



# ABC del Profesional Inmobiliario

Karim Oviedo

# EL ABC DEL PROFESIONAL INMOBILIARIO



*Lecciones Prácticas*

Rossy Moreno

Karim Oviedo

[https://www.amazon.com.mx/  
ABC-del-Profesional-  
Inmobiliario-Lecciones-  
ebook/dp/Bo86SP7CYX](https://www.amazon.com.mx/ABC-del-Profesional-Inmobiliario-Lecciones-ebook/dp/Bo86SP7CYX)



# Una Consulta que No Cause Honorarios

**ABOGADOS**

**DIVORCIOS DESDE: \$3,000**

- Contratos
- Custodias
- Pensión Alimenticia
- Reconocimiento de Paternidad

Ofic. 5266054 -  (664)853-1454

Facilidad de pago  
Servicio Garantizado!



# Un Consejo de Amigos



Internet



Vestir



Comer



Inmueble



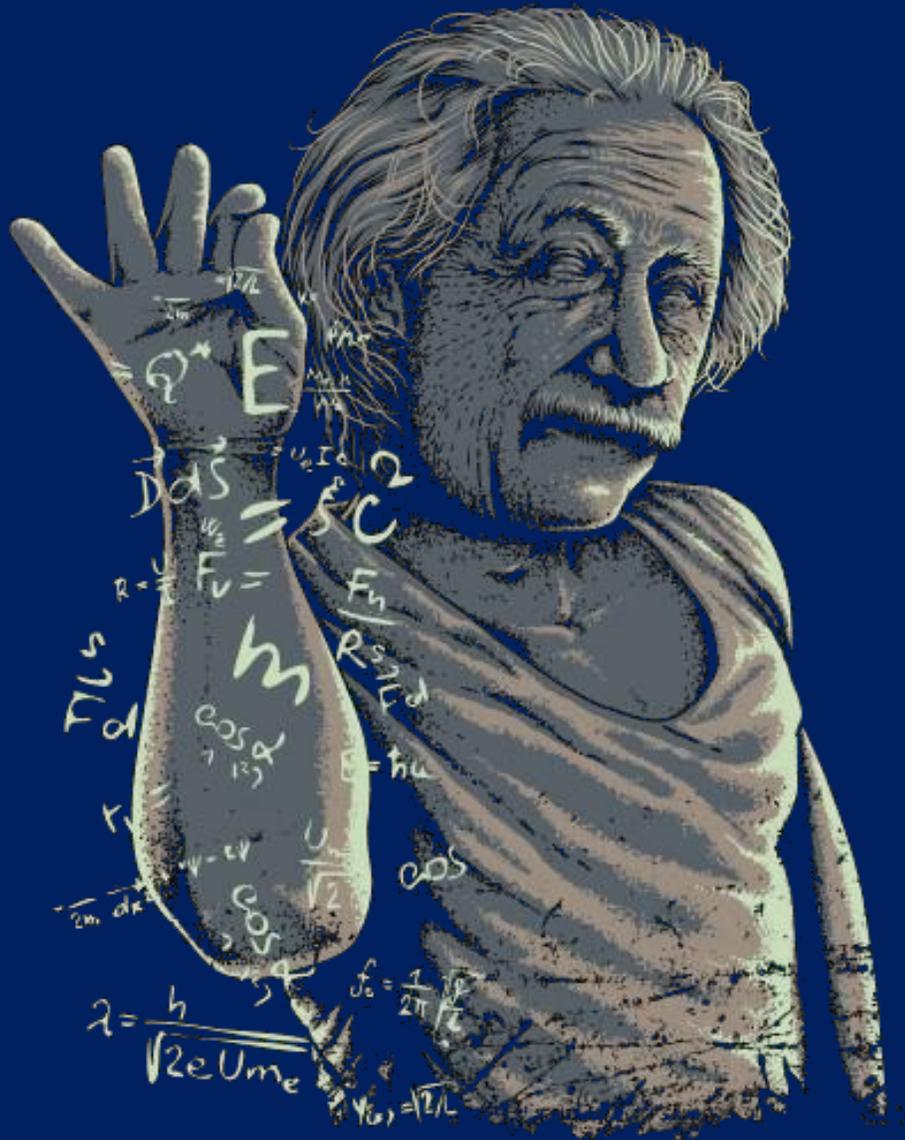
A.M.P.I.



**Entrenamiento  
= Práctica**







*"Locura es hacer lo mismo  
una y otra vez esperando  
obtener resultados  
diferentes"*



**En Crisis Activamos el Modo Supervivencia**



# ¿Todos Tenemos un Plan de Vuelo?





A.M.P.I.



## Aprende de la Naturaleza



Conoce los ciclos



Prepara la tierra



Siembra



Riega



Cosecha



13



AMPI Pachuca





*"No tengas miedo de los cambios, sólo ten miedo de permanecer inmóvil"*

*Proverbio Chino*



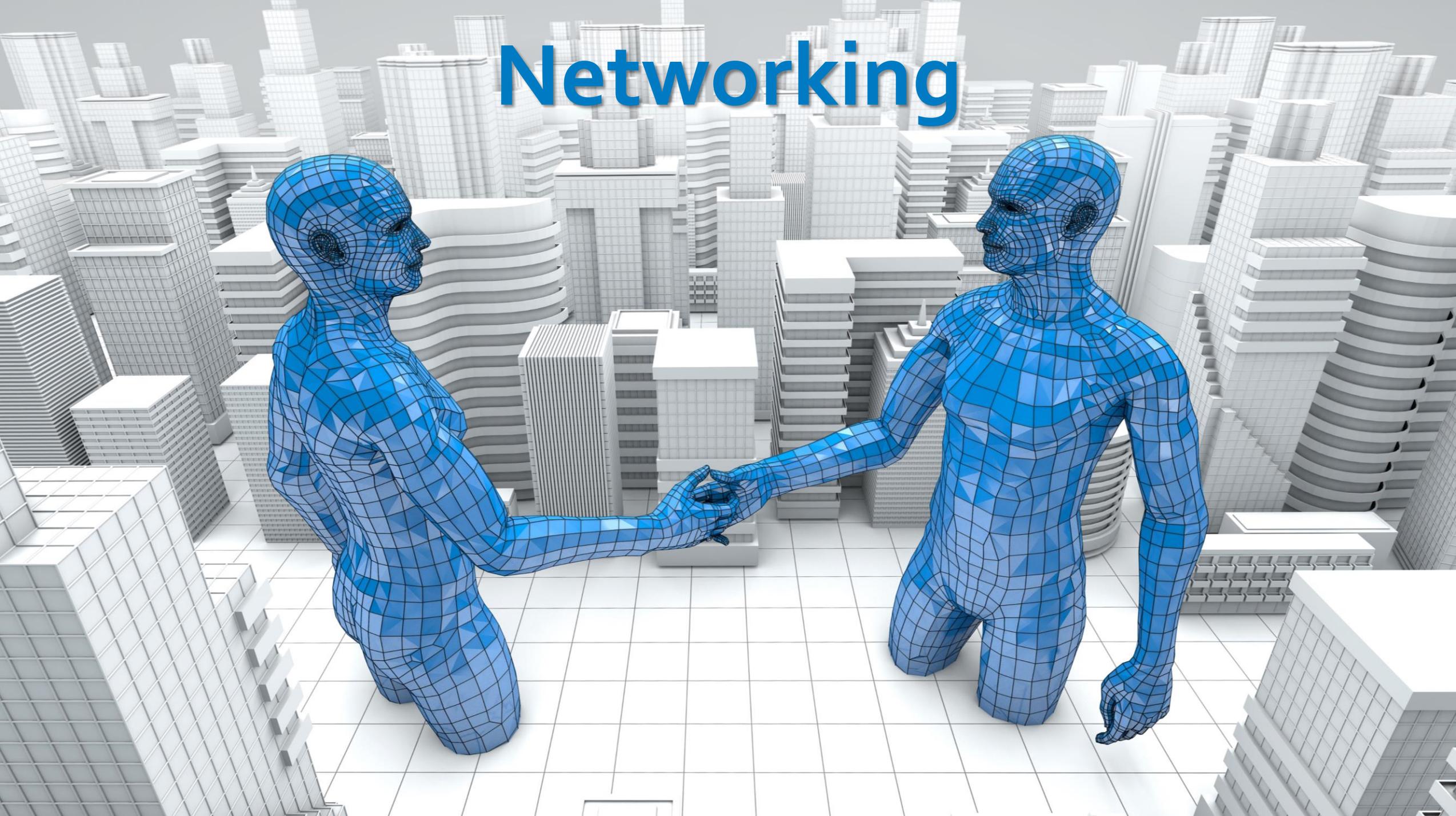


A.M.P.I.



# Alianzas

# Networking



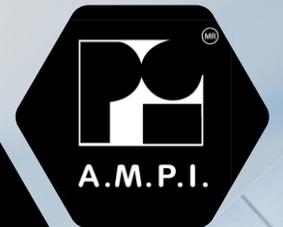


A.M.P.I.

