

Obtén Exclusivas Vendibles

Aprende a Captar Propiedades

RE/MAX
ESPACIOS HÁBITAT





¿Qué es una
exclusiva?

La Exclusiva es:

- *Acuerdo para poner a la venta y promover un inmueble*
- *Exclusiva porque no se autoriza a otra persona a venderla*
- *Derechos y obligaciones para ambas partes*
- *En la exclusiva se establecen los documentos a entregar*

¿Por qué es importante la exclusiva?

- *Compromiso de promover la propiedad*
- *Cumplir con estándares de servicio*
- *Mayor seguridad de recibir honorarios*
- *Es parte de la experiencia de venta del cliente*

Captaciones Inmobiliarias

- *Tu Negocio Inmobiliario necesita propiedades para vender, rentar o administrar.*
- *Una tienda de abarrotes sin abarrotes, no vende.*



*La sangre de tú negocio
son las captaciones
vendibles y en exclusiva*

¿Quién otorga la exclusiva?

- *Propietario(s)*
- *Albacea*
- *Apoderado o Representante Legal*
- *Padre o Tutor*
- *Curador*





¿Dónde buscar una exclusiva?

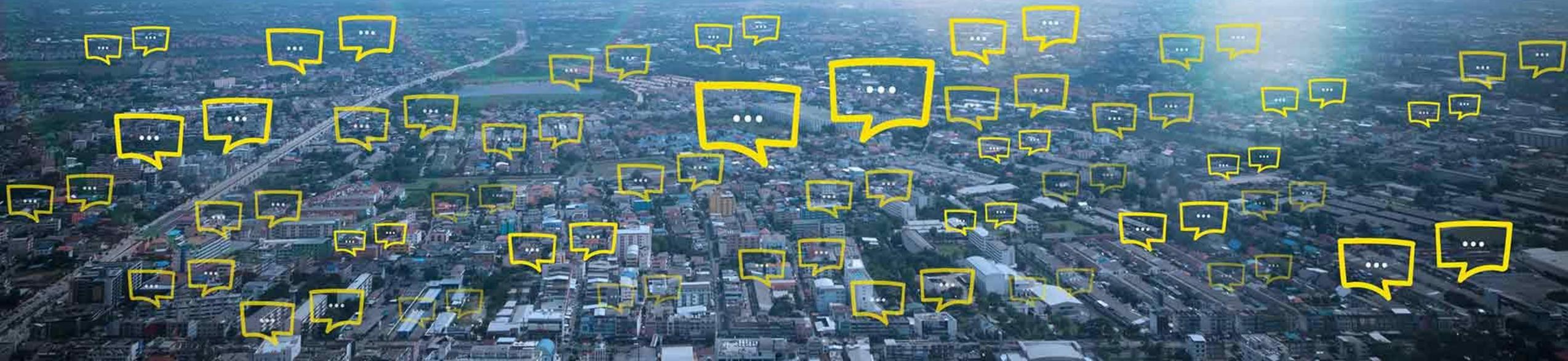
1. *Círculo de influencia*
2. *Publicidad para captar*
3. *Referidos de clientes pasados o colegas de otras ciudades*
4. *Tratos Directos*
5. *Prospección activa*



¿Dónde buscar una exclusiva?

- *Trato directo en zonas elegidas (lonas o puertas)*
- *Anuncio en Periódico, Internet o en la Calle*

LEAD GENERATION



Pasos para Captar

- 1. Presentación profesional*
- 2. Preguntar a clientes*
- 3. Soluciones (los problemas que resuelves)*
- 4. Ahondar en las ventajas de tus servicios*
- 5. Qué lograrán con tus servicios (recrear el logro)*



Pasos para Captar

6. *Escuchar y atender objeciones*
7. *Analizar la documentación de la propiedad*
8. *Conveniencia de firmar contrato de exclusiva*
9. *Revisar registros, inscripciones o anotaciones de la propiedad.*



Lleva a tu
Cliente a
lograr su
objetivo



¿Hay contratos sin exclusiva?

