

## CONTENIDO

Que es un Agente inmobiliario...4	
Funciones de un Agente Inmobiliario...4	
Proceso de la venta...5	
La mejor técnica de venta inmobiliaria...7	
La importancia de la preparación previa...10	
Como hacer preguntas a los clientes...14	
Como vender inmuebles...16	
Como mostrar inmuebles...24	
Preguntas inteligentes...32	
Los típicos errores en la negociación inmobiliaria...36	
El mejor día para vender...37	
A veces un no, significa un quizás...39	
Como vender inmuebles hoy...47	
Telemarketing inmobiliario...52	
Inmobiliaria en el mundo digital...57	
La inmobiliaria 2.0 en las redes sociales...59	
Los pasos para convertirse en vendedor inmobiliario experto...62	
Venta de inmuebles comerciales...73	
Marketing inmobiliario: todo comienza con un plan...76	

CAPITULO

# 01

INDUCCIÓN  
AL AGENTE  
INMOBILIARIO



## **QUE ES UN AGENTE INMOBILIARIO?**

Es una persona que se dedica a prestar servicios de mediación, asesoramiento y gestión de transacciones inmobiliarias relacionadas con la compraventa o alquiler de inmuebles.

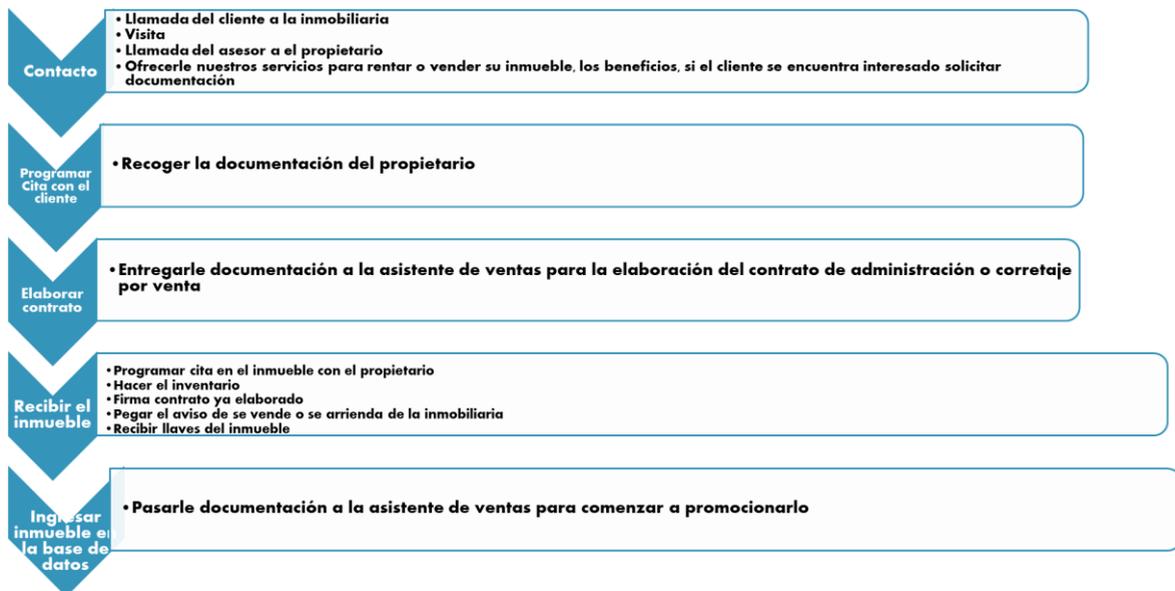
## **FUNCIONES DE UN AGENTE INMOBILIARIO**

Un Agente Inmobiliario tiene como tarea principal brindar servicios de alta calidad al cliente: clientes que contactan al agente para vender o poner en arriendo su casa, clientes que contactan al agente para comprar un inmuebles, clientes que buscan consejos financieros antes de concretar una compraventa, etc.

