

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. 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.

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, como el fracaso, no es accidental. Además, el éxito es más fácil de conseguir de lo que muchos agentes inmobiliarios creen.

Conseguirlo es cuestión de:

- 1.- evitar las piedras que los demás te pone 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.

De los 4 obstáculos anteriores, por así decirlo, el 4º es el que más trabajo te va a dar.

El hecho de que esta profesión no esté regulada o este mal regulada en algunos países es lo que influye en que esas falsas creencias existan y se sigan alimentado.

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.

Te adelanto que si no disfrutas con tu trabajo, nunca conseguirás ni lo que quieres, ni lo que podrías llegar a conseguir. Como he mencionado antes, alcanzar el éxito en este sector no es solo ganar unos altos honorarios.

Si eres agente inmobiliario sólo por dinero, lo vas a pasar mal de una u otra forma. Seguro que venderás y ganarás dinero; sin embargo, cuánto ganarás está por ver; cómo lo ganarás no será cómo te esperas y cuándo lo ganarás no va a ser cada mes.

Si vienes a esta profesión, porque no encuentras otra mejor, porque lo ves cómo una transición hacia algo más profesional o duradero o porque aquí no hace falta tener un título universitario; has tomado una muy mal decisión en tu vida.

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.

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

Cuando caes en la complacencia, te crees que los burros vuelan y lo que se dice pensar y razonar no se convierte en tu fuerte; entonces es cuando comienzas a crearte un problema. Un problema que a veces ni tú mismo o tú misma sabes que tienes o al menos sabes lo grave que es.

Esta Guía es para que despiertes de tu letargo si ya eres agente inmobiliario con meses o años en el sector. Si estás pensado en entrar en este sector esta es la guía que necesitas. Siéntete con suerte de haberla encontrado.

Esta guía informativa te va a ayudar sin duda a ver el sector inmobiliario desde otra perspectiva. Una 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 ese prestigio e ingresos tiene un precio.

“¿Estás dispuesto o dispuesta a pagar ese precio?”

“¿Qué sí, que no hay problema?”

Perdona que te diga; pero eso está por ver.

*“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.*

Antes de hablar del precio no monetario que vas a tener que pagar, hablemos de quien soy yo, para dar recomendaciones sobre este sector y porque deberías, al menos, tener en cuenta lo que voy a explicarte en esta Guía informativa.

Por qué Carlos Pérez-Newman hace lo que hace.

Soy Coach Inmobiliario, porque me gusta ayudar a los agentes inmobiliarios, y a 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; solo 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 agente 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 en 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 mostrará 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.

¿Qué Aporto como Coach inmobiliario?

Como coach inmobiliario no te muestro cómo vender inmuebles; sino como 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; ¡jojo 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.

Para saber más, por favor visita mi sitio web para tener acceso al blog, al Canal de YouTube y a mi página de Facebook. Y ya que estamos, también puedes comprobar lo que publicamos en Instagram y en LinkedIn.

Sitio Web de Servicios: <https://tupuedesvendermas.com>

El Precio que Debes Pagar por Convertirte en un Agente Inmobiliario Profesional

Me río yo de la definición de “profesional” que viene en el diccionario.

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

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.

Sin embargo, han llegado a ser excelentes profesionales aprendiendo por su cuenta lo que hay que aprender para tener éxito, poniendo en práctica esos conocimientos hasta que los han dominado. La implementación de lo aprendido ha sido la clave.

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

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.

Haber ido a la Universidad y tener un título en cualquier cosa ayuda a convertirte en un profesional inmobiliario; pero no vengas con altanería a esta profesión, porque el precio a pagar no va a ser menos por ser ingeniero en física nuclear.

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.

Por tanto, hablemos del precio que vas a tener que pagar.

Para tener éxito en este sector como agente inmobiliario, necesitas hacer 2 tipos de inversiones:

- 1.- Tu inversión monetaria, (esto es fácil)
- 2.- Tu Inversión en Aprendizaje, (esto, ya no es tan fácil)

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.

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

Esta es una pregunta que respondo más de 1 vez cada mes en los emails que me llegan. Vamos, que tengo una plantilla hecha con la respuesta para ahorrarme tiempo en contestarla.

¡Sujétate fuerte!

Respuesta: *“Ser un agente inmobiliario del montón no te cuesta nada o lo que tú quieras malgastar. Ahora bien, para convertirse en un agente inmobiliario profesional comenzando con buen pie, necesitas invertir en los 6 apartados que te muestro abajo”.*

Empezar con buen pie significa cerrar tu 1ª venta antes de 3º 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.