- *Existen, pero no son aconsejables.*
- *Puede haber exclusiva por cliente.*
- *Desinhiben la promoción inmobiliaria, en lugar de alentarla.*
- *Poca certeza sobre tu trabajo.*
- *Es un error común al iniciar todo negocio inmobiliario.*



Algunos datos

De cada 10 autorizaciones se realiza 1 venta

De cada 10 exclusivas se realizan 9 ventas

Los asesores exitosos invierten tiempo y dinero en las exclusivas



Aspectos Éticos

- *Si hay lona de otro Asesor Inmobiliario en la propiedad, no coloques la tuya.*
- *Si obtienes la exclusiva, comunica al otro asesor, que te han firmado exclusiva.*
- *Aunque no le agrade, papelito habla.*



Aspectos éticos

- *Si un Asesor te informó de una propiedad que él ofrece y que no tiene exclusiva, no intentes tomar ventaja de esa situación. No serás más inteligente o hábil.*
- *Cuida tus exclusivas, informa a tu cliente de tus actividades relacionadas con la propiedad y si vas a compartir, cuida la relación de estos asesores con tus clientes.*



Tiempo de las exclusivas

- *6 meses*
- *Puede ser por cliente único*
- *La exclusiva la firman los propietarios y tú.*



The image features a background of vertical wooden planks with a natural grain and some knots. A white horizontal band is positioned at the bottom, containing the text.

La Historia del Piso



¿Cuántas exclusivas?

- *Sugerimos 27, en promedio la red de RE/MAX tiene 15 por asesor*
- *Es mejor la calidad que la cantidad*
- *Evita llenar tu inventario de propiedades invendibles*



¿Cuántas exclusivas?

- *Busca exclusivas en áreas de alta demanda*
- *Propiedades dentro del precio indicado*
- *Especialízate en una zona o tipo de inmuebles*

Preguntas al Vendedor

- *¿Desde cuándo vive en esta casa?*
- *¿Qué mejoras ha hecho en la propiedad?*
- *¿Cuáles fueron las razones por las que compró esta propiedad?*
- *¿Cómo adquirió la casa?*
- *¿Qué características ha disfrutado más de la propiedad?*
- *¿Por qué se quiere cambiar de casa?*





Preguntas al Vendedor

- *¿Qué ocurriría con sus planes si no pudiera vender?*
- *¿Cuándo quiere o tiene que mudarse?*
- *¿Con quién más ha hablado o está hablando sobre la venta de su propiedad?*
- *En su opinión ¿cuál es el precio de su propiedad?*

Preguntas al Vendedor

- *¿Podemos revisar juntos la documentación de la propiedad?*
- *¿Qué impresión tiene del vecindario o colonia?*
- *En su opinión ¿cuál puede ser una de las razones por las que un comprador no quisiera comprar su propiedad?*



Preguntas al Vendedor

- *¿Qué desea comprar?,
¿cuándo, dónde, presupuesto,
necesidades y motivaciones?*
- *¿Qué le preocupa de mudarse
a otra propiedad?*
- *¿Qué haría que decidiera
firmar la exclusiva conmigo
hoy?*



¿Por qué te contrataría a ti?

- *¿Cuál es tu Propuesta Única de Venta?*
- *Establece un compromiso de lograr el resultado*
- *Centra la atención en un resultado esperado*
- *Excede las expectativas de servicio y atención*



Nadie en el
mundo vende
más bienes raíces
que RE/MAX

Precio - Valor

Precio: Ley oferta-demanda

Valor: Lo que costaría volver a construir, lo que vale la propiedad o el negocio en la propiedad

Mientras más se aleje la propiedad del precio y del valor, más tardará en venderse o no se venderá



Impuesto Sobre la Renta

El vendedor puede exentar ISR:

Casa habitación exenta siempre y cuando:

- No haya vendido otra propiedad los últimos 3 años
- Sea casa habitación y lo acredite conforme a la Ley del ISR y su reglamento.
- La superficie de la casa no sea menor al 10% de la superficie del terreno

Hasta un monto de 700,000 UDIS, el excedente pagará ISR

\$5'451,537 el 25 de abril de 2023



Características de una propiedad

- *Ubicación*
- *Precio*
- *Calidad y materiales de la construcción*
- *Estado de Conservación*
- *Usabilidad (diseño)*
- *Instalaciones y equipo*





Fotografías de la propiedad

- *Iluminación adecuada*
- *Limpia y ordenada*
- *Espacios, no muebles*
- *Filtros y diseño es casi indispensable*
- *Elemento diferenciador*
- *Revisa fotografías de los portales inmobiliarios, casi siempre están "feas"*



Descripción

3 clientes para nuestra descripción:

Compradores y vendedores

Otros asesores

Google

¿Casa de 3 recámaras y 2 baños en venta? Vende poco

Lee anuncios de propiedades

- *Elige los 5 mejores*
- *Elabora la descripción ideal*
- *“El restaurant no vende el filete, vende la experiencia de comer el filete”*
- *¿Ofrecerías el filete o el concepto?*





Compromiso Mutuo

- 1. Vender su Propiedad*
- 2. Lo más pronto posible*
- 3. Al mejor precio*
- 4. Con las condiciones más favorables*

