



tupuedesvendermas.com

Lo que Necesitas
para tener

ÉXITO como AGENTE inmobiliario



Lo que necesitas
INVERTIR



Lo que necesitas
APRENDER



Lo que
NO NECESITAS



Hablemos claro, aunque duela

Lo que vas a encontrar en esta
guía te lo dirán muy pocos
coaches inmobiliarios.

Lo que vas a encontrar en esta guía te lo dirán muy pocos coaches inmobiliarios. Muchos no te lo dirán, porque su filosofía de negocio es diferente y otros porque no conocen este mercado tan bien como ellos dicen que lo conocen.

Esta guía gratuita está dirigida a los agentes que desean de verdad **tener éxito** en este sector.

Para agentes que trabajan en una agencia y desean cerrar más ventas; para los agentes inmobiliarios independientes que desean consolidar su negocio y para aquellas personas que desean entrar en este sector.

Sólo para estas 3 clases de personas en cualquier país hispano.

Estés en el país que estés, porque los agentes inmobiliarios, (te lo digo yo, que hablo con alumnos y clientes en diferentes países cada semana), son muy, muy similares en cualquier país hispano y en muchos otros que no son hispanos.

Estos agentes inmobiliarios se enfrentan a los mismos problemas que tú y tienen las mismas dudas que tú tienes.

Con tener éxito como agente inmobiliario me refiero a lograr los objetivos de venta que te has propuesto; estar satisfecho con tus logros; disfrutar de tu trabajo; tener unos ingresos por encima de la media y ser percibido como un profesional por tus colegas de profesión y por tus clientes.

El éxito, así como el fracaso, no es accidental.

Además, el éxito es más fácil de conseguir de lo que muchos agentes inmobiliarios creen.

Para alcanzar tus metas como agente inmobiliario, (y espero que sean bastante altas, porque tú puedes alcanzarlas), necesitas introspección, volverte a plantear por qué trabajas, (o quieres trabajar), en este sector y tratar de ver tu trabajo de forma diferente.

Si eres agente inmobiliario sólo por dinero, lo vas a pasar mal de una u otra forma.

A esta profesión generalmente se aterriza con las ideas poco claras, (yo incluido- ¡si yo te contara!), con grandes expectativas y con ganas de aprender RÁPIDO.

Conseguirlo es cuestión de:

- 1. Evitar las piedras que los demás ponen en tu camino con ánimo de ayudarte.**
- 2. Acceder a formación de calidad en marketing y venta inmobiliaria.**
- 3. Mejorar tu actitud.**
- 4. Quitarse de encima falsas creencias.**

No hay nada malo en aterrizar de esta forma; lo malo viene después.

Esta Guía es para que despiertes de tu letargo si ya eres agente inmobiliario y decirte lo que te espera si estás pensando en trabajar como agente inmobiliario.

Espero que esta guía informativa te ayude a ver el sector inmobiliario desde otra perspectiva más real. Aquí tienes que formarte bien, porque eso de formarte rápido, ni en sueños.

En este sector tienes la posibilidad de ganar más dinero del que crees ahora, pero debes pagar un precio que no es monetario.

Este sector te puede dar más satisfacciones que ningún otro que yo conozca. Sin embargo; como no podía ser de otra forma, alcanzar prestigio y los ingresos que deseas tienen un precio.

Antes de hablar del precio que vas a tener que pagar, (que no es precisamente en dinero), hablemos de quién soy yo, para dar recomendaciones sobre este sector y por qué deberías, al menos, tener en cuenta lo que voy a explicarte en esta Guía Informativa.

Como **coach inmobiliario** no te muestro cómo vender inmuebles; sino cómo ganar dinero vendiendo inmuebles de forma profesional.

En este sector puedes vender mucho y ganar poco y vender poco y ganar mucho.

¿Qué prefieres?

Está claro que la segunda. Eso es lo que yo enseño.

Como coach te muestro los procesos, las estrategias y las técnicas de captación, venta y marketing “inmobiliario” que ya están probadas que funcionan.

En cualquier país; ojo al dato!

Algunas de ellas serán nuevas para ti y otras te las muestro desde una perspectiva diferente; desde una perspectiva que te ayudará a aplicarlas con mayor efectividad.

Estos procedimientos, estrategias y técnicas las encontrarás en mis cursos inmobiliarios.

Me río yo de la definición de “profesional” que viene en el diccionario. Conozco a muchos agentes inmobiliarios que son unos profesionales como la copa de un pino, que no han ido a la Universidad, ni a una Escuela Técnica, ni tienen estudios superiores.

NOTA DEL AUTOR

“NO HAY ESCASEZ DE OPORTUNIDADES;
LO QUE ABUNDA ES ESCASEZ DE VOLUNTAD”.

No sé quién lo dijo esto, pero quien lo dijo, seguro que se había graduado en la Universidad de la Vida.

¿Qué Aporto como Coach Inmobiliario?

 **LO QUE NECESITAS SABER**

Porque déjame que te diga: **“Formarse para no implementar lo que se aprende, es otra forma de entretenimiento”**.

Algunos aprendieron rápido de sus errores y otros aprendieron de aquellos que ya cometieron los errores.

Esto último tiene más mérito, porque saber a qué árbol te arrimas tiene su miga.

Todos pagaron un precio, y me atrevo a decir que el precio justo, ni alto ni bajo; porque el precio que vas a pagar depende enteramente de ti.

Esta profesión es diferente a todo lo que conoces. La magia del sector inmobiliario es que es mejor que el Sueño Americano.

Aquí puedes comenzar a los 60 años y estar ganando tanto dinero a los 65 que te da vértigo. Así de sencillo. Pero pagando un precio, claro.

Hablemos del precio que vas a tener que pagar.

Para tener éxito en este sector como agente inmobiliario, necesitas hacer 2 tipos de inversiones: Una inversión en tiempo y una inversión en dinero.

“¿Cuánto me costaría ser un agente inmobiliario profesional?”