# AMPI



# ABC del Profesional Inmobiliario



# Tipos de Negocios



# Intermediación Inmobiliaria



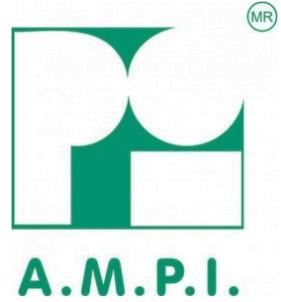


# ¿Qué quieres lograr?



**Sino tienes  
metas,  
ni te metas**

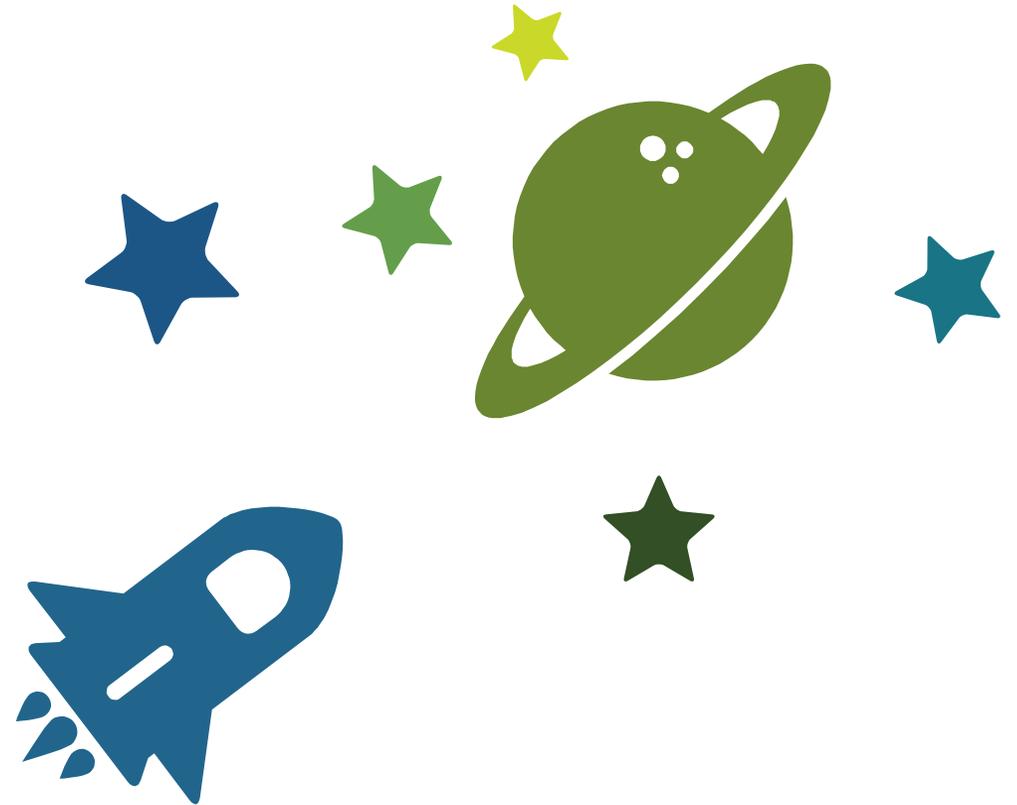
# Construyendo Tus Metas

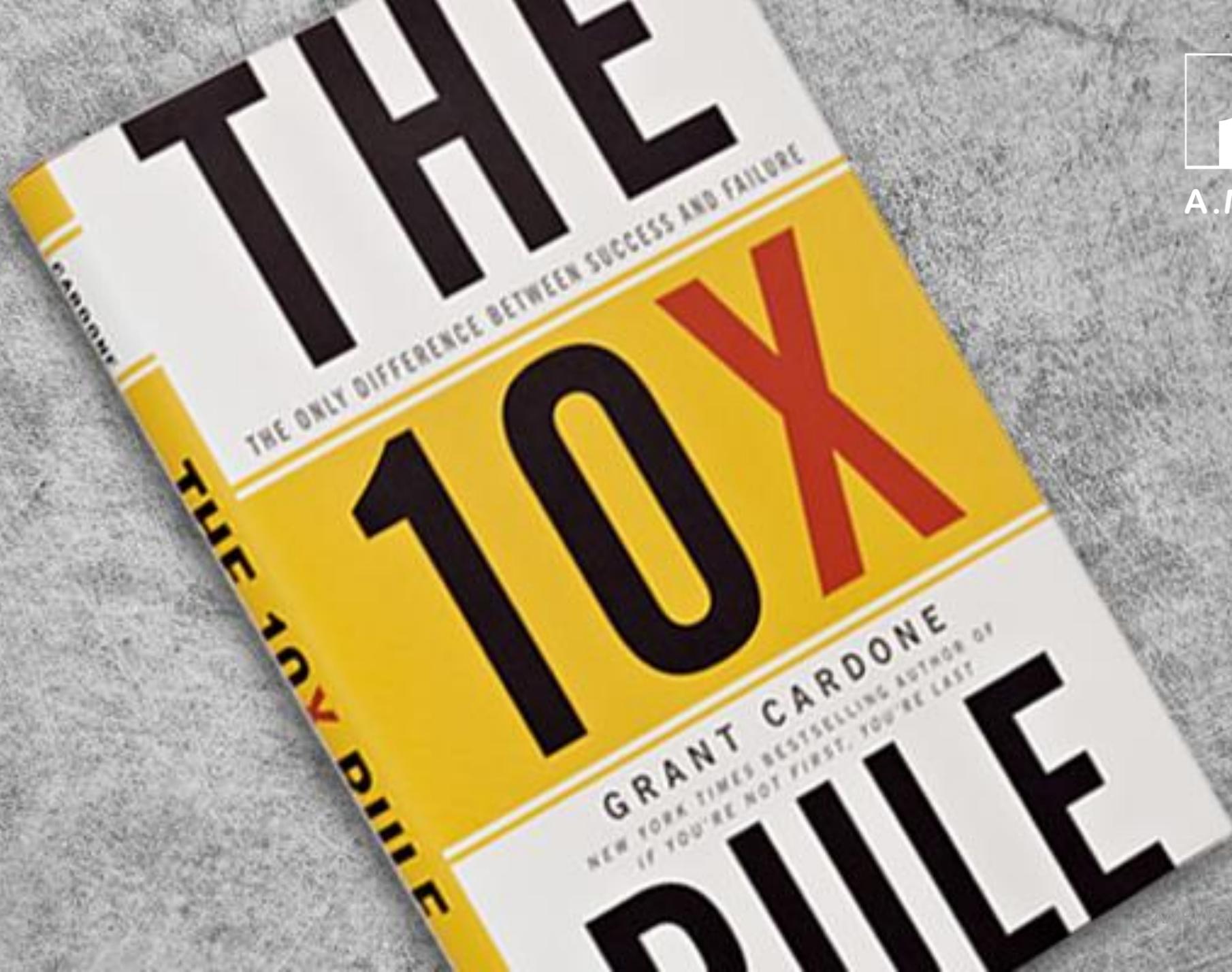


## Hagamos Una Meta

# Apunta al Universo

Si el plan falla, al menos  
quedarás en las estrellas





A.M.P.I.