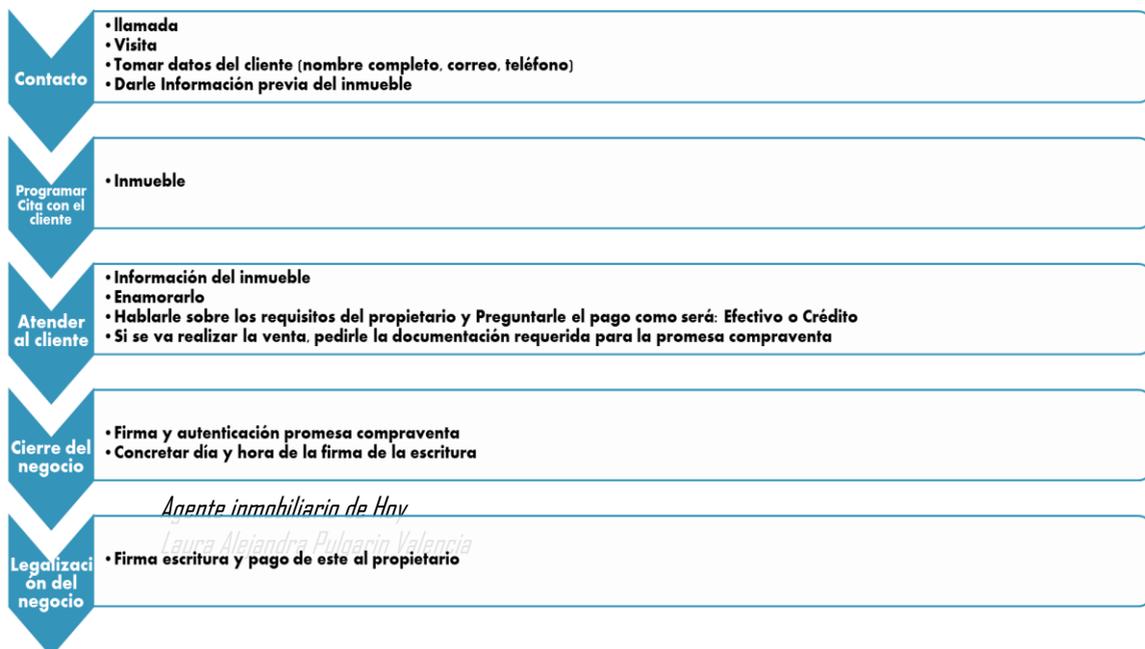
La segunda tarea del agente es la de captar propiedades para la venta. También están las tareas relacionadas a estas dos actividades, como son las de mostrar dichas propiedades a la venta, elaborar planes de mercado para vender las propiedades que están bajo su nombre y demás.