Esta es una pregunta que respondo más de 1 vez cada semana en los emails que me llegan.

¡Sujétate fuerte!

Respuesta: *“Ser un agente inmobiliario del montón no te cuesta nada o lo que tú quieras malgastar.”*

También puedes comprobar:



Mi canal



Mi página

Google

Mis datos

Sumario

CAPÍTULO UNO

El Precio a Pagar para Convertirte en un Agente Inmobiliario Profesional. [9](#)

CAPÍTULO DOS

Tu Inversión Monetaria. Lo que Necesitas [11](#)

CAPÍTULO TRES

Tu Inversión Monetaria. Lo que NO necesitas [14](#)

CAPÍTULO CUATRO

Tu Inversión Inmobiliaria. [16](#)

CAPÍTULO CINCO

Tu Inversión en Aprendizaje. Lo que Necesitas Aprender [18](#)

CAPÍTULO SEIS

Aprender a Invertir tu Presupuesto. Perspectiva de la Inversión [25](#)

CAPÍTULO SIETE

Hoja de Ruta de tu Negocio Inmobiliario: Las 5 Fases [31](#)

CAPÍTULO OCHO

Conclusión [39](#)



El Precio que debes Pagar para ser un

✓ **AGENTE INMOBILIARIO PROFESIONAL**

La definición de la palabra “profesional”:

Un profesional es una persona que se ha formado académicamente para realizar una ocupación específica...”.

Ahora bien, para convertirse en un agente inmobiliario profesional comenzando con buen pie, necesitas invertir en los 6 apartados que te muestro en esta guía”.

Hablemos Primero de Dinero

La deuda que vas a contraer para alcanzar libertad económica y prestigio en este sector se paga en un 90% con formación, tiempo y disciplina y en un 10% con dinero. Así inviertas al principio \$100.000 dólares.

Antes de hablar sobre lo que necesitas aprender, en qué debes invertir tu tiempo y sobre cuál es el proceso que te garantiza ventas en este sector cada mes, trataremos el tema del dinero.

Así contesto desde ahora mismo esa pregunta que es posible que tengas en tu cabeza o esa duda que no terminas por aclarar.

Empezar con buen pie significa cerrar tu 1ª venta antes de tercer mes de lanzar tu negocio y que esa venta te deje unos honorarios de al menos \$3.000 dólares. ¿Suenan bien? Pues veamos lo que necesitas.

A veces el problema está en el concepto o enfoque que le has dado a tu negocio; no en tu capacidad o conocimientos.

Por otra parte, prepárate para desaprender mucho de lo que has aprendido. ¿Recuerdas la contaminación de la que hablé antes?

1.- TU INVERSIÓN MONETARIA, (ESTO ES FÁCIL)

2.- TU INVERSIÓN EN APRENDIZAJE, (ESTO, YA NO ES TAN FÁCIL)

PARA LOS QUE YA CUENTAN CON EXPERIENCIA:

NOTA

Si ya estás trabajando como agente independiente y el negocio no va bien, lo mejor es replantearse la situación y empezar de nuevo desde el principio. Poner parches no te va a ayudar.

Tu Inversión Monetaria

\$ LO QUE NECESITAS

Estos son los gastos que deberás asumir para crear un negocio inmobiliario; para convertirte en agente inmobiliario independiente en cualquier país.

Procura que estos gastos sean una inversión y no un “costo”.



Sitio Web

Necesitas un sitio web diseñado en WordPress. Coste entre \$500 -\$800 dólares. Y me refiero a un sitio web profesional con más de 10 páginas y subpáginas, con un blog incorporado, con posibilidad de agregar los videos que quieras; con páginas de aterrizaje y captura, con sistema de seguridad SSL, un sitio web personalizado, etc.

Si no diseñas tu sitio web en WordPress supondrá un coste mayor porque te convertirás en rehén de algún Webmaster y tu capacidad de promocionar tu sitio web se verá limitada.



Facebook

Necesitas una Página de empresa en Facebook para empezar. Coste \$0 dólares. Recuerda, Facebook es una red social; no un tablón de anuncios donde subir tus inmuebles.

Trata a Facebook como tal y Facebook te enviará clientes cada semana. Más adelante ya te darás de alta en otras redes sociales. Por el momento, sólo Facebook.



Formación

Necesitas formación inmobiliaria de calidad. La buena formación cuesta dinero. La formación gratuita te aportará muy poco y a veces es hasta contraproducente.

Ahora bien, **no toda la buena formación es cara, ni tampoco toda la formación cara es buena.**

Más adelante te diré lo que necesitas aprender para que sepas diferenciar la buena formación de la no tan buena. Un buen curso inmobiliario básico o avanzado puede costar entre los \$200 y los \$2.000 dólares o más.

Todo depende del curso. Por término medio, un buen curso, independiente de su nivel, debería costar ente los \$300 y \$600 dólares.

Al menos esa es mi opinión. Por tanto, pongamos \$450 dólares para luego obtener el costo total. Lo ideal es contar con un coach inmobiliario.

¿Qué cobran estos coaches? No tengo ni idea. Sólo sé lo que cobro yo y mis honorarios dependen de lo que necesite el agente inmobiliario, la agencia o la promotora.

NOTA

Por cierto, para poner las cosas claras, mis honorarios no son ni caros, ni baratos. No acepto a todo el mundo, no porque me considere especial, sino porque no todo el mundo está preparado para que le asesoren.

Mis asesorías no son “light”; quien me contrata no se arrepiente, pero tiene que estar dispuesto o dispuesta a demostrar compromiso. Sólo asesoro a personas que lo tiene tan claro, que duele.



Administración

Necesitas una inversión en lo que podemos llamar “gastos de apertura y administración”: darte de alta como profesional autónomo, material de oficina, gasolina para el coche o la motocicleta, seguro de responsabilidad civil, (lo recomiendo), una buena conexión a Internet, tarjetas de visita, etc.

Digamos que unos \$800 dólares suponiendo que no compras ni celular, ni PC. El segundo y tercer mes será menos; aproximadamente \$400 dólares.