# Círculo de influencia



30%  
Internet



\$∞

Total de Ventas

70%  
Círculo de Influencia



# Carrera en Bicicleta



# Contacto Permanente

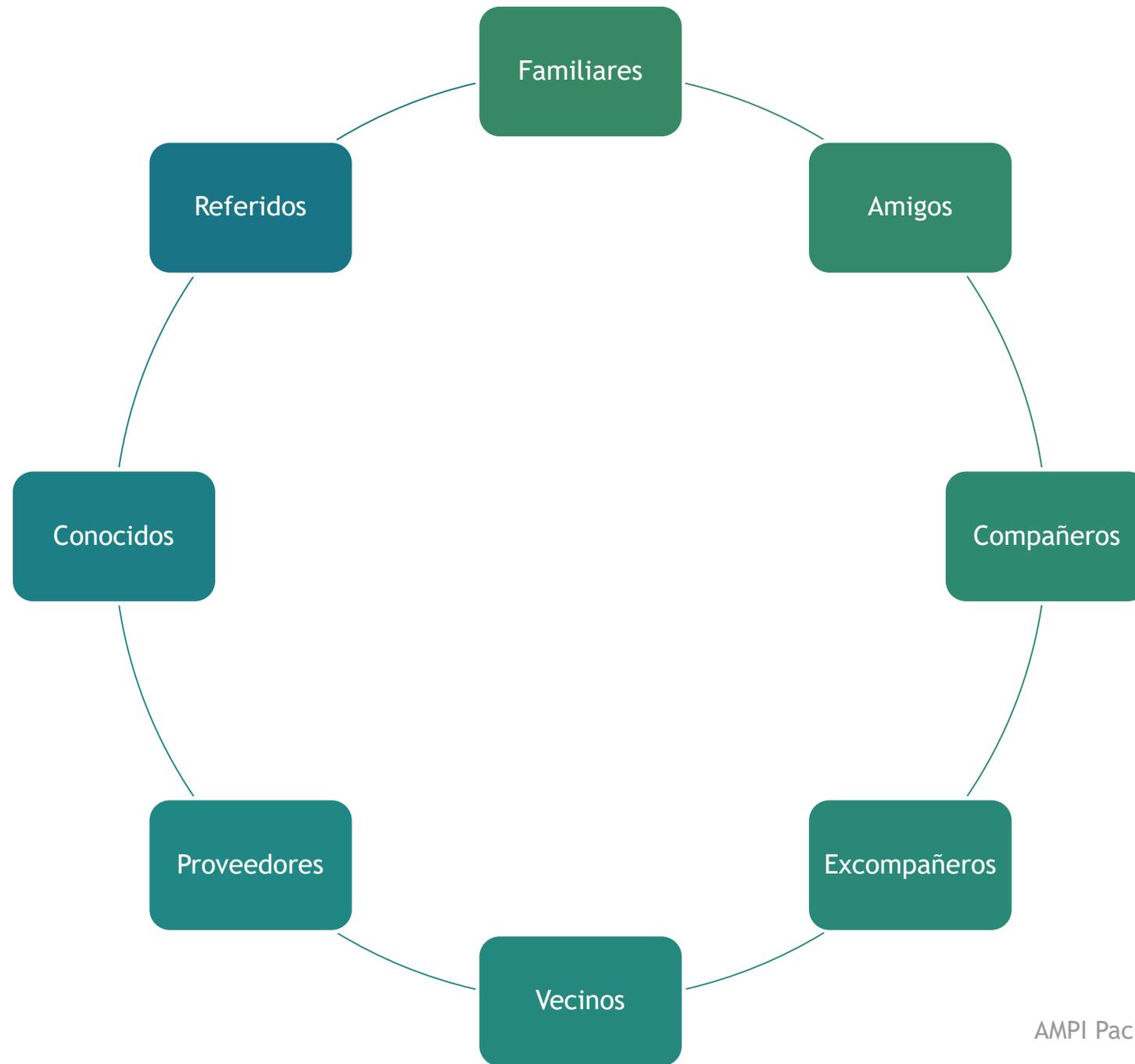
Estrategia vs Improvisación

Lograr comunicarme  
frecuentemente

Recordarles que puedo  
ayudarlos

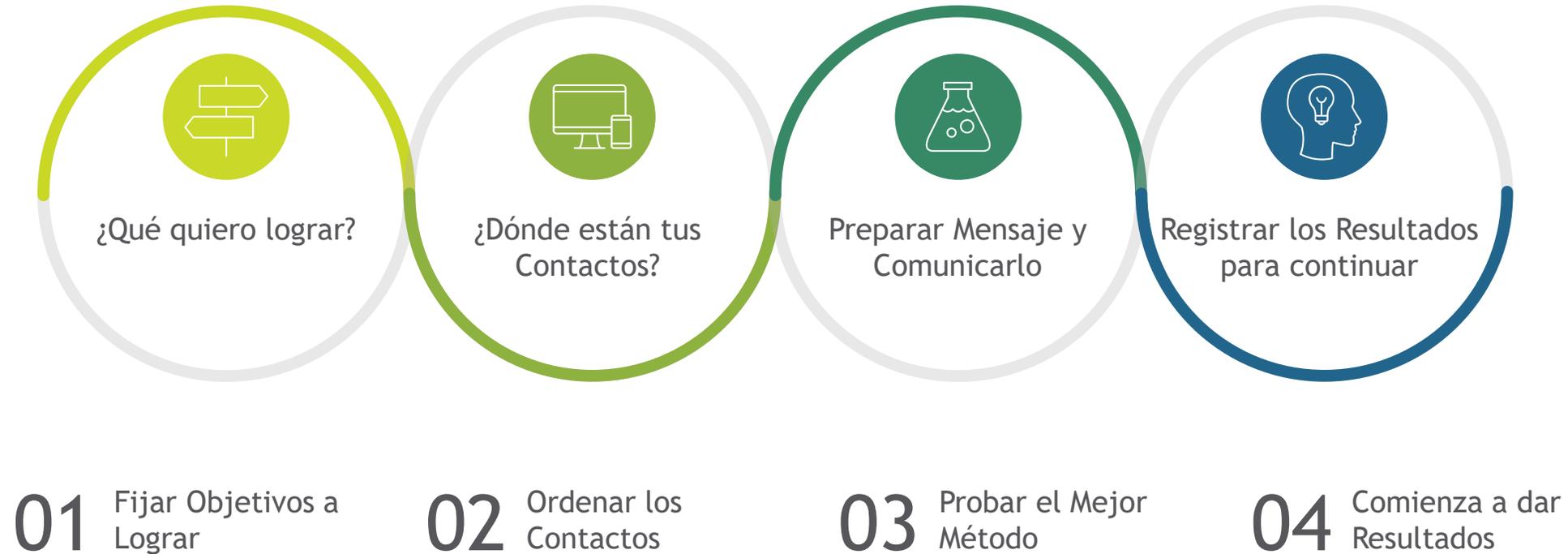
Hacerle saber que conozco del  
tema y me capacito

