



**Las 5 Claves
para Mejorar Tu
Negocio Inmobiliario**

RESUMEN

Las 5 Etapas que debe seguir tu negocio inmobiliario para mejorarlo o crearlo desde cero

*“Seguir todos y cada uno de los Pasos que se incluyen en cada Fase de forma adecuada te **garantizará el éxito** de tu negocio inmobiliario en poco tiempo”.*

*“Este éxito se traduce en mejores captaciones de inmuebles; en conseguir **más y mejores solicitudes de información** de clientes cualificados y en más ventas en menos tiempo”.*

*“El Manual te indica **paso a paso** cómo mejorar tu negocio inmobiliario en poco tiempo”.*

“Ayudamos a los agentes inmobiliarios a ser más competitivos y así incrementar los beneficios de sus negocios. Lo conseguimos mostrando nuevas estrategias de captación y venta inmobiliaria y mejorado sustancialmente las que ya se utilizan”.

“Nos especializamos en hacer lo complejo simple con un lenguaje claro y sencillo; siempre con un enfoque práctico”.

*Aviso Legal de Derechos de Autor.
COPYRIGHT.*

Este Informe o Manual sobre “Las 5 Etapas que se Debes Seguir para Crear o Mejorar tu Negocio Inmobiliario”, es estrictamente para su uso personal. Usted no puede copiar total o parcialmente de forma digital el contenido de este e-book o informe digital. Usted no puede revender este e-book o informe de forma digital o impresa.

El Contenido de este E-Book o informe pertenece íntegramente a la empresa Carlos Pérez Coaching Inmobiliario. Queda rigurosamente prohibida, bajo las sanciones establecidas en las leyes, la reproducción total o parcial de este curso, su tratamiento informático, la transmisión de alguna forma o por cualquier medio, ya sea electrónico, mecánico, por fotocopia, por registro u otros métodos, sin el permiso previo y la autorización por escrito del titular del copyright.

Usted reconoce que al poner en práctica el contenido de este E-book o informe usted respetará todas las leyes nacionales e internacionales vinculadas al sector inmobiliario. Asimismo, acepta cumplir con las leyes y normas nacionales e internacionales respecto a los derechos de autor en el sector editorial.

Usted también acepta no responsabilizar a los autores y propietarios de este E-book por ninguna consecuencia de acciones indebidas que usted pueda emprender.

En español sencillo, ¡usted es responsable de su propio comportamiento y esperamos que usted actúe responsablemente!

Copyright ©: 2018 Carlos Pérez Coaching Inmobiliario Todos los derechos reservados.



Complemento a la Master Class nº.5 y a la Master Class nº.6

La Hoja de Ruta para Tu Negocio Inmobiliario

“La mejor organización no asegura los resultados. Pero una estructura equivocada sería garantía de fracaso”.
Peter Ducker

Sin clientes no hay Paraíso. Y está claro que sin planificación, organización y programación no hay clientes. El negocio inmobiliario es **así de simple**.

Un profesional o empresa se planifica y se organiza, porque quiere mejorar **la toma de decisiones** con la meta de concretar un fin buscado. Por consiguiente, una estrategia de planificación debe tener en consideración la situación presente y todos aquellos factores ajenos y propios que pueden generar repercusiones para lograr ese fin.

Por lo tanto, se admite que sólo es posible diseñar una planificación tras la **identificación precisa** del problema que se ha de abordar. Una vez conocida e interpretada esa problemática, se postula el desarrollo de las alternativas para su abordaje o solución. Después de definir las ventajas y las desventajas de esos posibles enfoques, se opta por la planificación más conveniente y se decide su puesta en práctica.

Antes de empezar, aclaremos los siguientes 3 términos

¿Qué significa Planificar? Planificar es decidir qué se va a hacer. Para saber qué se va a hacer y que el esfuerzo produzca un resultado positivo, se necesita reunir datos que te ayuden a planificar y tomar decisiones acertadas.

¿Qué significa Organizar? Organizar es aplicar de forma inteligente los medios y recursos disponibles según el método más adecuado para alcanzar los objetivos propuestos. Es imposible organizar bien si no se ha planificado bien.

¿Qué significa Programar? Programar es decidir qué hacer y cuándo hacerlo, asignando los recursos necesarios; el tiempo entre ellos.

Cuando organizas decides cómo hacer lo que has planificado. Cuando programas decides qué hacer y cuándo hacer lo que has decidido cómo hacer.