Promoción

Necesitarás invertir en publicidad online. Lo mínimo en inversión recomendable es de \$600 dólares al mes durante 3 meses.

Idealmente \$1.200 al mes durante los 3 primeros meses. Independientemente del país donde te encuentras.

Tienes muchas posibilidades de garantizarte tu 1ª venta antes de 3 meses. Si no haces esa venta en ese periodo, demostrará que has hecho las cosas mal.

Tu Inversión Monetaria

X LO QUE NO NECESITAS

Aprende a evitar cosas que no necesitas.
Recuerda: tienes una meta que alcanzar.

Tratemos seguidamente en lo que no necesitas gastarte tu dinero.

- **1.- Pagar un alquiler** por un local a pie de calle a menos que ya tengas varias personas trabajando contigo.

El 80% de mis clientes que son agentes independientes trabajan desde su casa, el resto lo hace desde una oficina pequeña, a veces compartida, o una oficina de coworking, Como me dijo una de mis clientas: “... *prefiero una oficina de coworking, porque así no tengo el frigorífico cerca. ¡Esa es la actitud!*”.

- **2.- Gastarse más de \$20 dólares** en un logo que puede ganar un concurso de logos. En realidad, no necesitas ni logo.

- **3.- Pagar por un CRM.** Eso lo dejamos para cuando te hayas ganado los galones. Si ahora no sabes gestionar al menos 20 clientes potenciales y 10 propiedades con tu cabeza, pues... te veo con poco futuro.

- **4.-** Aceptar que algún CRM te regale el sitio web gratis diciendo que es justo lo que necesitas. Como **metas la pata aquí**, te va a costar salir y vas a sentir dolor.

- **5.-** Entrar en una MLS, porque así te vas a ahorrar un montón de dinero en publicidad, compartiendo inmuebles con **miles de agentes** en todo el país y puede que también en Japón.

Como entres en este sistema, olvídate de tener éxito. Ya veremos lo que logres vender y por cuánto.

- **6.-** Pedir \$10.000 dólares al banco para empezar el negocio. Crear un negocio inmobiliario con garantías de éxito, donde la primera venta la harás antes del 3º mes de comenzar el negocio, **requiere mucho menos capital.**

Perfecto. Ahora hagamos números a ver cuánto debe ser tu inversión monetaria durante 3 meses.

Tu Inversión Inmobiliaria

Durante tus 3 primeros meses

Necesitarás invertir para lanzar tu negocio inmobiliario con garantías.

PRIMER MES

Concepto	Mínimo	Máximo
1.- Sitio Web	\$600	\$800
2.- Página de Facebook	\$0	\$0
3.- Formación	\$300	\$400
4.- Gastos administrativos	\$600	\$800
5.- Promoción Online	\$600	\$1.200
Subtotal	\$2.100	\$3.200

SEGUNDO MES

4.- Gastos administrativos	\$400	\$600
5.- Promoción Online	\$600	\$1.200
Subtotal	\$1.000	\$1.800

TERCER MES

4.- Gastos administrativos	\$400	\$600
5.- Promoción Online	\$600	\$1.200
Subtotal	\$1.000	\$1.800

Total 3 meses	\$4.100	\$6.800
---------------	---------	---------

ANALIZA TU INVERSIÓN MONETARIA

Comencemos a sumar todo lo que necesitas.

Por tanto, si pensabas lanzar tu negocio inmobiliario con \$1.000 y a partir de ahí vender 1 ó 2 inmuebles para capitalizarte, piénsatelo otra vez, porque estás bastante perdido o perdida.

Ok! Puede que no estés muy convencido sobre la inversión publicitaria que necesitas hacer y es normal, pero debes pensar en esta inversión con perspectiva. Y esto te lo voy a mostrar más adelante en esta guía, cuando tratemos el tema del aprendizaje.



Tu Inversión en Aprendizaje



**LO QUE NECESITAS
APRENDER**



Durante tus 3 primeros meses

Necesitarás organizar tu tiempo de forma clara y precisa, para lanzar tu negocio inmobiliario con garantías.

¿Quieres lanzar un negocio inmobiliario que sea rentable y escalable en el tiempo?

Entonces tratemos de lo que necesitas aprender, para que la inversión promocional que has hecho anteriormente te dé resultados.

Antes he hablado del precio que debes pagar para tener éxito en este sector y tu contestaste que sí, que sí, lo que haga falta.

Bien, veamos si es verdad, porque la inversión anterior, es lo siguiente es sólo un 10% del precio que debes pagar.

LO QUE NECESITAS APRENDER.

Lo primero que necesitas aprender es diferenciar la buena formación de la formación que no es tan buena.

Como accedas a formación mediocre, el precio a pagar va a ser bastante alto; es decir, vas a perder tu tiempo y tu dinero.

Tu sueño de ser un agente inmobiliario profesional no te va a durar más de 6 meses.

Seguidamente, voy a explicarte lo que necesitas aprender bien, (nada de medias tintas), y poner en práctica, (de verdad), para lanzar tu negocio inmobiliario con éxito durante los 3 primeros meses y luego para seguir captando clientes y vendiendo inmuebles cada mes.

Sí, sí, cada mes. Facturando: \$3.000, \$5.000, \$8.000... \$13.000 dólares cada mes.

Es decir, que estarás ganado más dinero que el director de tu banco y siendo tu propio jefe o jefa, con tu propio horario y tomado las decisiones correctas en el momento indicado.

4 Semanas

Cuentas con 4 semanas para ponerte al día, con respecto a tu organización.

Clasifiquemos lo que tienes que aprender bien y aplicar bien, en 4 apartados:

- 1. Aprender organización personal.**
- 2. Aprender a captar inmuebles.**
- 3. Aprender a promocionarte online.**
- 4. Aprender a vender un inmueble.**
- 5. Aprender a invertir tu presupuesto (IMPORTANTE).**

No voy a extenderme en el por qué necesitas aprender todo esto. Sólo te daré una breve explicación. Sigue agarrándote fuerte. Ahora viene lo duro.