NOTA PARA LOS QUE YA CUENTAN CON EXPERIENCIA:

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.

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?

TU INVERSIÓN MONETARIA

Estos son los costos que deberás asumir para crear un negocio inmobiliario; para convertirte en agente inmobiliario independiente en cualquier país. Procura que estos costos sean una inversión y no un “costo”.

Lo Que Necesitas.

1.- Sitio Web.

Necesitas un sitio web diseñado en WordPress. Coste entre \$600-\$900 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 inviertes más de esta cantidad en la creación de un sitio web, estarás tirando tu dinero o te habrán engañado. Si inviertes menos, también. Olvidarte de sitios web gratuitos que te ofrecen los CRM o de sitios web baratitos para salir del paso.

Si no diseñas tu sitio web en WordPress porque alguien te ha aconsejado que hay otros sistemas mejores, quien te lo diga miente o no sabe un rábano de lo que es un sitio web que se posiciona online. Si no haces caso lo pagarás caro logística y económicamente.

Logísticamente, porque te convertirás en rehén de algún Webmaster y tu capacidad de promocionar tus inmuebles se verá limitada.

Económicamente, porque este tipo de sitios web salen mucho más caros.

2.- Facebook.

Necesitas una Página de empresa en Facebook para empezar. Coste \$0 dólares, sin contar el café que necesitarás, porque configurar adecuadamente una página de Facebook de empresa lleva su tiempo.

Quien te diga lo contrario, miente.

Te recuerdo lo siguiente, 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 momento sólo Facebook.

Un agente inmobiliario necesita tener un Canal de YouTube como agua en el desierto. Sin embargo, ahora que estas empezando o comienzas a reestructurar tu negocio con Facebook es suficiente.

3.- Formación.

Necesitas formación inmobiliaria de calidad. La buena formación cuesta dinero. La formación gratuita te aportará muy poco, generalmente es obsoleta o incompleta 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 de nivel básico o avanzado debería costar entre los \$200 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.

No tengo una tarifa fija. Lo mínimo son \$1.500 dólares por 4 semanas de asesoramiento y lo máximo... bueno, lo más que he tenido que cobrar han sido \$5.600 dólares por 8 semanas a una promotora inmobiliaria. Ya digo, no todos los que solicitan mis servicios tienen las mismas necesidades o quieren lo mismo. Te doy mis honorarios para que puedas comparar; no para promocionar mis servicios.

NOTA ACLARATORIA.

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.

4.- 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), quizás un nuevo PC, una impresora, quizás un celular nuevo de esos que te sacan una fotos alucinantes o excelentes vídeos, quizás una nueva 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; digamos que \$400 dólares.

5.- Promoción.

Necesitarás invertir en publicidad online, en darte a conocer tú y en promocionar tus inmuebles. 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.

Sé que el costo de la publicidad en Honduras no es igual que en México o en España; pero mejor es que te tomes estos \$600 dólares como lo mínimo.

¿Qué se puede conseguir con menos? Puede ser, pero te recomiendo que si vas por ese camino te encomiendes a la Virgen. Con esta inversión mínima tienes muchas posibilidades de garantizarte tu 1ª venta antes de 3 meses. Si no haces esa venta en ese periodo lo vas a tener crudo y demostrará que has hecho las cosas mal.

Luego trataré este tema de la promoción en detalle, para disuadirte de la idea de que TÚ puedes conseguirlo con menos.

Bien, esto es todo lo que necesitas, en cuanto a inversión monetaria se refiere, para tu lanzamiento como agente inmobiliario.

Lo Que NO Necesitas:

Tratemos seguidamente en lo que no necesitas gastarte tu dinero, aunque sea regalado.

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. Cómo 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 863 agentes en todo el país y puede que también en Japón.

Cómo entres en este sistema, olvídate de tener éxito. Seguro que venderás; y ya verás cuánto y cómo.

6.- Trabajar con un PC de hace 7 años. Por mucho cariño que le tengas, ha llegado el momento de decirle *bye bye* y actualizarse. Que no, que no, que un PC antiguo no te va a servir; que no sabes aún la cantidad de trabajo que tienes que hacer en ese PC.

7.- Una conexión a internet de esas baratitas, que tarda más de 5 segundos en llevarte a un sitio web.

Lo de los 5 segundos no es broma, ni de lejos. Por cierto, si pretendes trabajar desde un lugar donde la cobertura de internet es mala, cambia de zona, cambia de ciudad o piensa en dedicarte a otra cosa.

8.- 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 te va a costar en dinero montar tu negocio inmobiliario desde cero los 3 primeros meses de vida.