Mi marca personal es la mejor

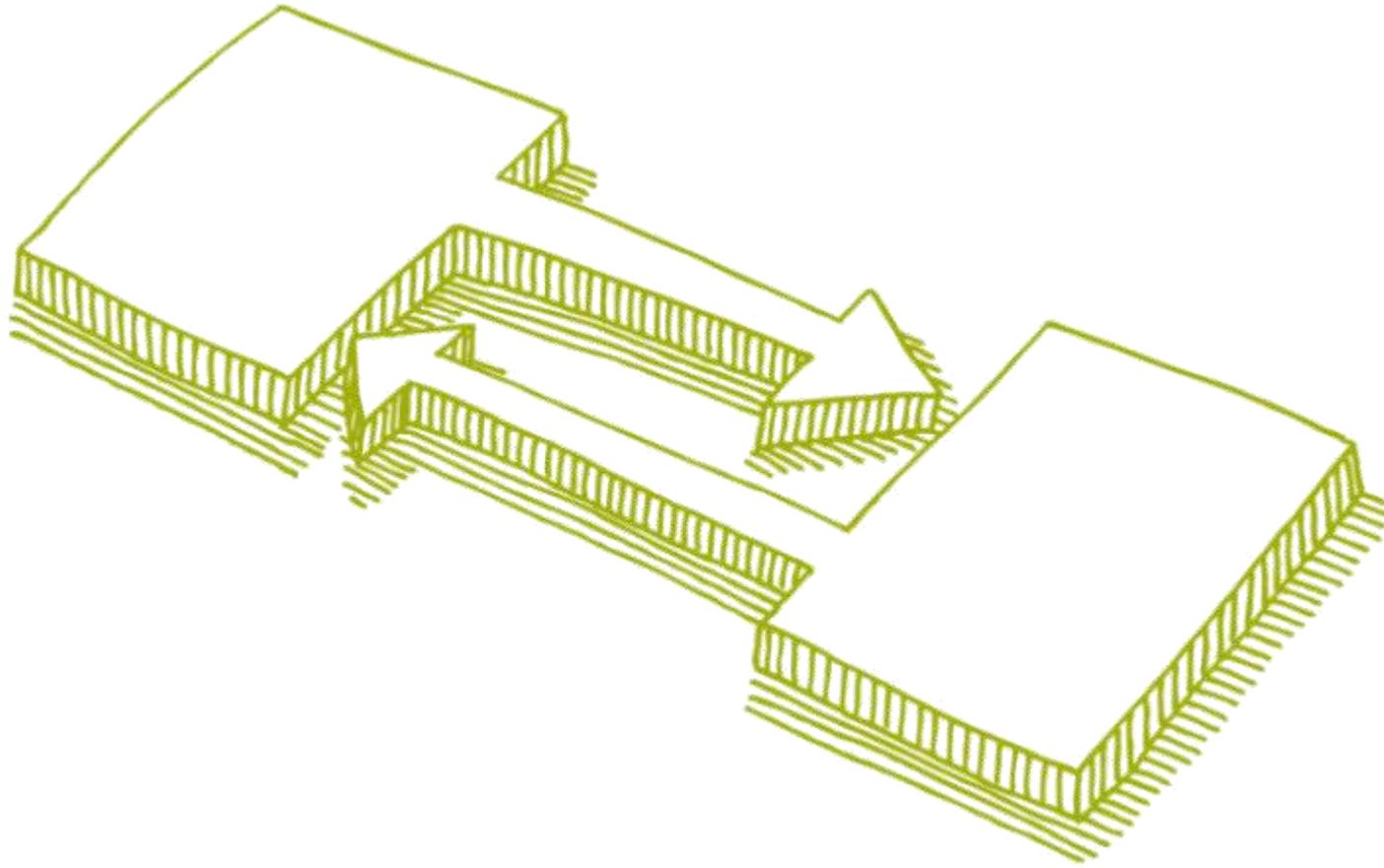


# *¿Quién es tu Círculo de Influencia?*

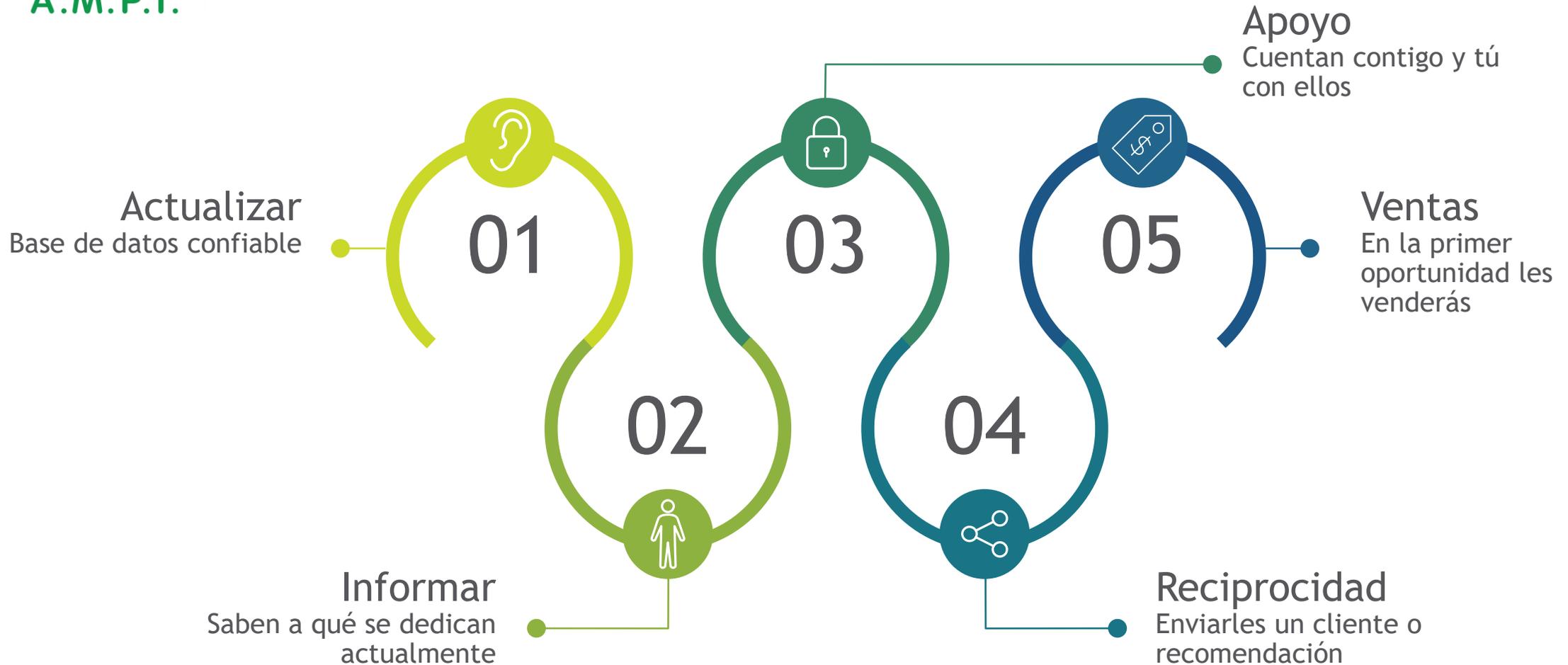
# ¿Cómo trabajar con el Círculo de Influencia?



# Reciprocidad



# ¿Qué Resultados Obtengo?





# Trato Directo



# Llamada de Trato Directo

Consigue Una Cita

01

Objetivo de la Llamada  
¿Qué quieres lograr?

02

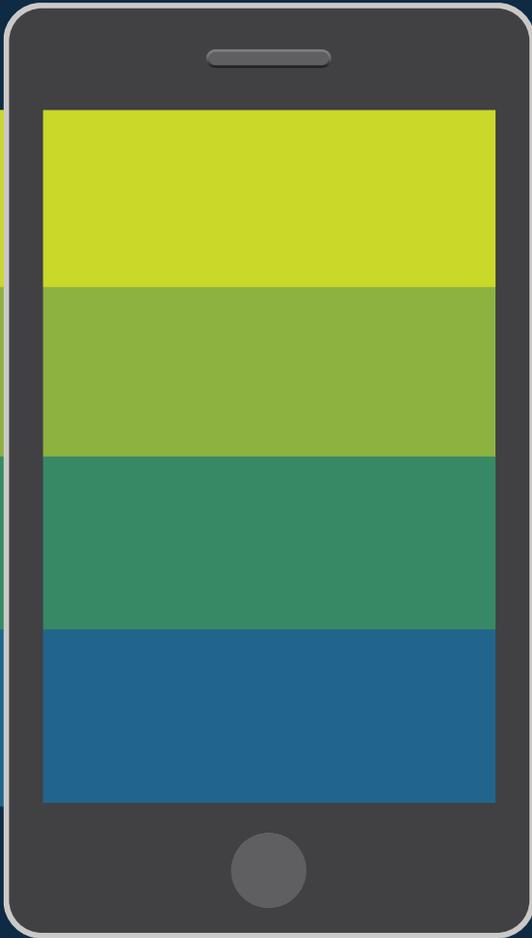
Mensaje  
¿Qué dirás?

03

Cierra una cita  
Consigue un acuerdo

04

Confirma  
Asegura el cierre



# Mi Experiencia en Phoenix



**Evalúa  
Tu  
Negocio**



# ¿Qué es y qué debo saber para tomar una exclusiva?



# ¿Qué es Más Importante?



Lo que escuchas



Lo que dices

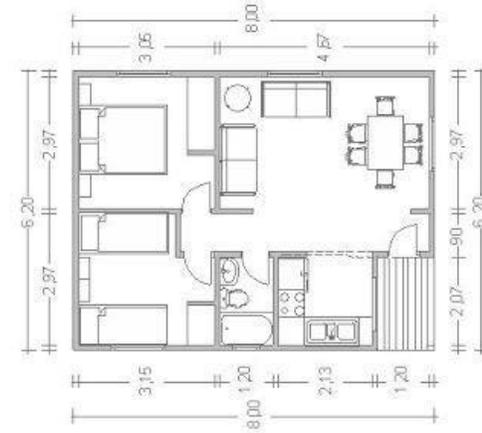
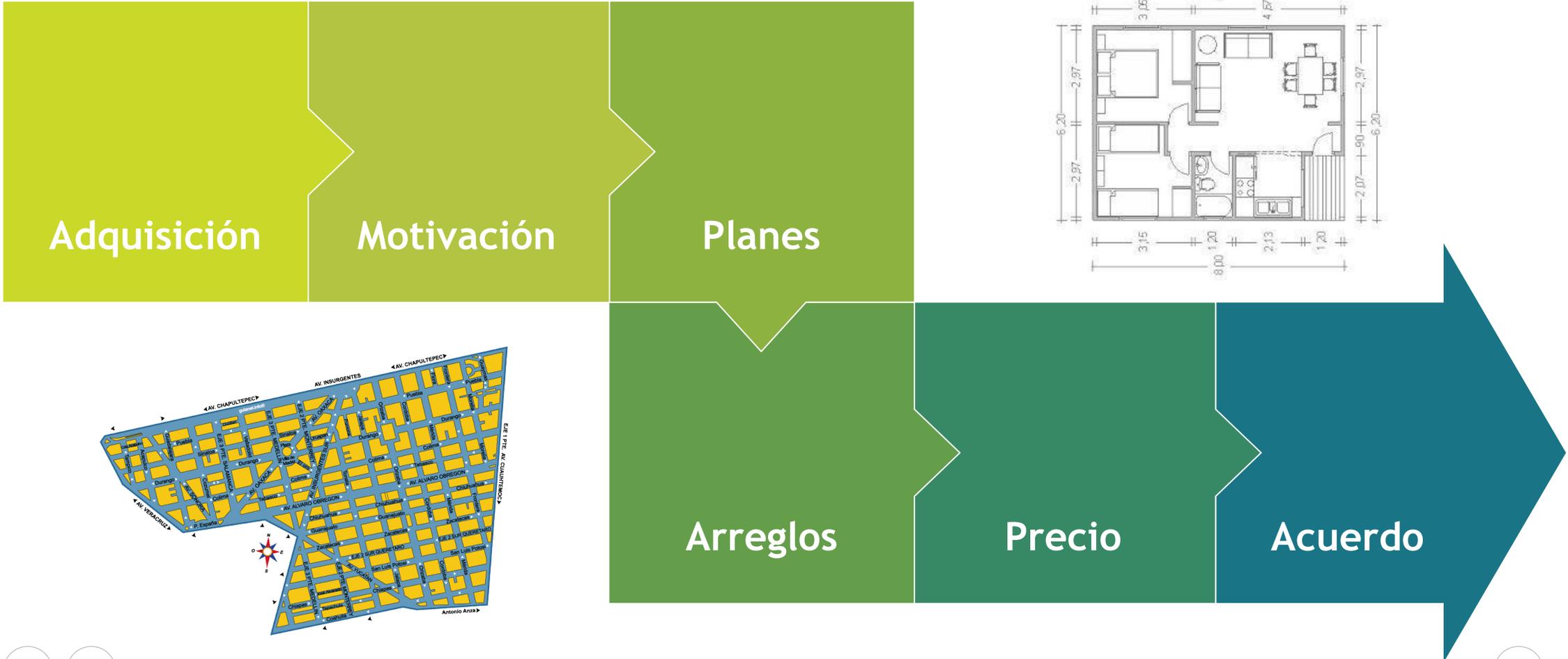
# *Diagnóstico de un Doctor*





# Tipos de Preguntas

¡Algo más interesante que hablar del Clima!