ORGANIZACIÓN PERSONAL

Dentro de este apartado tienes que aprender, (y tómatelo en serio):

- 1.-** Cómo planificar tu trabajo, cómo organizarlo y cómo programar tu trabajo semanalmente.
- 2.-** Aprender WordPress. Necesitas aprender este sistema de gestión de contenidos, que es gratuito, para poder gestionar tu sitio web. En 15 días aprenderás lo necesario para gestionar bastante bien tu sitio web.
- 3.-** Saber gestionar un blog. Tener un blog inmobiliario no es una alternativa; es una necesidad. Lo necesitas como agua en el desierto.

4.- Saber acceder a estadísticas del mercado inmobiliario en tu zona y saber interpretarlas.

5.- Saber preparar un plan de negocios. Eso conlleva tener muy clara tu Hoja de Ruta para saber cómo planificar, organizar y programar tu negocio. Esto lo veremos más adelante.

6.- Para acortar el tiempo que necesitas para alcanzar el éxito, te recomiendo que busques buena información sobre estos temas y lo apliques a tu persona.

Cuentas con 4 semanas para ponerte al día en estos 4 -5 puntos. Procura aprovechar tu tiempo, porque todavía queda más por aprender.

CAPTACIÓN DE INMUEBLES

Dentro de esta apartado tienes que aprender, y aprender bien:

1.- Cómo captar propiedades en exclusiva y a precio de mercado haciendo que los propietarios vengan a ti. Eso de ir a ellos lo dejamos para los intermediarios, para los vende-humos, para los sufridos y los que creen que esto de vender inmuebles es coser y cantar.

Si no aprendes este proceso de captación paso a paso, sufrirás bastante y no tendrás éxito en este sector.

2.- Cómo hacer fotografías y grabar vídeos de un inmueble.

3.- Cómo extraer los beneficios de un inmueble a través de sus características.

4.- Copywriting inmobiliario para describir tus inmuebles. Aprende esto bien y captarás más tu solo o tu sola que una oficina de Remax.

Cuentas con 12 semanas para aprender todos estos 4 puntos más o menos bien. El copywriting inmobiliario te llevará un poco más, pero los fundamentos debes tenerlos claros como el agua.

PROMOCIÓN ONLINE

Dentro de este apartado tienes que aprender, y aprender bien:

- **Adquirir la actitud correcta ante el trabajo.**
- **Aplicar disciplina a tu vida laboral.**
- **Cómo establecer objetivos de captación, ventas y facturación.**
- **Cómo utilizar el tiempo con eficacia.**
- Preparar un presupuesto de inversión promocional trimestral y anual.
- SEO inmobiliario para posicionamiento online.
- Saber cómo funciona un Embudo de Venta Inmobiliario a fondo, como una de las más efectivas estrategias para acelerar las ventas (venta o renta) de tus propiedades.
- Saber cómo utilizar un Autorespondedor desde las estrategias y las herramientas de Email Marketing.
- Saber redactar emails y crear secuencias de emails.
- Copywriting inmobiliario para tu publicidad online. IMPORTANTE.
- Saber cómo funciona **Facebook Ads**, pero aplicado al sector inmobiliario.
- Cómo funcionan en realidad los portales inmobiliarios.
- Con respecto al telemarketing, debes aprender sus fundamentos y tienes 6 meses para aprender a utilizarlo bien; ya que el dominio viene con el uso.

VENDER INMUEBLES

Dentro de este apartado tienes que aprender, y aprender bien:

- Saber cómo mostrar un inmueble de forma profesional.

NOTA: Muchos agentes creen de corazón que saben hacerlo, pero pocos agentes saben hacerlo, aunque te sorprenda.

- Argumentar la compra de un inmueble, (no la venta).
- Cómo vender valor de un inmueble y no centrarse en el precio.
- Cómo hacer preguntas a tus clientes.
- Telemarketing inmobiliario para llamadas entrantes y salientes.
- Técnicas de neuroventa inmobiliaria. Técnicas específicas para este sector.
- Cómo interpretar el lenguaje corporal de los clientes y utilizar el tuyo de forma positiva.
- Técnicas de psicolingüística para negociar con tus clientes.

Procura aprovechar tu tiempo en estas 12 semanas, porque esto es todo lo que tienes que aprender. Este es el precio que tienes que pagar.

¿Qué? ¿Todavía sigues con el sí, sí, lo que haga falta? Espero que no te estés engañando a ti mismo o a ti misma, le echas agallas a toda esta formación **y la pongas en práctica.**

Te darás cuenta que parte de tu formación no tiene que ver directamente con el sector inmobiliario.

PIDIÉNDOTE UN FAVOR

Ahora quiero pedirte un favor y te hagas un favor a ti mismo o a ti misma. Antes comenté que lo primero que necesitabas aprender es diferenciar la buena formación de la formación que no es tan buena.

Por tanto, accede a Google y comienza a buscar cursos inmobiliarios de todo tipo y comprueba si esos cursos te van a enseñar todo lo que te he mostrado anteriormente.

¿Ahora comprendes por qué muchos agentes inmobiliarios no alcanzan su verdadero potencial? ¿Por qué muchos de ellos tiene un concepto equivocado del sector inmobiliario? Parte de este problema es la formación que han recibido.

¿Qué te has encontrado?

Seguro que cursos de todo tipo con precios y contenido muy diverso, que poco tienen que ver unos con otros.

Algunos de ellos incluso han sido creados por personas que no han vendido un inmueble en su vida o no han trabajado en este sector. No digo que la mayoría de ellos sean cursos malos, o no te enseñen a vender inmuebles.

Lo que digo es que enseñan lo que no es prioritario en este sector. Lo que enseñan a veces no se puede aplicar en la práctica o el aplicarlo no acelera, e incluso retrasa, el éxito de los agentes inmobiliarios.