Sin una planificación adecuada, no hay organización que valga y la programación que hagas te servirá de muy poco. Un negocio inmobiliario escalable significa obtener mayores beneficios cada año; que no significa necesariamente vender más cada año. .

Una vez aclarados los 3 conceptos anteriores, veamos cuáles son las actividades o pasos que integran cada una de las 5 fases.

Procura completar todo el trabajo **en 2 meses**. Con todas las fases y puntos completos, comenzarás a disfrutar de los beneficios de tener un negocio inmobiliario bien estructurado con **un procedimiento** para todo.

Esto se traducirá inmediatamente en ahorro de presupuesto, más y mejores solicitudes de información de clientes cualificados, más visitas a tus inmuebles y más ventas.



ETAPA n.º.1

Planificación del Negocio Inmobiliario.

PASO n.º.1 Delimitar Geográficamente tu Zona de Actuación.

- Tarea 1.-** Lo primero es acordar cual va a ser tu zona geográfica de actuación.
- Tarea 2.-** Tomar nota de los nombres de los barrios, municipios o ciudades dentro de la zona elegida.
- Tarea 3.-** Tomar nota de los Lugares de interés comercial y turístico de la zona. Zonas industriales.
- Tarea 4.-** Crear una descripción de cada zona. Cómo es vivir en la zona.

PASO n.º.2.- Estudio de la Población de tu Zona.

- Tarea 1.-** Recopila información sobre el n.º de habitantes o Residentes en tu zona por edad, sexo, ocupación, nivel socio económico
- Tarea 2.-** Recopila información del número de visitantes a la zona por procedencia y tiempo de estancia.
- Tarea 3.-** Recopila información sobre el número de Turistas en la zona por procedencia y tiempo de estancia, si estas en una zona turística.
- Tarea 4.-** Preparar un breve análisis económico de la zona. ¿Qué genera empleo en la zona? .

PASO n.º.3.- Análisis Inmobiliario de tu Zona.

- Tarea 1.-** Recaba información sobre el n.º de viviendas habitadas en la zona por tipología: casas, pisos, apartamentos, etc.
- Tarea 2.-** Recaba información sobre el n.º de inmuebles comerciales en la zona por tipología.
- Tarea 3.-** Recaba información sobre las zonas industriales y el n.º de inmuebles industriales en la zona.
- Tarea 4.-** Recaba información sobre n.º de promociones y viviendas en construcción en la zona.
- Tarea 5.-** Busca en internet los precios de mercado inmobiliario en la zona según barrios o distritos.

Tarea 6.- Recaba información sobre el nº de ventas de inmuebles en la zona durante el periodo más reciente posible.

Tarea 7.- Eventos inmobiliarios en la zona (*si los hubiere*).

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

Tarea 1.- Hacer un listado de las agencias inmobiliarias en tu zona.

Tarea 2.- hacer un listado de las de promotoras-constructoras en tu zona.

Tarea 3.- Calcular nº. aproximado de agentes inmobiliarios en tu zona.

PASO nº.5 - Establecimiento de tus Objetivos.

Tarea 1.- Establecer los objetivos de captación a partir de los datos anteriores.

Tarea 2.- Establecer los objetivos de venta a partir de los objetivos de captación.

Tarea 3.- Establecer los objetivos de facturación a partir de los objetivos de venta.

Tarea 4.- Establecer el presupuesto de inversión comercial a partir de los datos anteriores.

PASO nº.6.- Preparar tu Material Promocional.

Tarea 1.- Establecer la filosofía y enfoque del negocio inmobiliario.

Tarea 2.- Diseño de tu Imagen corporativa..

Tarea 3.- Crear tu sitio web y tu blog. Procura diseñarlo en WordPress.

Tarea 4.- Diseño y contenido de las redes sociales: Facebook, Google Mi Negocio y YouTube en este orden.

Tarea 5.- Preparar cual será el enfoque y contenido del blog inmobiliario.

Tarea 6.- Creación de material para tu estrategia de marketing de Contenidos.

PASO nº.7.- Establecer tu Estructura Empresarial.

Tarea 1.- Establecimiento legal de tu negocio.

Tarea 2.- Definir el material y recursos que necesitas para el funcionamiento del negocio.