Estrategias de Marketing



A MEDIDA DE
CADA
PROPIEDAD



PLAN DE 24
SEMANAS EN
RE/MAX



30 DÍAS DE
PROMOCIÓN
INTENSA



RE/MAX
ESPACIOS HÁBITAT



La ventaja de la marca

La Marca **RE/MAX**[®]



#1

- Familiaridad
- Consideración
- Recomendación
- Nombre más **RECONOCIDO** en Bienes Raíces
- Más Ventas
- Más Presencia en Oficinas
- 74% reconoció el globo aún sin nombre

El globo RE/MAX se ha convertido en un ícono de la Industria Inmobiliaria



Nadie en el Mundo Vende Más Bienes Raíces que

RE/MAX



116,300 Asesores

7,542 Oficinas

+100 Países

AMÉRIQUE

	Argentine	2004
	Bélice	2001
	Bolivie	2010
	Bésil	2009
	Canada	1977
	Chili	2003
	Colombie	2009
	Costa Rica	1995
	Équateur	2008
	Le Salvador	2006
	Guatemala	2002
	Honduras	1995
	Mexique	1992
	Nicaragua	1998
	Panama	2005
	Paraguay	2011
	Pérou	2009
	Suriname	2010
	États-Unis	1973
	Uruguay	2008
	Venezuela	1998

CARAÏBES

	Antigua-et-Barbuda	2013
	Aruba*	2003
	Bonaire*	2003
	Les îles Caïmans*	1991
	Curacao*	2006
	Dominique	2010
	République Dominicaine	1993
	Grenade	1994
	Jamaïque	2009
	Puerto Rico*	1992
	St-Barthélemy*	2004
	St-Christophe-et-Niévès	1995
	St-Martin*	1993
	Les îles Turques-et-Caïques*	1993
	Îles Vierges des États-Unis*	1989

EUROPE

	Albanie	2013
	Arménie	2013
	Autriche	1999
	Azerbaïdjan	2013
	Bosnie-Herzégovine	2011
	Biélorussie	2013
	Bulgarie	2005
	Croatie	2004
	République tchèque	2005
	Angleterre*	1997
	Estonie	2005
	Finlande	2006
	France	2005
	Allemagne	1995
	Grèce	1995
	Georgie	2013
	Hongarie	2006
	Islande	2000
	Israël	1995

	Italie	1995
	Lituanie	2005
	Luxembourg	2001
	Malte	2003
	Pays-Bas	1998
	Pologne	2006
	Portugal	1999
	Roumanie	2006
	Irlande	1997
	Écosse*	1998
	Slovaquie	2005
	Slovénie	2007
	Espagne	1994
	Suède	2000
	Suisse	1999
	Turquie	1997
	Ukraine	2014
	Royaume-Uni	1997

MOYEN-ORIENT

	Bahrein	2004
	Koweït	2013
	Liban	2010
	Oman	2014
	Qatar	2013
	Arabie Saoudite	2002
	Émirats arabes unis	2012

AFRIQUE

	Botswana	2003
	Cap-Vert	2010
	Égypte	2011
	Ghana	2014
	Kenya	2013
	Lesotho	2012
	Maurice	2002
	Maroc	2009
	Mozambique	2006
	Namibie	2002
	Nigéria	2014
	Afrique du Sud	1994
	Swaziland	2013
	Tanzanie	2013
	Tunisie	2010
	Ouganda	2013

ASIE-PACIFIQUE

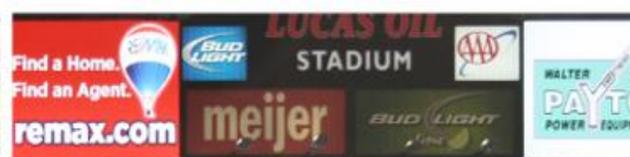
	Australie	1996
	Chine	2012
	Guam*	2001
	Inde	2009
	Indonésie	2012
	Japon	2013
	Mongolie	2015
	Nouvelle-Zélande	2003
	Les îles Mariannes du Nord	2006
	Palaos	2011
	Philippines	2012
	Singapour	1997
	Corée du Sud	2013
	Sri Lanka	2013
	Thaïlande	2012



