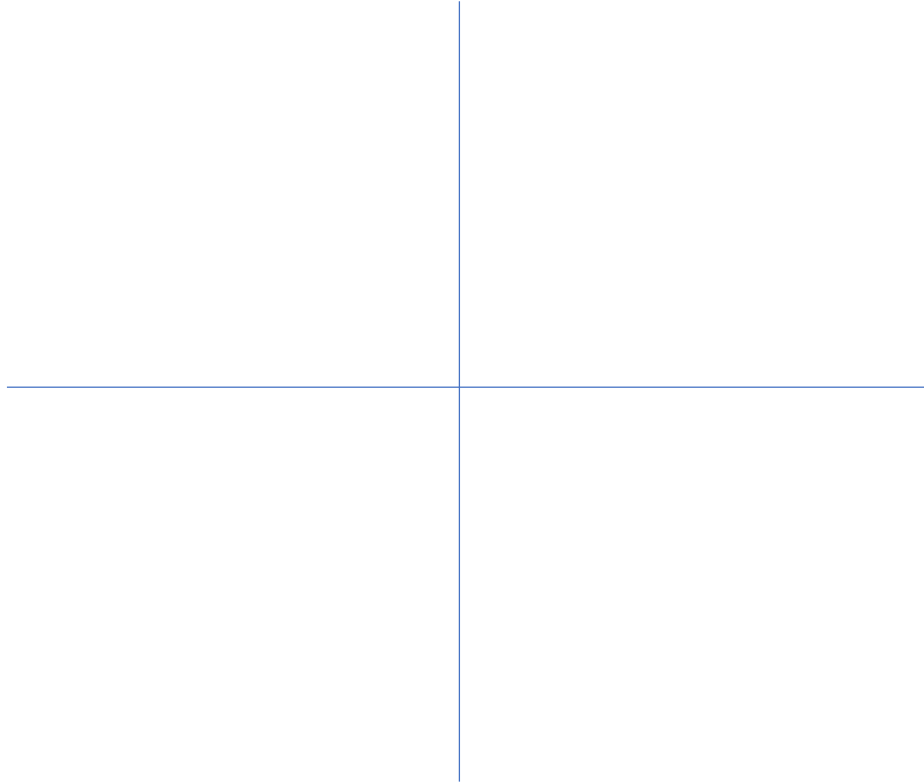


1. COMISIÓN.

2. FIRMA.

3. TIEMPO.

4. EXCLUSIVA.



COMPLEMENTOS DE LA EXCLUSIVA

- *Captar a precio de mercado.*
- *Tener como primer socio al propietario pero, sobre todo trabajar con vendedores motivados.*
- *Atender solo propiedades a las que se pueda dar un buen servicio, zona foco y expertis.*

La exclusiva no se pide, íse gana!



DESDE HOY: ¡DESECHA LOS VIEJOS HÁBITOS!

De Ahora en Adelante
¡TODAS LAS CAPTACIONES EN EXCLUSIVA!



¿QUÉ TE LLEVAS DE ESTE ENTRENAMIENTO?



Aha..!

¡EL ÉXITO NO ES AL AZAR!

A female athlete with blonde hair tied back, wearing a purple singlet and white shorts, is running on a red track. She is wearing sunglasses and has a determined expression. The background is a blurred stadium with green grass and a blue sky. The text is overlaid on the right side of the image.

*Quien quiere algo, **ENCUENTRA UN MEDIO.**
Quien no quiere hacer nada, **ENCUENTRA
UNA EXCUSA.***

-Proverbio Árabe



GRACIAS





USMP
UNIVERSIDAD DE
SAN MARTÍN DE PORRES

Facultad de
Ingeniería y
Arquitectura

Curso de especialización del Agente Inmobiliario

• Coach Hugo Eliecer

Agente Inmobiliario: PN 05934

hugo.eliecer@gmail.com

+51 971-937-596



¡Mantengamos el contacto!



+51 971-937-596



@PASIONINMOBILIARIA



Hugo Eliecer



Hugo Eliecer - Broker Inmobiliario

Puro ADN Inmobiliario, Te ayudo a lograr tus sueños, desarrollándot...