Tarea 3.- Preparación de contratos de prestación de servicios, contrato de reserva y contrato de compraventa y cualquier otro tipo

Tarea 5.- Si eres una agencia inmobiliaria necesitas preparar un plan de recursos humanos.

Tarea 6.- Preparar el presupuesto mensual y anual estimado para recursos materiales y recursos humanos.

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

Tarea 1.- Crear un manual de procedimientos para tu negocio, que será esta hoja de ruta.

Tarea 2.- Crear un manual de responsabilidades para el personal.

Tarea 3.- Creación de una programación semanal de actividades a realizar.

Tarea 4.- Establecer un mecanismo de control para aquellas actividades que necesites si eres un agente inmobiliario independiente

ETAPA nº.2

Estrategia para la Captación de Propiedades

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

Tarea 1.- Selección del tipo de propiedades a captar por precio y potencial de venta.

PASO nº.2.- Estrategia de Captación.

Tarea 1.- Promoción del branding personal. Definir servicio a prestar.

Tarea 2.- Creación de Guía Informativa, videos y artículos de blog.

Tarea 3.- Creación del Dossier de valoración gratuita de un inmueble.

Tarea 4.- Creación de la Guía de Precios del mercado por zonas.

Tarea 5.- Preparar el proceso a seguir para valorar un inmueble.

Tarea 6.- Preparación de la secuencia de emails para embudo de captación.

Tarea 7.- Preparación del contrato de prestación de servicios.

Tarea 8.- Documentación necesaria a aportar por el propietario para la venta de su inmueble.

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

Tarea 1.- Preparación de la campaña en Facebook: creatividad, duración.

Tarea 2.- Preparación de las Campaña de promoción en los Buscadores.

Tarea 3.- Preparación campaña offline.

Tarea 4.- Preparación de la Campaña de Telemarketing.

Tarea 5.- Preparación del presupuesto de captación.

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

Tarea 1.- Preparación del guion para las llamadas entrantes.

Tarea 2.- Preparación de la plantilla para responder emails.

Tarea 3.- Preparar la programación de la secuencia de emails.

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

Tarea 1.- Establecer un protocolo de visita para analizar un inmueble y apreciar su potencial de venta rápidamente.

Tarea 2.- Establecer qué detalles muestran la predisposición del propietario a dejarse asesorar.

Tarea 3.- Preparar el proceso y guión a seguir para ganar la primera batalla.

Tarea 4.- Preparar el proceso y guión a seguir para ganar la segunda batalla.

Tarea 5.- Preparación del material a entregar en la 1º visita.

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

Tarea 1.- Preparar el análisis de mercado y valoración del inmueble.

Tarea 2.- Creación y diseño de este Dossier.

Tarea 3.- Cómo mostrar al propietario el análisis de mercado y valoración del inmueble.

Tarea 4.- Cómo acordar con el propietario el precio de venta del inmueble.

Tarea 5.- Preparación de este pequeño guion.

Tarea 6.- Cómo informar al propietario del proceso de compra venta.

Tarea 7.- Preparación de este pequeño guion.

Tarea 8.- Entrega de la documentación legal del inmueble y firma del contrato.

PASO n.º.7.- Recabar los Datos del Inmueble.

Tarea 1.- Procedimiento para tomar notas de cada habitación del inmueble y del exterior.

Tarea 2.- Hacer un plano del inmueble en 2D.

Tarea 3.- Procedimiento para tomar fotografías del inmueble.

Tarea 4.- Procedimiento para hacer un vídeo del inmueble.

PASO n.º. 8.- Mantener el Contacto con el Propietario.

Tarea 1.- Presentar descripción, fotos y/o vídeo al propietario.

Tarea 2.- Cómo informar al propietario de las reuniones periódicas.

ETAPA n.º.3

Preparación de los Inmuebles

PASO n.º.1.- Tomar Notas del Inmueble.

Tarea 1.- Tomar notas del interior y exterior del inmueble.

Tarea 2.- Tomar notas de la zona donde se encuentra el inmueble

PASO n.º.2.- Preparar ls fotos y el vídeo del Inmueble.

Tarea 1.- Tomar las fotos de cada estancia y del exterior y de la zona.

Tarea 2.- Grabar un vídeo del inmueble, tanto del interior como del exterior.

Tarea 3.- Seleccionar las fotos descartando las que no se utilizarán y prepararlas al tamaño y pesos adecuados.