# Preguntas al Propietario

- ¿Desde cuándo vive en esta propiedad?
- ¿Qué mejoras sustanciales ha hecho en la propiedad?
- ¿Por qué se quiere cambiar de propiedad?
- ¿Qué pasa si no vende su propiedad?
- ¿Cómo adquirió la propiedad?

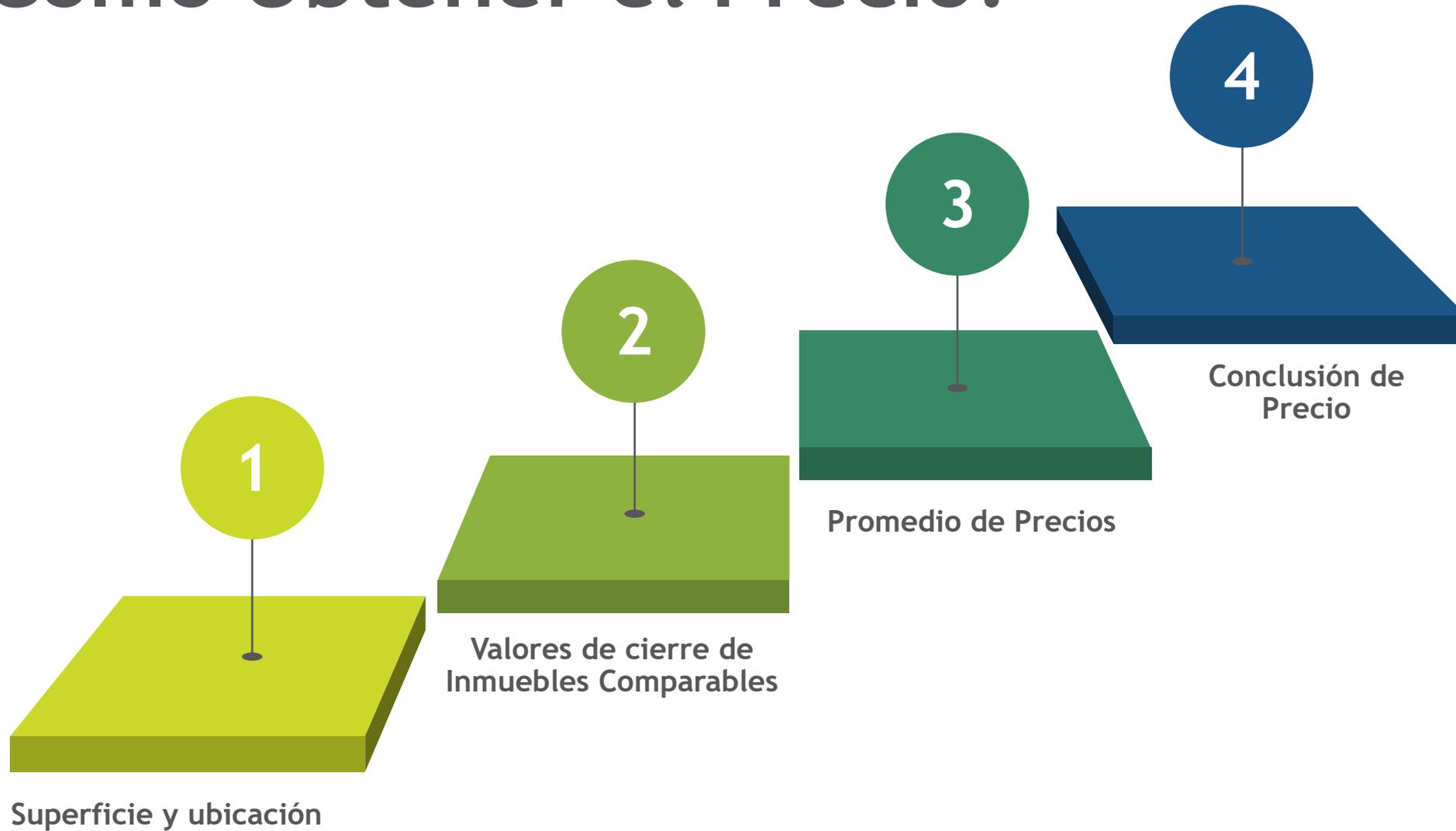


# Estudio de Mercado

Valor  
vs  
Precio

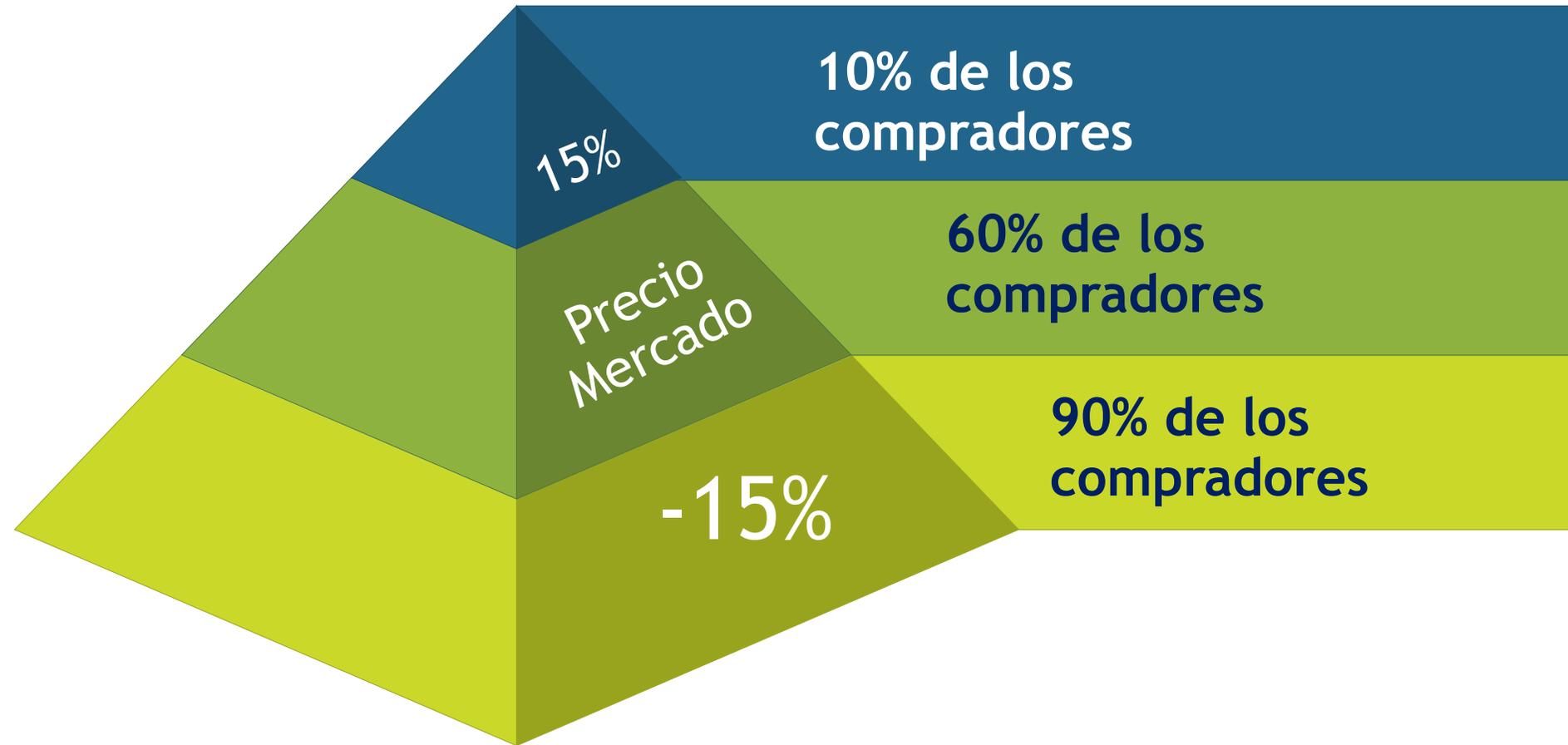


# ¿Cómo Obtener el Precio?



# ¿Vender o Poner a la Venta?

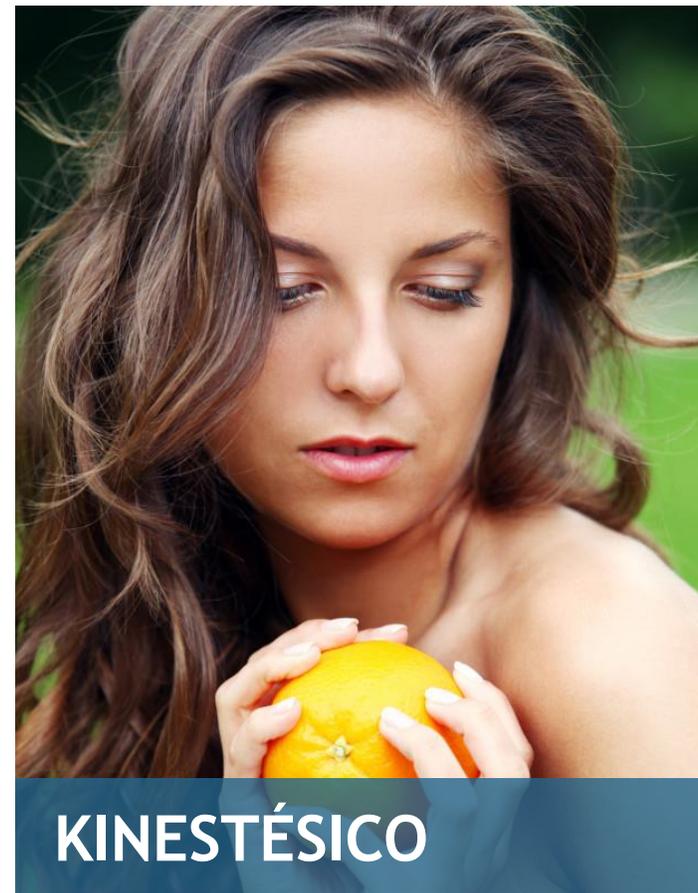
Subir el Precio para la “negociada” puede salir “más caro”