Aprender a Invertir tu Presupuesto

\$ PERSPECTIVA DE LA INVERSIÓN

Toda inversión inmobiliaria hay que analizarla con perspectiva. Queremos un negocio rentable y escalable.

Invertir en publicidad online u offline siempre ha sido y será un riesgo. Sin embargo, este riesgo se minimiza con el conocimiento. No hay otra.

Si aprendes a invertir \$100 dólares en promoción online, (y no precisamente en los portales inmobiliarios), aprenderás a invertir \$500; y luego \$800... y luego \$2.000 al mes.

Para tu conocimiento, conozco a varios agentes inmobiliarios independientes que comenzaron invirtiendo \$600 dólares al mes en sólo 3 medios: Facebook Ads, Portales, (poco) y Google Ads. Hoy cada uno de ellos invierte entre \$2.000 y \$4.000 dólares al mes, cada mes.

Lo pueden hacer, porque venden; y venden 1-2 inmuebles cada mes, porque aprendieron a invertir \$100 dólares y luego más y más presupuesto. Aprendieron esto en sólo 3 meses.

Así que no te asuste tener que invertir al menos \$600 dólares al mes en promoción online. Créeme, es una cifra bastante baja para el resultado que puedes obtener.

Publicidad Constante

“Quien deja de hacer publicidad para ahorrar dinero, es como si parara su reloj para ahorrar el tiempo”.

ANALICEMOS LA SITUACIÓN

Toda inversión inmobiliaria hay que analizarla con perspectiva.

Según el cuadro que hicimos más arriba (VER CUADRO), invirtiendo (sólo) en promoción online \$1.800 dólares, (\$600 x 3 meses), tienes un 80 % de posibilidades de hacer tu primera venta en 3 meses, que te proporcionará un mínimo de \$3.000 dólares por la venta de tu 1º inmueble. ¡No está nada mal!

Por otra parte, invirtiendo un máximo de \$3.600 dólares, (sólo) en promoción online, (\$1.200 x 3 meses), tienes un 99% de posibilidades de vender al menos 1 inmueble dentro de los 3 primeros meses.



Lo Que Necesitas Para Tener Éxito Como Agente Inmobiliario
(...Y probablemente nadie te dirá).

Un inmueble que te proporcionará al menos \$3.000 dólares en honorarios. ¡Tampoco está nada mal!

No está nada mal, porque es muy probable, (si aprendes a captar bien), que tu 1ª venta te produzca más de \$5.000 dólares. O que hagas más de 1 venta.

Además, a partir del 4º mes, tu promoción online te habrá producido contactos que han generado visitas a alguno de tus inmuebles y probablemente cerrarás al menos otra venta y quizás otra en el 5º mes y así sucesivamente.

Así es como mis clientes lanzan su negocio inmobiliario y a partir del 3º mes comienzan a concretar ventas. Comienzan a consolidar un negocio inmobiliario rentable y escalable.

Muy mal tienes que hacer las cosas para no conseguir estos resultados en este tiempo. Ahora bien; no lo vas a conseguir con un “puñado de dólares”.

He asesorado a muchos agentes inmobiliarios en estos últimos 8 años y cada uno de ellos ha vendido su 1º inmueble antes de los 4 meses. La gran mayoría antes de los 3 meses. Siempre.

Aprender a invertir tu presupuesto es la parte más importante de toda esta guía. Te voy a explicar cómo debes invertir tu presupuesto promocional y nada mejor que un ejemplo real.

En este sector se despilfarra mucho dinero online y por otra parte, no se vende porque no se invierte lo apropiado en promoción online.



Toda inversión inmobiliaria hay que analizarla con perspectiva. Queremos un negocio rentable y escalable.

Sobre todo no se invierte lo adecuado, porque no se sabe preparar un presupuesto mensual y anual y el concepto de negocio está generalmente equivocado.

Te voy a hablar de Oscar, uno de mis clientes en ciudad de Panamá. Oscar y su esposa, tienen una agencia inmobiliaria en la zona de San Francisco que comenzaron a trabajar en ese sector 4 meses antes de yo conocerlos.

Durante los 4 primeros meses de lanzar su negocio, sólo vendieron una casa y gestionaron 3 alquileres. Sin embargo, durante los 12 meses siguientes, de octubre 2017 a octubre 2018, generaron en beneficios ellos solos más de \$100.000 dólares. En 2019 triplicaron lo del año anterior.

¿Cómo es esto posible? Porque Oscar y su esposa entendieron un principio fundamental de la publicidad en este sector. Invierte de forma inteligente y venderás rápido.

Cada vez que captaba un inmueble, y cuidaba mucho qué captar, destinaba a publicidad entre el 5% y el 15% de la comisión que iba a obtener por la venta de ese inmueble. Oscar, a veces cobraba un 3% de comisión y a veces un 4% de comisión.

El porcentaje de inversión de entre el 5% y el 15% máximo, dependía de la comisión que obtuviera por la venta. A mayor comisión, generalmente, el porcentaje necesario para vender era menor.

Por ejemplo, un inmueble de \$200.000 dólares le reportaba \$6.000 dólares, con lo que Oscar invertiría en publicidad sólo para ese inmueble entre \$600 y \$900 dólares que distribuía en 3 meses.

En abril de 2018, Oscar tenía 5 inmuebles a la venta y, en ese preciso mes, estaba invirtiendo en promoción online en Facebook, Google Ads, Bing Ads, portales, clasificados, etc, \$4.300 dólares.

Está claro que Oscar vende bien y vende rápido, porque invierte siguiendo la regla del 5% - 15%. Imagina los contactos que Oscar recibe con \$4.300 dólares de inversión mensual!

Cuadro Inversión Promocional de Oscar para 12 MESES

A Oscar le salen las cuentas y le salen muy bien.

En el siguiente cuadro, comprobarás cómo invierte Oscar en promoción inmobiliaria.

- 1.- Oscar nunca tiene más de 12 inmuebles a la venta.
- 2.- Sólo capta otro inmueble cuando vende uno de los que tiene.