Tarea 4.- Producir el vídeo del inmueble para subirlo a redes sociales y sitio web.

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

Tarea 1.- Redactar la descripción del inmueble en un texto de + 800 palabras a partir de las notas y fotos.

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

Tarea 1.- Calcular los gastos hipotecarios aproximados para la compra del inmueble y las condiciones hipotecarias.

Tarea 2.- Preparar un listado de los gastos adicionales de compra, la documentación a aportar y gastos de mantenimiento.

Tarea 3.- Preparar los posibles gastos de reforma del inmueble en caso de que se necesite hacer una reforma una reforma integral.

Tarea 4.- Preparar un breve informe sobre el posible precio de alquiler y la rentabilidad anual.

Paso nº.5 - Creación del Dossier de Ventas.

Tarea 1.- Recopilar todos los datos físicos, legales y financieros del inmueble.

Tarea 2.- Listar los beneficios que el inmueble aporta al potencial comprador.

Tarea 3.- Creación del perfil de comprador ideal.

Tarea 4.- Copia de guion para las llamadas entrantes solicitando información.

Tarea 5.- Copia de plantilla para la respuesta a emails.

Tarea 6.- Copia de secuencia de emails para los clientes.

Tarea 7.- Copia de la argumentación de compra durante la visita al inmueble.

ETAPA nº.4

Comercialización de los Inmuebles

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

Tarea 1.- Crear un listado de portales Inmobiliarios en tu país relevantes a tu zona.

Tarea 2.- Seleccionar los 2 o más portales inmobiliarios en los que vas a promocionar tus inmuebles.

Tarea 3.- Hacer lo mismo que en las 2 tareas anteriores para los sitios de clasificados.

Tarea 4.- Redactar los anuncios para portales inmobiliarios y clasificados fotos y calendario de publicación.

Tarea 5.- Acordar el presupuesto mensual para la promoción sólo en portales y en los clasificados.

Tarea 6.- Publicar los anuncios en portales y clasificados.

PASO nº.2.- Preparar la Estrategia de Inbound Marketing

Tarea 1.- Seleccionar el tipo de contenido que deseas publicar

Tarea 2.- Seleccionar los medios donde publicar este contenidos y promocionarlo

Tarea 3.- Preparar una programación para crear ese contenido y publicarlo.

Tarea 4.- Diseñar las páginas de captura y de aterrizaje

Tarea 5.- Crear un embudo de venta inmobiliario.

PASO nº.3.- Preparar la Estrategia para Facebook.

Tarea 1.- Preparar la página de Facebook para que esté optimizada.

Tarea 2.- Crear el diseño para los anuncios según los diferentes objetivos de marketing

Tarea 3.- Subir todos tus inmuebles al Marketplace de Facebook.

Tarea 4.- Registrarte en todos los grupos que puedas donde se encuentre tu público objetivo y publicar.

Tarea 5.- Acordar el presupuesto mensual para Facebook.

Tarea 6.- Promocionar algunas de tus propiedades y tu servicio en Facebook.

PASO nº.4.- Preparar la Estrategia para YouTube

Tarea 1.- Crear un canal de YouTube y aprender como subir vídeos a esta plataforma.

Tarea 2.- Planificar que contenido vas a subir a tu canal de YouTube.

Tarea 3.- Grabar los videos y subirlos a YouTube y Vimeo, subirlos a tu sitio web, a Facebook y a otras redes sociales.

PASO nº.5.- Preparar la Estrategia de Email Marketing.

- Tarea 1.-** Seleccionar las palabras clave para tus anuncios en Google Ads y Bing Ads.
- Tarea 2.-** Redacción del texto y creación de las campañas para los anuncios en Google y Bing.
- Tarea 3.-** Crear los banners para la campaña en Google Display y Bing Display si tu interés es promocionar tu branding personal.
- Tarea 4.-** Crear el vídeo para las campañas en YouTube Indisplay Ads de Google.
- Tarea 5.-** Creación de las campañas y publicación de los anuncios.

PASO nº.6.- Preparar la Estrategia de Email Marketing.

- Tarea 1.-** Crear una base de datos.
- Tarea 2.-** Crear tus secuencias de email para tu embudo de venta inmobiliario.
- Tarea 3.-** Elección de auto respondedor, subir la secuencia de emails al auto respondedor y aprender a configurarlo

PASO nº.7.- Preparar el Open House. (Si procede).