Hablemos de tu Inversión Inmobiliaria

Comencemos a sumar todo lo que necesitas.

Durante tus 3 primeros meses necesitarás invertir para lanzar tu negocio inmobiliario con garantías:

PRIMER MES		
Concepto	Mínimo	Máximo
1.- Sitio Web	\$600	\$900
2.- Pagina de Facebook	\$0	\$0
3.- Formación	\$300	\$400
4.- Gastos administrativos	\$600	\$800
5.- Promoción Online	\$600	\$1.200
Subtotal	\$2.100	\$3.300
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

Por supuesto, puedes añadir otros gastos adicionales o no tener que gastar los \$4.100 dólares, porque ya tienes un sitio web en WordPress o por cualquier otra razón. Digamos que le puedes poner un tope mínimo a tu inversión inicial de \$2.800 dólares. Y esto es el mínimo, mínimo.

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 estas bastante pedido o perdida. Ya digo, poder puedes, pero encomiéndate a la Virgen.

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 abajo una vez tratemos el tema del aprendizaje.

Por cierto, \$6.800 dólares pueden parecer mucho dinero. Sin embargo míralo con perspectiva, porque en 3 meses puedes ingresar más de \$10.000 dólares fácilmente.

Bueno, si te formas claro.

TU INVERSIÓN EN APRENDIZAJE

¿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 vas a llevar a cabo 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 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. Vamos que estarás ganando más que el director del tu banco y siendo tu propio jefe o jefa.

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

APRENDIZAJE

- 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 para ser lo más productivo posible.
- 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. ¿Qué no te gusta escribir? Ok, pero... ¿No querías ser un agente inmobiliario “profesional”?
- 4.- Saber acceder a estadísticas del mercado inmobiliario en tu zona y saber interpretarlas.

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

5.- Y si quieres acortar el tiempo que necesitas para alcanzar el éxito, te recomiendo que busques buena información sobre estos temas y lo apliques a tu persona:

- (A) Adquirir la actitud correcta ante el trabajo.
- (B) Aplicar disciplina a tu vida laboral.
- (C) Cómo establecer objetivos de captación, ventas y facturación.
- (D) Cómo utilizar el tiempo con eficacia.

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 este 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, para los que les gusta flagelarse y para 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. Aquí sí que te digo que no te encomiendes a la Virgen, porque no te servirá de nada. Y si no, tiempo al tiempo.

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

3.- Cómo extraer los beneficios de un inmueble a través de sus características. ¿Qué no sabes qué es esto? Pues decirte simplemente que las personas compran los beneficios que el inmueble les proporciona. No compran características.

4.- Copywriting inmobiliario para describir tus inmuebles y para redactar anuncios disruptivos que generan *leads*.

Aprende esto bien y captarás más tú 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.

Procura aprovechar tu tiempo, porque todavía queda más por aprender.

Promoción Online

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

- 1.- Preparar un presupuesto de inversión promocional trimestral y anual.
- 2.- SEO inmobiliario para posicionamiento online.
- 3.- Diseñar páginas inmobiliarias de captura y de aterrizaje
- 4.- Saber cómo funciona un embudo de venta inmobiliario.
- 5.- Saber cómo utilizar un auto respondedor.
- 6.- Saber redactar emails y crear secuencias de emails.
- 7.- Saber cómo funciona Facebook Ads.
- 9.- Cómo funcionan en realidad los portales inmobiliarios.

NOTA: Aquí te llevarás algunas sorpresas con los portales inmobiliarios..

Hay más que aprender, pero por el momento es suficiente.

Cuentas con 12 semanas para aprender sólo los fundamentos de estos 9 puntos; 12 meses para decir que los dominas y 24 meses para convertirte en un experto. Ojalá seas capaz de aprender todo esto en menos tiempo.

Procura aprovechar tu tiempo, porque todavía queda más por aprender.

Vender Inmuebles

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

1.- Saber cómo mostrar un inmueble de forma profesional.

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

2.- Argumentar la compra de un inmueble, (no la venta).

3.- Cómo vender valor de un inmueble y no centrarse en el precio.

4.- Cómo hacer preguntas a tus clientes.

5.- Telemarketing inmobiliario para llamadas entrantes y salientes.

6.- Técnicas de neuroventa inmobiliaria. Técnicas específicas para este sector.

7.- Cómo interpretar el lenguaje corporal de los clientes y utilizar el tuyo de forma positiva.

Cuentas con 12 semanas para aprender bien los puntos del 1 al 4. Con respecto al telemarketing, debes aprender los fundamentos y tienes 6 meses para aprender a utilizarlo bien; ya que el dominio viene con el uso.