# Seguridad y Confianza

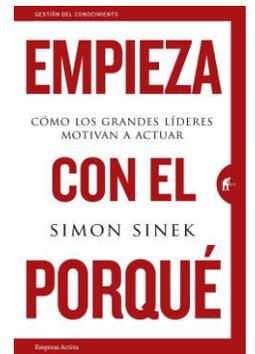


# ¿Cómo Conectas con Tus Clientes?

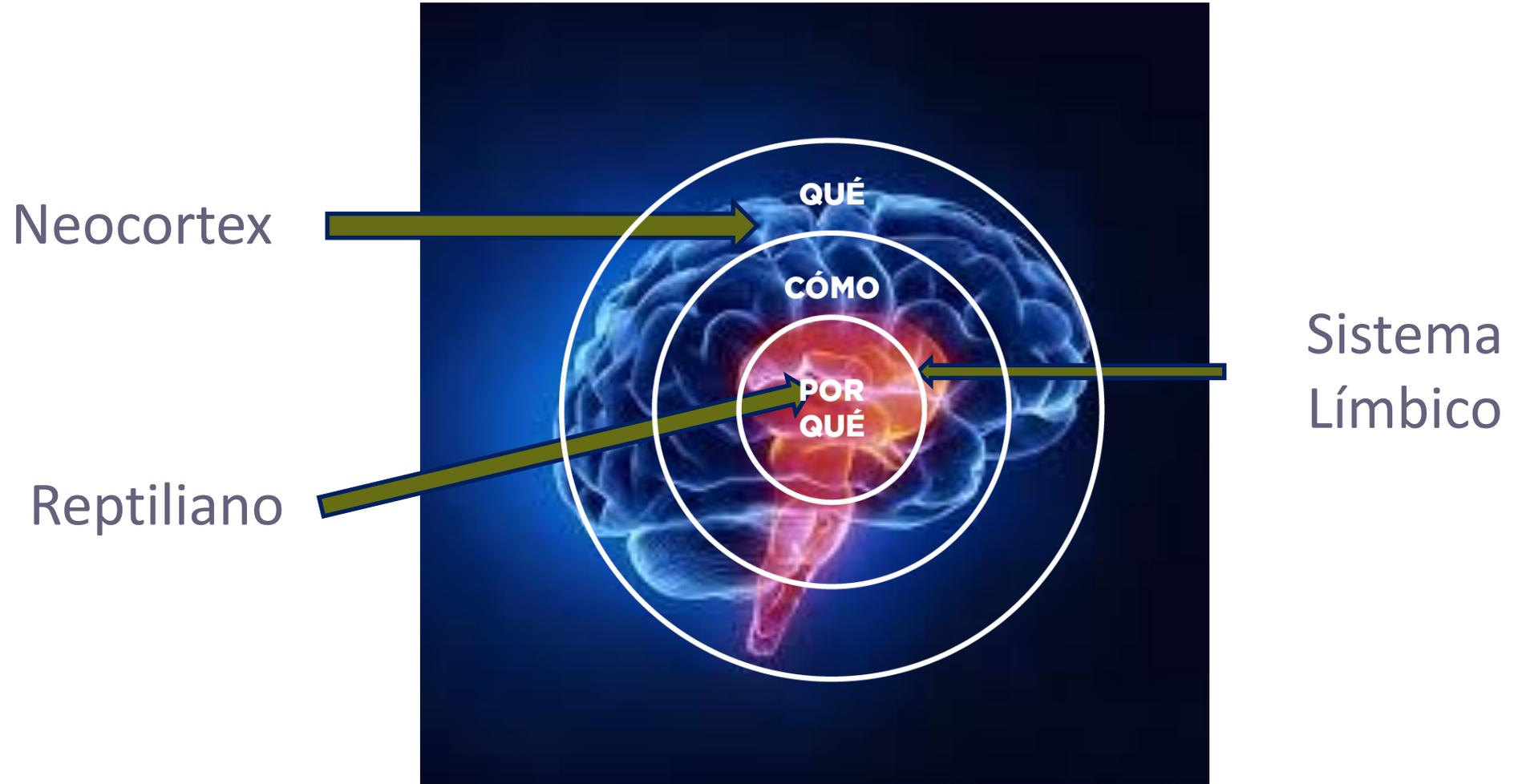


# Empieza con el porque

Simon Sinek



# Comienza por el porque



# Comienza por el Porque



01

Qué  
Lo que harás

02

Cómo  
Cómo lo harás

03

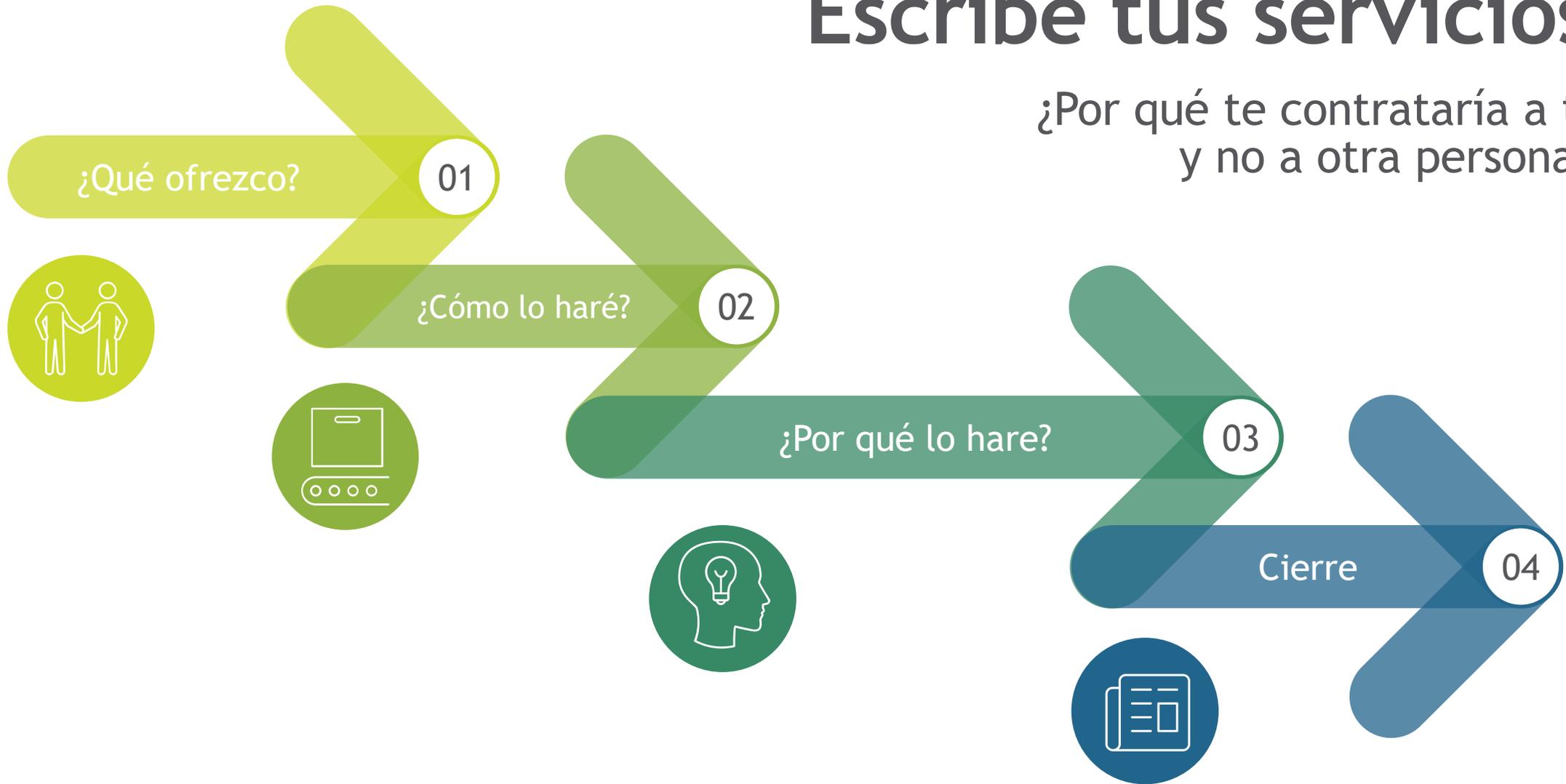
Porqué  
Porque lo harás

04

Cierra  
Logra lo que quieres

# Escribe tus servicios

¿Por qué te contrataría a ti y no a otra persona?





Googlear  
VS  
Googolear

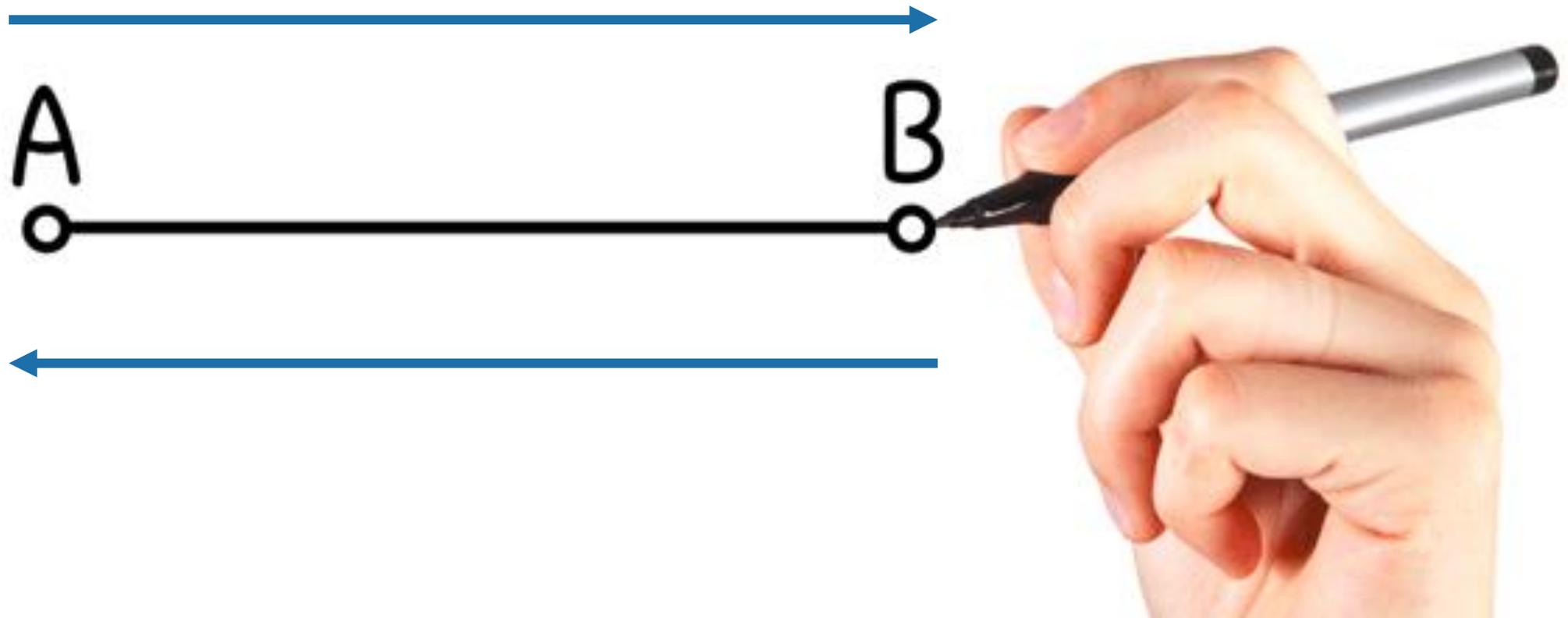


# Plan de Marketing 24/12/6/3

- “24 semanas” Plan de Acciones (Captaciones)
- “12 meses” Estrategia de Posicionamiento
- “6 años” de metas
- “3 horas” diarias efectivas de negocio