Inversión Promocional			
	inversión	ventas	comisiones
Mes 1	\$600	0	0
Mes 2	\$400	0	0
Mes 3	\$400	1	3.400
Mes 4	\$1.200	1	3.850
Mes 5	\$2.600	2	7.600
Mes 6	\$3.600	2	9.500
Mes 7	\$3.500	1	6.000
Mes 8	\$3.500	3	12.600
Mes 9	\$2.500	2	8.200
Mes 10	\$2.500	3	17.000
Mes 11	\$2.500	2	22.000
Mes 12	\$1.600	2	19.500
Total	\$24.900	19	109.650

Esto son ingresos brutos antes de impuestos a los que hay que restar los gastos de estructura y los gastos de preparación de la publicidad como diseño, páginas de aterrizaje, autorespondedor, recursos online, etc.



La inversión inmobiliaria aumenta a medida que vendes y siguiendo una estrategia promocional bien definida.

- 3.-** Trabaja bajo la premisa de vender el 75% de lo que tiene en menos de 4 meses y el 25% restante en menos de 6 meses.
- 4.-** Si no vende un inmueble en 6 meses, lo descarta por completo.
- 5.-** Capta sus inmuebles con cuidado. Sólo capta inmuebles por encima de los \$200.000 dólares que le proporción es una comisión mínima de \$6.000 dólares.
- 6.-** Su estrategia es de invertir fuerte en 3 inmuebles (50% de su presupuesto mensual), invertir menos fuerte en 3 de sus inmuebles, (30% de su presupuesto) e invertir poco en el resto, (20% de su presupuesto).
- 7.-** Oscar comenzó con un presupuesto de \$600 dólares al mes, invirtiéndolo en 2 inmuebles

Como puedes comprobar, la inversión inmobiliaria aumenta a media que vendes y siguiendo una estrategia promocional bien definida.

Tú puedes alcanzar los mismos resultados que Oscar y su esposa, pero necesitas aprender a invertir y tener un enfoque diferente sobre la inversión publicitaria.

Un aprendizaje que no puedo incluir en este Guía Informativa gratuita. Pero que puedes consultarme, para enviarte mayor información.

Hoja de Ruta de Tu Negocio Inmobiliario

✓ LAS FASES

NOTA ACLARATORIA

No voy a profundizar en lo que consiste cada paso dentro de cada fase, ya que sería extenderme demasiado y esta guía solo pretende mostrarte de forma general tu hoja de ruta.

¿CÓMO EMPIEZO MI NEGOCIO?

¿Tienes los recursos económicos para invertirlos en tu nuevo negocio inmobiliario y además aceptas pagar el precio por conseguir el éxito en este sector?

Perfecto. Tratemos cómo debes establecer tu hoja de ruta para lanzar tu negocio con garantías.

Vamos a dividir en 5 Fases el trabajo que debes llevar a cabo para crear un flujo continuo de clientes cada mes y de ventas cada mes.

Esta hoja de ruta la debes llevar a cabo mientras aprendes todo lo que debes aprender.

Por tanto, organízate bien, disciplínate y échale horas. Estás comenzando a pagar el precio.

HOJA DE RUTA DE TU NEGOCIO INMOBILIARIO

1ª Fase.- Planificación.

2ª Fase.- Captación.

3ª Fase.- Preparación.

4ª Fase.- Comercialización.

5ª Fase.- Negociación.

Todas las Fases tienen pasos a seguir, estudiaremos cada fase por separado.



Primera Fase. - **La Planificación.**

Esta es la fase donde planificas tu negocio, organizas tus actividades y programas estas actividades por semanas de 3 en 3 meses. Este es el mejor método.

Planifica tu negocio inmobiliario dependiendo del potencial de la zona en que te encuentras. Entre otras actividades hay que analizar el mercado de la zona, preparar tus objetivos de captación, venta y presupuesto de publicidad online y preparar tu sitio web inmobiliario.

PASO nº.1.- Delimitar Geográficamente tu Zona de Actuación.

PASO nº.2.- Estudio de la Población de tu Zona.

PASO nº.3.- Análisis Inmobiliario de tu Zona.

PASO nº.4.- Competencia Inmobiliaria en tu Zona.

PASO nº.5.- Establecimiento de Objetivos y Presupuesto.

PASO nº.6.- Preparar Material Promocional.

PASO nº.7.- Establecer tu Estructura Empresarial.

PASO nº.8.- Establecimiento de los Mecanismos de Control.



Segunda Fase. - **La Captación**

Debes seleccionar los tipos de inmuebles a captar, (en base a tu análisis de mercado anterior), cuándo captarlos y cómo captarlos a precio de mercado y en exclusiva o sin ella. En esta fase diseñas tu estrategia de captación.

PASO nº.1.- Selección de Propiedades a Captar.

PASO nº.2.- Estrategia de Captación.

PASO nº.3.- Selección de los Medios de Captación.

PASO nº.4.- Primer Contacto con el Propietario.

PASO nº.5.- Segundo Contacto con el Propietario.

PASO nº.6.- Tercer Contacto con el Propietario.

PASO nº.7.- Recabar los Datos del Inmueble.

PASO nº. 8.- Mantener el Contacto con el Propietario.



Tercera Fase. - La Preparación

Esta es la fase donde preparamos bien el inmueble para su comercialización. Fotos, video, descripción, documentación e incluso home staging en algunos casos. Ponemos énfasis en las descripciones de los inmuebles.

PASO nº.1.- Preparar las visitas y las notas de los inmuebles.

PASO nº.2.- Preparar las fotos y video del inmueble.

PASO nº.3.- Preparar la Descripción del Inmueble.

PASO nº.4.- Calcular los Gastos Adicionales de Compra.

PASO nº.5.- Creación del Dossier de Ventas.



Cuarta Fase. - La Comercialización

En esta fase debes aprender cómo publicarte en los diferentes medios online: portales, clasificados, Facebook, Google Ads, Videos, Blog y email marketing.