## PROCESO DE LA VENTA

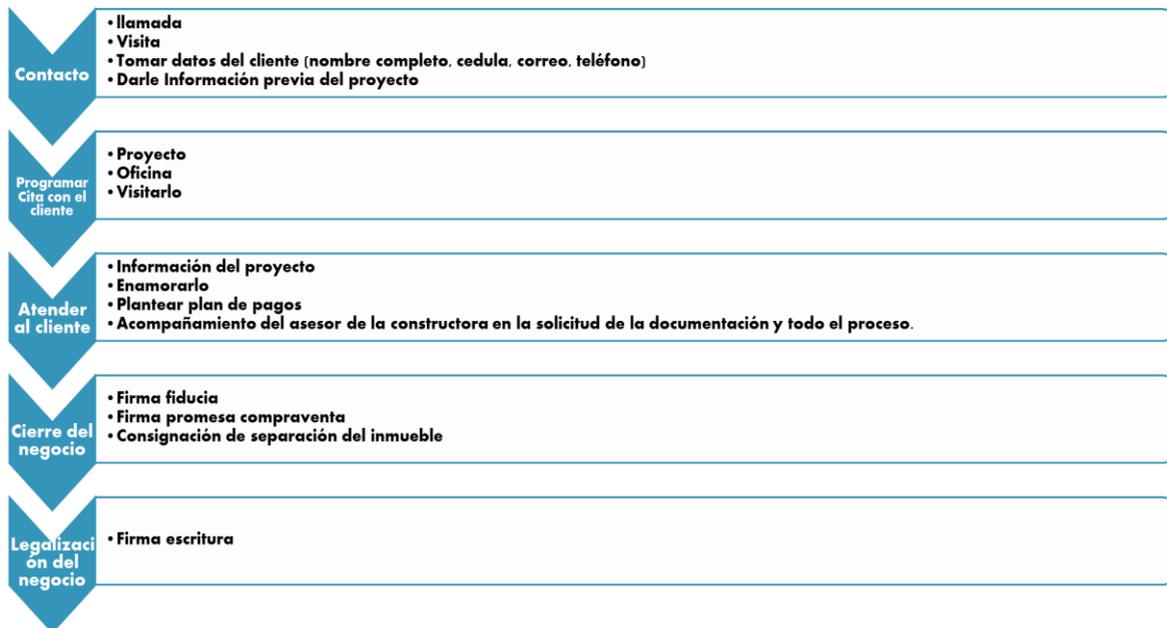
### CAPTACION DE INMUEBLES



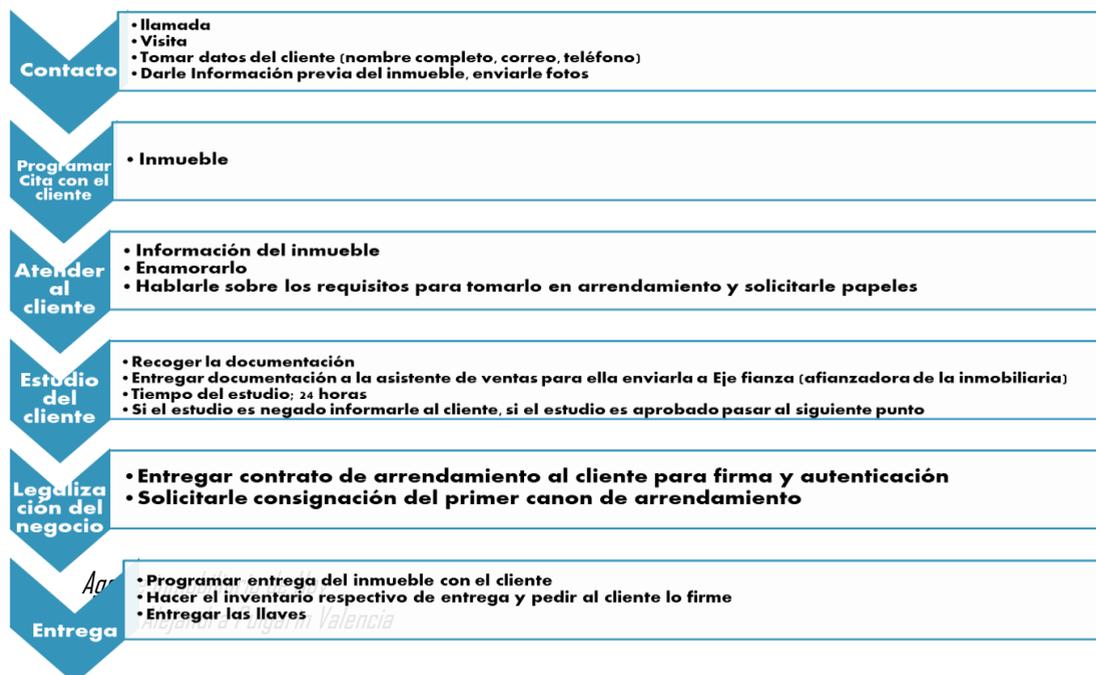
### VIVIENDA USADA



## VIVIENDA NUEVA



## ARRENDAMIENTO



## LA MEJOR TECNICA DE VENTA INMOBILIARIA

La mejor técnica de venta es la "visualización", no me refiero sólo al acto en sí de visualizar, sino de saber visualizar correctamente y de saber qué debes visualizar. En este último punto esta la clave de la visualización efectiva, y esta teoría fue validada cuando Donald Trump en una conferencia informal en Edimburgo, donde hablo de su experiencia en Inversion Inmobiliaria y dijo:

Primero. El inversor inmobiliario inteligente siempre invierte pensando en un porcentaje de retorno y no en obtener el máximo beneficio posible. Recuerdo que en ese momento me vio a la cabeza cómo funcionan la mayoría de los promotores inmobiliarios y lo equivocados que están al querer obtener de su nueva promoción el máximo beneficio posible, lo cual es la causa de que tengan problemas de venta.

En dicha conferencia la preguntaron cual es el motivo de su éxito en el sector inmobiliario. A lo que respondió que una gran parte de su éxito personal se debía a "conseguir que el futuro sucediera como él lo tenía previsto". Él visualizaba, (dijo textualmente), el resultado final, (utilizó la palabra visualización varias veces), y actuaba teniendo el resultado deseado en mente en todo momento, particularmente cuando se encontraba "algún muro en el camino".

*Agente inmobiliario de Hoy  
Laura Alejandra Pulgarin Valencia*

Si consultas mas alla algunos programas de "training" de las asociaciones inmobiliarias en los Estados Unidos estaban incluyendo la visualización como curso independiente para formar a los agentes.

### **| Corredor Inmobiliario: La Visualización Debería Ser Obligatoria.**

Al final, lo que va a determinar tu éxito o tu fracaso como corredor inmobiliario es tu actitud mental. Por supuesto, debes tener una formación sólida en marketing y venta inmobiliaria y en otros aspectos relacionados con la compra venta de inmuebles; sin embargo es el esfuerzo que pones en entrenar tu propia mente lo que hará que puedas recoger los frutos de tus conocimientos y trabajo.

### **| Corredor Inmobiliario: La Técnica de Visualización.**

Para lograr una visualización creativa y efectiva existen 5 pasos esenciales a seguir una vez decides qué visualizar. Para saber qué visualizar necesitas tener bien claros tus objetivos y no esforzarte en visualizar solo la meta, sino toda la carrera para llegar a la meta.

Paso 1.- Prepárate para visualizar. Ponte cómodo, sentado o tumbado, en un lugar tranquilo donde no puedan molestarte y no haya ruido. Relájate completamente, empezando por los dedos de los pies y ascendiendo hasta la cabeza. Concéntrate en relajar todos los músculos de tu cuerpo dejando que desaparezca toda la tensión. Respira profunda y lentamente

*Agente inmobiliario de Hoy  
Laura Alejandra Pulgarin Valencia*

desde la zona abdominal. Cuenta hacia atrás de diez a uno, relajándote cada vez más a medida que vayas contando.

Cuando te encuentres profundamente relajado, empieza a imaginar lo que deseas, exactamente como te gustaría que fuese

Paso 2.- Define tu meta y el recorrido. El saber que es lo que quieres ya debe estar definido. Así que escoge un deseo y enfócate en él. Te sugiero escojas algo relativamente fácil, ve de menos a más en lo que perfeccionas tu aprendizaje sobre la visualización creativa.

Paso 3.- Imagina claramente tu objetivo. Esto se refiere a que crees una imagen o visualización mental nítida de aquello que deseas materializar. Recrea la situación con tus propios dibujos lo más detalladamente posible. En caso de que sea una situación, también imagínala tal como quieres que se pase. Imagina el recorrido hacia la meta, (lo que debes hacer para conseguir lo que quieres), y la meta.

Paso 4.- Fija tu atención en el objeto y situación de tu deseo. Invoca asiduamente la imagen mental de lo que quieres lograr, entre más veces la recuerdes te será más factible alcanzarlo.