# Lleva Tus Clientes de un Punto A a un Punto B





**Mercado de Compradores**

# ¿Cómo Atender a Clientes Compradores?

**Ubicación**  
Lugar y presupuesto

Zonas



**Necesidades**  
Opciones Ideales

Características



**Comparación**  
Elección de Inmueble

Decisión



**Cierre**  
Propuesta y promesa

Acuerdo



# ¿Cuáles son las Motivaciones?

01

## Seguridad

- Zona segura
- Privacidad

02

## Ubicación

- Escuela y trabajo
- Familiares o amigos
- Uso de suelo

03

## Estatus

- Moda
- Nivel social

04

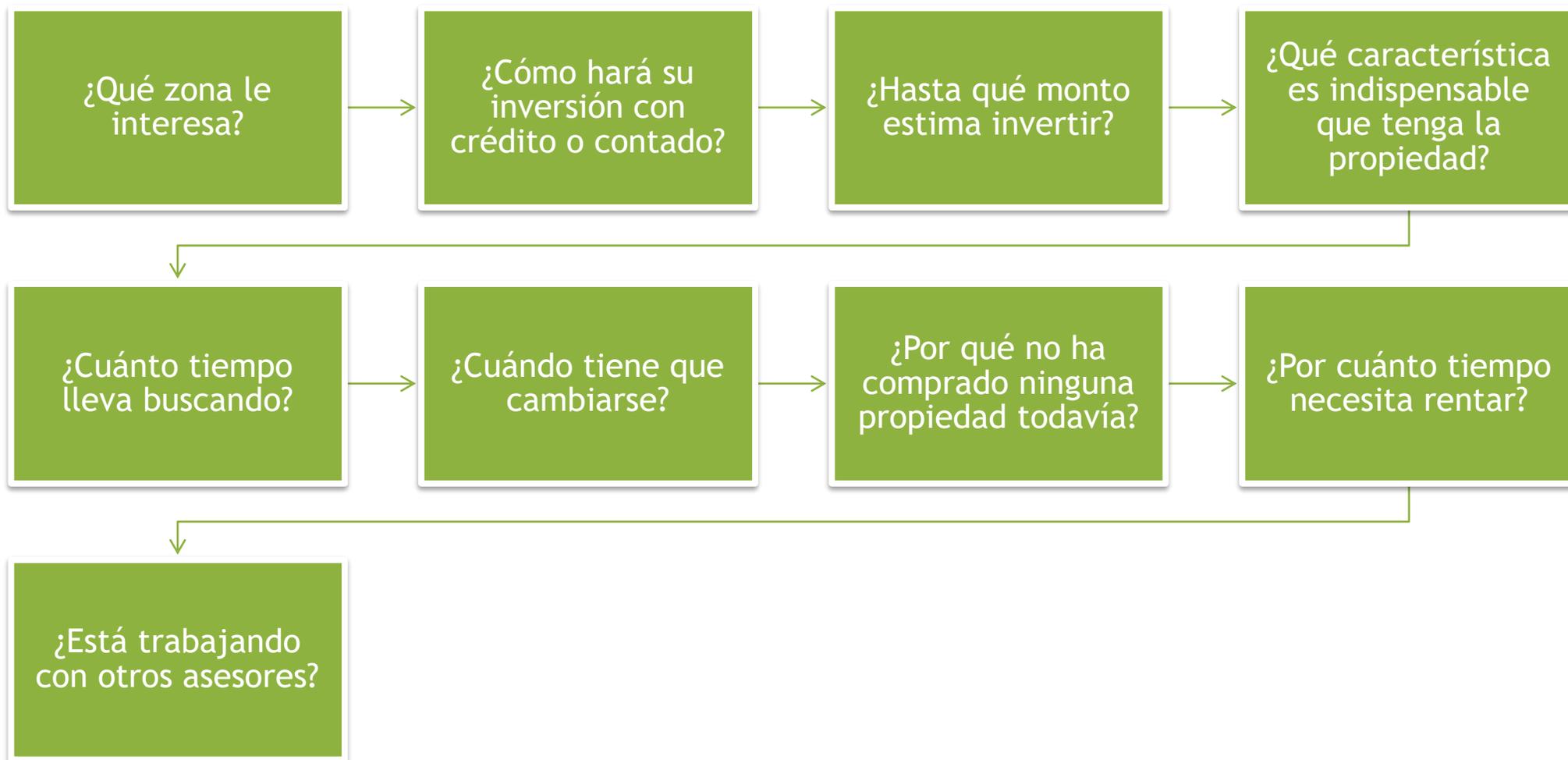
## Necesidad

- Salud
- Cuidado personal
- Economía

# Preguntas a compradores



# Preguntas Comunes



# Un Jardín Grande

## Cliente Potencial

- Llama para preguntar sobre un anuncio o lona
- *“Tenía un jardín bastante grande.”*
- ¿Cómo enlazamos esta característica a un beneficio?