Todo adaptado a la venta de inmuebles, (productos de alto precio). Ponemos énfasis en las secuencias de email y en el embudo de venta inmobiliario.

PASO nº.1.- Seleccionar los Portales Inmobiliarios y clasificados.

PASO nº.2.- Preparar la Estrategia para Facebook.

PASO nº.3.- Preparar la Estrategia para los Buscadores.

PASO nº.4.- Preparar la Estrategia de Email Marketing.

PASO nº.5.- Preparar el Open House. (Si procede).

PASO nº.6.- Crear la Campaña de Relaciones Públicas (Branding)

PASO nº.7.- Preparar Estrategia para otros Medios. (Si Procede).

PASO nº.8.- Establecer el Proceso de Control.



Quinta Fase. - **Negociación**

En esta fase debes aprender a filtrar interesados de los no interesados, saber mostrar un inmueble, mejorar tu capacidad de negociación para vender más rápido y temas como contratos de compraventa, arras y otros.

PASO nº.1.- Proceso de Filtrado Llamadas e Emails Entrantes.

PASO nº.2.- Estrategia para mostrar los Inmuebles.

PASO nº.3.- Preparar la Descripción del Inmueble.

PASO nº.4.- Proceso de negociación.

PASO nº.5.- Proceso compraventa.

Estas 5 fases son tu hoja de ruta de cómo debes gestionar tu negocio inmobiliario.

Lo primero es preparar todos los pasos anteriores, (34 pasos en total) y mejorarlos a medida que pasan los meses.

Hay pasos que son fáciles de completar y otros que te llevarán bastaste tiempo. Deberás completarlos todos en 12 semanas, que son las 12 semanas que necesitarás para vender tu 1º inmueble.

Esta es la hoja de ruta que utilizan mis clientes cuando desean lanzar un negocio inmobiliario o desean mejorar el que ya tienen. Es una hoja de ruta que genera resultados.

ATEMOS ALGUNOS CABOS SUELTOS

Me gustaría completar esta guía respondiendo a algunas de las preguntas que me suelen hacer las personas que visitan mis sitios web, interesadas en entrar en este sector.

Aquí sólo te doy mi opinión. No pretendo ser la Palabra de Dios.

1.- Crear una agencia inmobiliaria con un amigo.

Si tienes intención de crear una agencia inmobiliaria con uno o varios amigos, enhorabuena, porque trabajar solo es un trabajo “solitario”. Teniendo uno o varios socios es mejor.

Sin embargo, ¡ojo! Trabajar en equipo significa que todos empujen la carreta con la misma intensidad y al mismo tiempo todo el rato. Trabajar con un socio es como casarse; así que imagina lo que es casarse con 2 socios.

Elige bien con quién te asocias, porque en este caso el éxito de tu negocio inmobiliario dependerá sobre todo de la relación que mantengan los socios.

Aquí el conocimiento, la experiencia y el capital aportado pasan a segundo plano. El éxito se deberá a vuestra relación.

Como se suele decir; si quieres llegar rápido camina solo; si quieres llegar lejos camina acompañado.

En mi experiencia solo también se puede llegar lejos. Pagando el precio que hemos visto, claro.

2.- Trabajar para una agencia Inmobiliaria o promotora.

Es una opción para tener éxito en este sector; aunque en este caso tu éxito personal va a tardar en llegar y al mismo tiempo estarás haciendo dinero para otro.

Trabajar para una agencia o promotora tiene sus ventajas y la más

importante es que si el negocio no funciona, tu solo pierdes tu trabajo, el jefe puede que lo pierda todo.

3.- Trabajar para una Franquicia.

No pienses que trabajar para una franquicia es mejor que trabajar para una agencia inmobiliaria.

Por tanto, no te dejes impresionar por la imagen internacional de muchas franquicias. Una franquicia es tan buena como la gestión que se haga en la oficina en la que trabajas.

Dependerá del director gerente que en la franquicia haya productividad, se cierren ventas y tenga un equipo motivado y bien pagado.

Por otra parte, no te dejes impresionar por los cursos de formación que ofrecen.

No tengo nada en contra de las franquicias, pero los planes de formación de algunas de ellas no valen un pimiento. La formación que imparte esta clase de franquicias es la formación que a ellos les interesa que tú sepas. Lo cual, es normal; cada uno defiende su castillo.

4.- Convertirse en Franquiciado.

Eso de convertirse en franquiciado para entrar en este negocio inmobiliario, es sólo una alternativa que se ajusta bien a cierto tipo de emprendedores.

Algunos consideran que con el dinero que te cuesta ser franquiciado, montar la franquicia y demás, se puedes montar un negocio online, que en 6 meses puede estar generando altos beneficios sin tener que compartírselos con la franquicia.

Para mí, el problema al que se enfrentan los que deciden ser franquiciados es que no conocen el método, el proceso o la hoja de ruta para que, desde su casa o desde una oficina de coworking lanzar su negocio inmobiliario.

Las franquicias no son las únicas que cuentan con un proceso probado para tener éxito en este sector.

Te puedo asegurar que con el dinero que se paga para ser franquiciado en algunas franquicias inmobiliarias, puedes crear tu propio negocio y te sobra dinero. Eso sí, necesitas aprender todo lo que te he mostrado anteriormente.

5.- Conseguir la Licencia Oficial para trabajar como Agente inmobiliario.

En algunas zonas de España como en Cataluña y en algunos países como en Argentina, necesitas ser martillero para trabajar como broker inmobiliario. Es decir, para poder cerrar ventas.

Tener una licencia oficial ayuda en tu branding personal y te da ciertas ventajas. Además, te recomiendo que te inscribas en uno de sus cursos para obtener un certificado o título oficial.

Sin embargo, también te recomiendo que amplíes tus conocimientos en marketing y venta inmobiliaria.

La formación que suelen impartir estas asociaciones o colegios oficiales suele ser incompleta.

CONCLUSIÓN

Ya hemos acabado.