- Tarea 1.-** Preparar el inmueble para el Open House. Acordar fecha y estrategia publicitaria.
- Tarea 2.-** Preparar el material a entregar en el Open House.
- Tarea 3.-** Preparar la presentación o tu argumentario de compra para los asistentes al Open House.
- Tarea 4.-** Preparar la campaña en Facebook y en otros medios para el Open House.
- Tarea 5.-** Acordar presupuesto de la campaña.
- Tarea 6.-** Publicar campaña y optimizarla.
- Tarea 7.-** Responder a comentarios originados por la campaña.
- Tarea 8.-** Celebrar el Open House.

PASO nº8.- Crear la Campaña de Relaciones Públicas (Branding)

- Tarea 1.-** Acordar estrategia de branding personal o de agencia que debería cubrir al menos 6 meses.

Tarea 2.- Acordar presupuesto para la campaña

Tarea 3.- Preparar la estrategia de publicación semanal en Facebook.

Tarea 4.- Preparar programación mensual de publicación en Blog.

Tarea 5.- Crear videos informativos y corporativos para YouTube.

Tarea 6.- Acordar la estrategia de Relaciones Públicas fuera de internet.

Paso nº.9.- Preparar la Estrategia para otros Medios. (Si procede).

Tarea 1.- Preparación para la asistencia a ferias inmobiliarias.

Tarea 2.- Preparación de campaña de Responsabilidad Social Corporativa

Tarea 3.- Preparación de campaña de publicidad exterior.

PASO nº.10.- Establecer el Proceso de Control.

Tarea 1.- Establecer el procedimiento para registrar todas las llamadas, los emails entrantes y las visitas a oficina.

Tarea 2.- Establecer el procedimiento para registrar todas las llamadas y los emails salientes.

Tarea 3.- Establecer procedimiento para registro de visitas a inmuebles.

Tarea 4.- Establecer procedimiento para control de publicidad en los medios.

Tarea 5.- Establecer procedimiento para control de presupuesto mensual.

Si eres una agencia inmobiliaria obviamente necesitas añadir un par de tareas más como:

Tarea 6.- Establecer un procedimiento para supervisar el rendimiento del equipo de vendedores.

Tarea 7.- Prepararlos informes de actividad semanales, mensuales, las reuniones periódicas,.

ETAPA nº. 5

Negociación y Venta.

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

Tarea 1.- Crear el guion de respuesta a las llamadas entrantes.

Tarea 2.- Crear una plantilla para responder los emails de clientes y otra plantilla para envío de información a clientes.

PASO nº.2.- Preparación de la Visita al Inmueble.

Tarea 1.- Preparar el recorrido para mostrar el inmueble a los clientes.

Tarea 2.- Preparar el material para entregar a los clientes.

Tarea 3.- Preparar las preguntas a realizar a los clientes.

Tarea 4.- Preparar las respuestas a las preguntas comunes y posibles de los clientes.

PASO nº.3.- Proceso Compra-Venta.

Tarea 1.- Definir con claridad el proceso de compraventa.

Tarea 2.- Preparación del Contrato de Reserva por si fuera necesario y del contrato de compraventa.

Tarea 4.- Firma del contrato. Que notario se elige para la firma del contrato y como la firma se va a llevar a cabo.

Tarea nº.5.- Cómo cobrar tus honorarios.

PASO nº.4.- Preparación de la Post Venta

Tarea nº.1.- Preparar la estrategia para conseguir que el propietario o el cliente te de referencias o algún testimonio.

Tarea nº.2.- Implementar esta estrategia.



Conclusión

Espero que hayas encontrado ESTA Hoja de Ruta interesante y bastante instructiva. **Sigue este proceso paso a paso** y le darás un giro de 180 grados a tu negocio, que se traducirá en más ventas, más beneficios y mayor satisfacción personal.

Es muy difícil que encuentres este contenido o algo similar en alguna otra parte. Estas Master Classes las he preparado en base a mi propia experiencia de bastantes años de aplicar esta Hoja de Ruta en empresas y profesionales en este sector.

Varios Coach del sector inmobiliario en los EEUU y UK cobran **más de \$500 dólares** por facilitar este tipo de información, un poco más detallada, por supuesto, y **más de \$1.000 dólares** por asesorar sobre este tema.

Menciono este hecho para que, por favor, le des el valor que merece al contenido de este PDF y a las master clases.