Paso 5.- Carga tu deseo u objetivo de energía positiva. Cada vez que estés visualizando tu objetivo hazlo en un estado de alegría, de optimismo e imagínate como te verás y sentirás al lograrlo. Y una vez que se haga una realidad tangible no dejes

de celebrarlo y agradecer al Universo por contribuir a la realización tus sueños.

De forma muy general, esto es lo que debes hacer para visualizar. Te recomiendo que consigas más información sobre este tema y prepares un plan para comenzar a visualizar tus éxitos. Para mí las sesiones semanales de visualización son parte de mi trabajo. Sólo cuando visualizo correctamente es cuando consigo buenos resultados.

## LA IMPORTANCIA DE LA PREPARACION PREVIA

Algunos agentes inmobiliarios están convencidos que tanta preparación previa no es necesaria, pensando que se obtendrán mejores resultados poniendo el inmueble en el mercado cuanto antes. En este aspecto están equivocados.

Antes de poner un inmueble en venta se debe:

1.- **Conocer el Inmueble.** Conocer bien TODAS las características del inmueble. Sus características físicas, su situación legal e incluso como se podría comprar ese inmueble con el mejor crédito hipotecario disponible.

2.- **Los beneficios.** Saber los beneficios que el inmueble aporta a través de esas características. ¿Qué gana el potencial comprador comprado ese inmueble? ¿Qué le puede aportar el inmueble para mejorar la calidad de vida del comprador? Todos los beneficios de un inmueble son intangibles.

*Agente inmobiliario de Hoy  
Laura Alejandra Pulgarin Valencia*

3.- **El Cliente ideal.** Saber quién es tu cliente potencial ideal para comprar ese inmueble. Un ejercicio que pocos hacen y es el responsable de que malgasten tanto dinero en publicidad, particularmente en Facebook y en Instagram.

4.- **El Dossier de Ventas.** Preparar un dossier de ventas completo de ese inmueble. El dossier contiene, además de toda la información anterior, los textos y las imágenes que se van a utilizar en la comercialización de ese inmueble en Facebook, Google, portales, etc.

5.- **Las preguntas** que se deben hacer a los clientes que llaman por teléfono y las preguntas que se deben hacer cuando se muestra ese inmueble. Asimismo se deben preparar las respuestas "brillantes" a preguntas comunes y las respuestas "brillantes" a las objeciones de compra.

### | **Curso Finca Raíz: Hazte las Preguntas Correctas.**

Para preparar un buen Dossier de Ventas y vender rápido debes hacerte a ti mismo las preguntas correctas. Un ejercicio que por experiencia sé que ayuda tremendamente a los agentes Inmobiliarios a argumentar mejor la venta y a filtrar a los mejores clientes. Además les ayuda a redactar una mejor publicidad para sus inmuebles.

Estas preguntas que te debes hacer son incómodas, porque lleva un poco de tiempo y un esfuerzo mental para conseguir las respuestas correctas.

Supongamos que deseas vender un apartamento de 87 metros cuadrados, de 2 dormitorios, 2 baños, salón con acceso a una pequeña terraza de 12 metros cuadrados, con garaje en la 4ª planta de un edificio y cuyo precio es de 500 Millones de pesos.

Veamos algunas de las preguntas que deberías hacerte para tener un mejor control sobre la venta de este inmueble:

- 1.- ¿Por qué alguien puede estar interesado en comprar este apartamento?
- 2.- ¿Por qué alguien puede estar interesado en comprar este apartamento a través de mi inmobiliaria?
- 3.- ¿Por qué alguien puede estar interesado en comprarme a mi, este apartamento?
- 4.- ¿Qué necesidad específica satisface/proporciona/cubre este preciso apartamento?
- 5.- ¿Cuáles son los 3 beneficios más destacados de este apartamento? (los beneficios son intangibles y apelan a las emociones o sentimientos).
- 6.- ¿Qué servicio ofreces tú, (no tu Inmobiliaria), en la venta de este apartamento que tu competencia no ofrece?