¿Todavía quieres ser un agente inmobiliario profesional? ¿Estás dispuesto o dispuesta a pagar el precio en dinero y formación para tener éxito en este sector?

Entonces, ¡enhorabuena!, porque estás o vas a entrar en un sector que es muy agradecido con aquellos que son profesionales. Sólo con los profesionales, no te equivoques.

Te animo a que sigas adelante con tu sueño y con tus objetivos.

Además de desearte fuerzas para hacer lo que debes hacer, cuándo debes hacerlo y cómo debes hacerlo; te deseo un poco de suerte, porque todos necesitamos esa parte de suerte para alcanzar lo que nos hemos propuesto.

Aunque también es verdad que a la suerte hay que salir a buscarla. Así que búscala.

Te deseo lo mejor en tu vida personal y en tu vida profesional.

Por qué Carlos Pérez-Newman **HACE LO QUE HACE.**



Soy Coach Inmobiliario, porque me gusta ayudar a los agentes inmobiliarios, y aquellas personas que quieren serlo, a tener éxito en esta profesión. Es decir, que ganen unos honorarios superiores a la media y que disfruten con su trabajo.

Yo lo he conseguido y no me considero especial. Sé que toda persona que trabaje en este sector puede alcanzar el éxito; sólo tiene que cambiar, o mejor dicho, modificar ciertas creencias y ciertos aspectos de su actitud.

Soy coach inmobiliario, porque tengo experiencia y conocimiento para serlo. No porque haya trabajado en este sector como asesor inmobiliario más de 30 años; sino porque al estar enamorado de esta profesión, para mí el formarme, el adquirir nuevos conocimientos y hacer lo que pocos agentes inmobiliarios estaban dispuestos a hacer, ha sido un placer.

He disfrutado de mi trabajo como agente inmobiliario y el hacerlo me ayudó a trabajar de forma inteligente, sin seguir las reglas que todos seguían y a tener un éxito por encima de la media en relaciones sociales, en ingresos y en satisfacción personal.

No lo sé todo en esta profesión; pero sí sé algunas cosas que pocos saben. Y algunas cosas que saben poquísimos.

¿Por qué te hablo de mi éxito? Porque si te lo propones, puedes entrar en el club del 20% en poco tiempo. En el club del 20% de los agentes inmobiliarios que más facturan en este sector. Entrar es más fácil de lo que crees.

Y soy coach inmobiliario, porque me entristece, me molesta y me enoja toda la basura que tienen que tragar los agentes inmobiliarios, a veces sin saberlo, que les impide alcanzar su máximo potencial.

Algunos de ellos están tan contaminados, que les muestras la verdad con datos demostrados, fiables y probados y aun no se lo creen.

Están contaminados sobre todo por los portales inmobiliarios; por creencias falsas que han aprendido de agentes inmobiliarios con más

años que ellos en el mercado, pero que nunca fueron profesionales; y sobre todo, están contaminados por una formación en marketing y en ventas que deja mucho que desear.

Una formación desfasada e incompleta que les aporta escaso valor.

No quiero darte la impresión que me considero un gurú y que me he convertido en un coach inmobiliario para alimentar mi ego y, ya que estamos, ganar dinero. Nada de eso. He tenido éxito como agente inmobiliario, porque trabajé siempre de forma diferente al resto y desde temprano me di cuenta que ayudando a los demás, me ayudaba a mí mismo a ser mejor persona y eso se traduce en éxito personal.

Por otra parte, me siento en deuda con este sector y quiero aportar la parte que me corresponde, ayudando a agentes inmobiliarios a que triunfen es esta preciosa profesión.

Para ello les apporto mi experiencia y conocimientos con objeto que se alejen de esos medios que contaminan y de personas que desprestigian esta profesión y les están retrasando sus triunfos con malos consejos, con formación de poco valor y con técnicas de negocio, de marketing y ventas que son inapropiadas.

Lucho, (y no me cansaré de hacerlo), contra toda esta contaminación, porque me siento obligado a ello.

Porque mi conciencia no estaría tranquila si hiciera la vista gorda o mostrara desinterés en lo que está sucediendo en este sector. Esta profesión me importa y me importa mucho.

Mi guerra personal es contra aquellos que contagian a los agentes inmobiliarios con falsas creencias, con procedimientos ineficientes y con métodos pocos éticos.

Quién es Carlos Pérez-Newman

Carlos Pérez Newman es un versátil y experimentado asesor de Empresas Inmobiliarias, Conferenciante, Coach y Experto en Ventas y Marketing Inmobiliario. Carlos cuenta con una experiencia de más de 30 años en el sector inmobiliario.

Ha asesorado a cientos de empresas del sector inmobiliario a comercializar con éxito sus productos y servicios a nivel nacional e internacional. Ha impartido conferencias y seminarios sobre ventas, marketing y organización empresarial en varios países de Europa, (Reino Unido, Irlanda, Alemania, España, Portugal, Holanda, Suecia), de Latinoamérica, (Argentina, Chile, Colombia, Venezuela, Panamá, México) y en Sudáfrica.

Carlos Pérez Newman también ha ayudado en los últimos 8 años con sus cursos, tutoriales y servicios de Coaching a más de 6.000 profesionales inmobiliarios o de bienes raíces en 22 países a mejorar sus habilidades, estrategias y técnicas de venta y de marketing online y offline. Sus seminarios, conferencias y charlas han sido descritas como “inspiradoras”, “entretenidas”, “informativas” y “motivadoras”.

Actualmente asesora a agentes inmobiliarios independientes, agencias y promotoras inmobiliarias en temas de marketing, ventas, telemarketing, inbound marketing inmobiliario y desarrollo de negocio. También continúa impartiendo conferencias y seminarios sobre diversas áreas de la venta / marketing y ejerciendo de coach para varios profesionales.

Cursos Inmobiliarios: TUPUEDESVENDERMAS.COM

Podcasts Inmobiliarios: PODCASTINGINMOBILIARIO.COM



info@tupuedesvendermas.com