RE/MAX

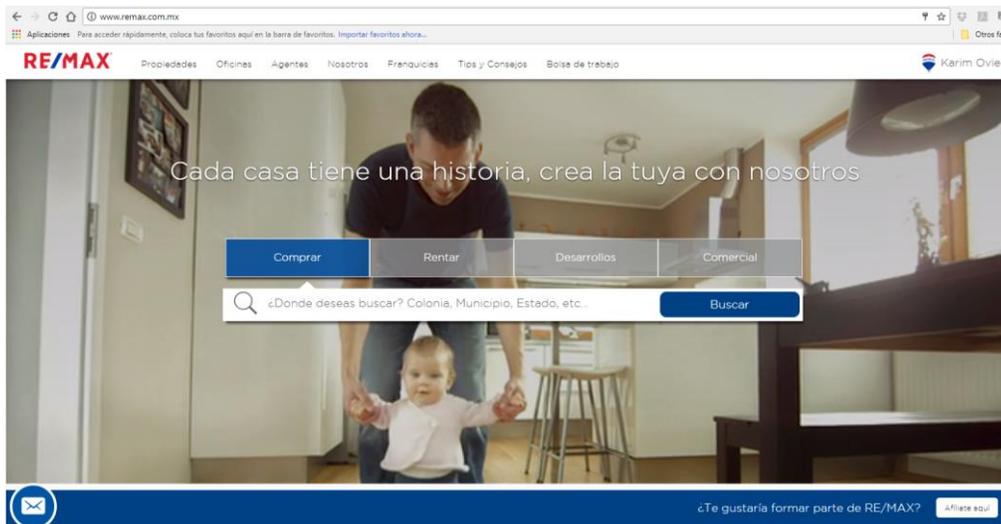
RE/MAX

RE/MAX



Nadie en el Mundo Vende Más Bienes Raíces que

RE/MAX



Más de **145 oficinas** en todo México

Más de **1,900 asesores**, que podrán ofrecer la propiedad

Red de Nacional e Internacional de Asesores

 inmuebles24

 Lamudi.com.mx

 icasas



26 portales más



Servicio Integral



Consultoría

Promoción
Residencial
Desarrollos
Comercial



Valuación

Peritos Profesionales
Análisis de Valores de Mercado



Financiamiento

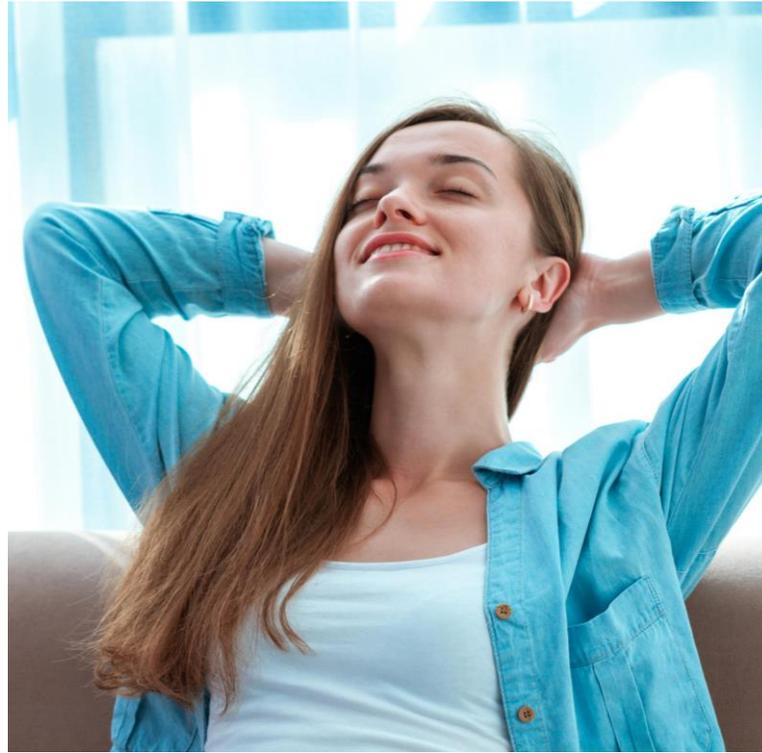
Brokers Hipotecarios
Relación con bancos



Servicios Inmobiliarios

Notarios
Gestoría

*Nuestro compromiso es brindar un servicio profesional
en todo momento.*



**NO TE PREOCUPES
HEMOS HECHO ESTO
UN MILLÓN DE VECES**

Este es el símbolo de un asesor de RE/MAX



www.remaxespacios.mx

“Nuestros clientes podrán descansar, porque su propiedad está en las mejores manos”

Yo quiero la exclusiva



RE/MAX
ESPACIOS HÁBITAT

Formatos de captación



- *Contrato de exclusividad*
- *Formato de captación*
- *Aviso de privacidad*
- *Documentos de la propiedad*



Gracias

Karim Oviedo

*Bróker de RE/MAX ESPACIOS
HÁBITAT*

6621-15-02-32

espacioshabitats.com