7.- ¿Cuál es el principal obstáculo para que una persona no se interese por este apartamento? (1 solo obstáculo).

8.- ¿Cuál sería la principal objeción que pondría yo para comprar este apartamento y por qué? (no confundir con la pregunta anterior).

9.- ¿Cómo puedo demostrar que el valor de este apartamento supera su precio de venta?

10.- ¿Qué condiciones de crédito hipotecario debo conseguir para comprar este apartamento?

11.- ¿Cuánto debería tener ahorrado para comprar este apartamento que no me cubre la hipoteca?

12.- ¿Cuánto debería pagar en gastos de compra por este apartamento?

13.- ¿Qué preguntas me puede hacer el cliente sobre este apartamento?

14.- ¿Qué preguntas debo hacer al cliente para saber si este apartamento es el ideal para él/ella y su familia?

De la calidad de tus respuestas dependerá el tiempo que tardarás en vender este inmueble. Tómate tu tiempo, sé sincero contigo mismo, sé creativo e intenta mirar el inmueble desde el punto de vista del comprador.

Estas preguntas no son fáciles de contestar, aunque parezca lo contrario a primera vista. Haz este ejercicio y comprobarás

como habrás cambiado ciertos conceptos iniciales a cerca del inmueble y como tus ideas para venderlo están más claras ahora. Particularmente a la hora de redactar la publicidad o información de tu inmueble u de seleccionar a tus clientes.

Este ejercicio de “preguntas incómodas” te ahorrará tiempo, esfuerzo y dinero.

### **| Curso Finca Raíz. Cómo Hacer Preguntas a los Clientes.**

Las preguntas convencen y persuaden más que los argumentos a la hora de mostrar un inmueble.

Las preguntas bien dirigidas consiguen mejor los objetivos que buscan las afirmaciones, pero de una forma mucho más sutil y menos agresiva. Tu cliente no se sentirá incómodo, por lo tanto no tiene que defenderse de un agente agresivo o insistente. Si no tiene que defenderse es muy posible que adopte una actitud abierta y reflexiva a lo que le planteas.

Existen 2 tipos de preguntas diferentes que conducen a situaciones radicalmente opuestas.

Es muy distinto preguntar “¿Por qué no podría conseguir un crédito hipotecario para comprar una vivienda como esta?” a preguntar “¿Qué podría hacer para ayudarle para conseguir un crédito hipotcario?”

Las preguntas orientadas a problemas generan una resistencia similar a las afirmaciones o los imperativos. Están

basadas en evidencias, en el pasado y son poco productivas ya que solo profundizan en la "herida".

Las preguntas orientadas a soluciones, sin embargo, están enfocadas en el futuro y buscan construir un resultado positivo. Son el tipo de preguntas que liberan la energía positiva necesaria para liderar y persuadir personas.

A menudo los clientes necesitan que les agites la cabeza con algo que les provoque o desafíe para ordenar sus ideas y sacar lo mejor de sí mismos. Cierta tensión interrogatoria hace que mientras hablan surjan entre las palabras sus propias soluciones.

Algunas preguntas abiertas que puedes hacer a tus clientes que te ayudarán a vender.

- 1.- **¿Cuánto tiempo llevan buscando un apartamento?**
- 2.- **¿Viven ustedes cerca de aquí?**
- 3.- **¿Cuál es la mayor dificultad que se están encontrando en la búsqueda de su apartamento?**
- 4.- **¿Cuál es su principal prioridad a la hora de elegir el apartamento a comprar?** Generalmente te contestan que es el precio o la zona. En este caso aprovecha para mostrar que el inmueble tiene un valor superior a su precio de venta.
- 5.- **¿Qué es lo que más valoraría a la hora de comprar un inmueble?** Si te responden que es el precio, no es verdad. Lo