# ¿Cuántas Propiedades Mostrar?

¡Cuidado!

Evita confundir al cliente



## Opción 1

La que más se acerca al sueño ideal



## Opción 2

La que se ajuste más a la ubicación deseada



## Opción 3

La que se ajuste al presupuesto estimado



## Opción 4

La que puede ser una opción no descartable



# ¿Cómo cierro un trato?

---

Cerrar un trato es tan sencillo como:

Indicarle al cliente ***"lo que sigue"***

*Lograr un acuerdo respecto de lo que sigue...*





*“Un cliente bien  
atendido podría ser más  
valioso que invertir  
10,000 dólares en  
publicidad”.*

*Jim Rohn*



# Importancia de la Postventa



El costo y esfuerzo de adquirir un nuevo cliente, supera ampliamente al de mantener un cliente actual o anterior



Un cliente con el que cerraste la transacción, es un componente vital para el Desarrollo de tu Negocio.



Según las prácticas internacionales, el mantener una base de clientes fiel es la clave del éxito de cualquier negocio.



Un plan para mantenerte en contacto constante deja claro a tus que para ti son algo más que una venta.

# Importancia de la Postventa



Utiliza una estrategia y diversas herramientas para mantenerte en contacto con el cliente después del cierre

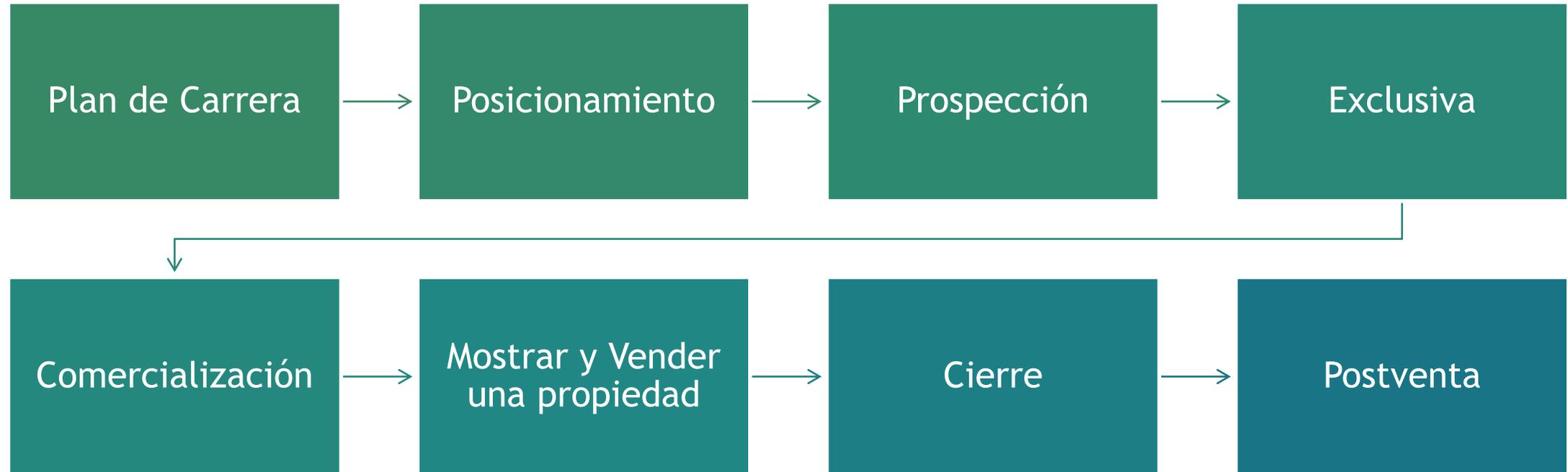


Un buen asesor sabe que ponerse en contacto con los clientes atendidos le garantiza una gran cantidad de negocios y nuevos clientes



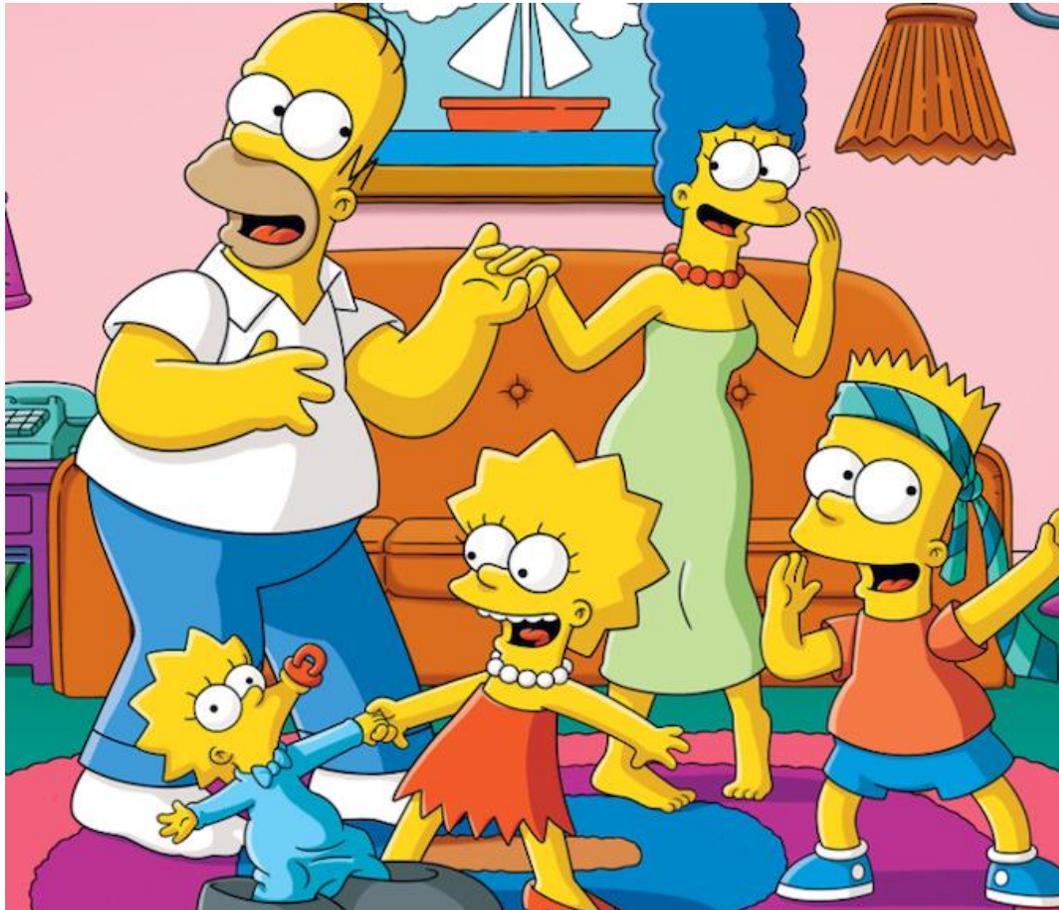
Los prospectos que te refieren o recibes por recomendación vienen con la idea clara de ser tus clientes y repetir la misma experiencia de quien te los recomendó

# ¿Qué Vas a Hacer Hoy?



# ¡Alguien ya se nos adelantó a la nueva normalidad!

## Simpsons



## Supersónicos





*“Cada mañana, en el África, una gacela se despierta; sabe que deberá correr más rápido que el león, o éste la matará.*

*Cada mañana en el África, un león se despierta; sabe que deberá correr más rápido que la gacela, o morirá de hambre.*

*Cada mañana, cuando sale el sol, y no importa si eres un león o una gacela, mejor será que te pongas a correr”.*

**Proverbio Africano**





# Gracias

*Karim Oviedo*

*Bróker de RE/MAX ESPACIOS  
HÁBITAT*

*6621-15-02-32*

*[www.remaxespacios.mx](http://www.remaxespacios.mx)*

**AMPI HERMOSILLO**