Con respecto a los puntos del 5 al 7, tienes 12 meses para aprenderlos, más o menos bien y agrégale todo el tiempo que quieras para dominarlos bien. Yo en tu caso me pondría la meta de dominarlos en 16 meses.

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 mismo, 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. Sin embargo, piensa que no necesitas ni carnet de conducir ni hablar inglés para vender inmuebles; sin embargo con carnet y con inglés tendrás más posibilidades de vender más. Pues esto es igual.

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. Ojalá encuentres 1 o 2 cursos que van más o menos en la línea anterior, aunque te será difícil encontrarlos.

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

¿Has hecho la búsqueda ya? ¿No? Pues adelante.

¿Qué te has encontrado? Seguro que cursos de todo tipo con precios y contenido muy diverso, que poco tiene 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.

Algunas academias online ni siquiera te ponen el contenido de los cursos; a veces ni los precios a menos que les des primero sus tus datos. ¿Cómo suena eso?

Algunos otros le ponen “palabritas” en inglés a sus contenidos o programas para que el curso suene un poco más profesional, como si en español no tuviéramos palabras. ¡Payasos!

Y en cuanto a los precios hay de todo.

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. Sólo me queda que te formes tu propia opinión de si estoy en lo cierto o si me he pasado 3 calles con mi observación respecto a estos cursos inmobiliarios online.

Aprender a Invertir tu Presupuesto

(Lo que probablemente nadie te ha dicho y pocos te dirán)

Invertir en publicidad online u offline siempre ha sido y será un riesgo. Sin embargo este riesgo se mínima 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 solo 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.

Analicemos la Situación

Toda inversión inmobiliaria hay que analizarla con perspectiva.

Según el cuadro que hicimos más arriba, invirtiendo *(sólo)* en promoción online \$1.800 dólares, ($\600×3 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!

Inviértelo en Bolsa a ver si obtienes esta rentabilidad.

Por otra parte, invirtiendo un máximo de \$3.600 dólares, *(sólo)* en promoción online, ($\$1.200 \times 3$ meses), tienes un 99% de posibilidades de vender al menos 1 inmueble dentro de los 3 primeros meses. Un inmueble que te proporcionará al menos \$3.000 dólares en honorarios. ¡Tampoco está nada mal!

Todavía sigues perdiendo \$600 dólares, pero para empezar no está nada mal.

Digo que 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 4ª mes, tu promoción online te habrá producido *leads* o contactos que han generado visitas a alguno de tus inmuebles y es muy, pero muy probable que cierres 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 2º - 3º mes comienzan 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”. Que es lo que generalmente quieren esos que juegan a ser un agente inmobiliario comprando un celular de última generación, haciendo 4 fotos de la casa de su hermana, subiéndolas a un par de grupos de Facebook y esperando vender la casa tarde o temprano.

Vamos, que eso de vender inmuebles para ellos es como soplar y hacer botellas.

Así que ten en presente lo siguiente y no te engañes:

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

Por tanto, toma nota.

He asesorado a muchos agentes inmobiliarios en estos últimos 12 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.

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

Te voy a hablar de Oscar, uno de mis clientes en Ciudad de Panamá,

Oscar y su mujer tienen una agencia inmobiliaria en la zona de San Francisco. Habían comenzado a trabajar en ese sector 4 meses antes de yo conocerlos. Durante los 4 primeros meses de lanzar su negocio, solo 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 de más de \$100.000 dólares. En 2019 casi duplicaron lo que facturaron el año anterior sin tener que duplicar las ventas.

¿Cómo es esto posible? Porque Oscar y su mujer entendieron un principio fundamental de la publicidad en este sector: “invierte de forma inteligente y venderás rápido”.

Cada vez que Oscar 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 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 reportaban \$6.000 dólares, con lo que Oscar invertirá 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 y portales inmobiliarios, unos \$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

En el siguiente cuadro comprobarás que a Oscar le salen las cuentas. Le salen porque:

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

Inversión Promocional			
	<i>inversión</i>	<i>ventas</i>	<i>comisiones</i>
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

NOTA: 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, auto respondedor, recursos online, etc.

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 mujer, 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.

La Hoja de Ruta de tu Negocio Inmobiliario

¿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. Estas comenzando a pagar el precio.

NOTA ACLARATORIA

No voy a entrar 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.

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.

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 tus Objetivos y Presupuesto.
- PASO nº.6.- Preparar tu 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 preparar 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, 8 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.8.- Preparar Estrategia para otros Medios. *(Si Procede)*.
- PASO nº.9.- 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.- Proceso de negociación
PASO nº.4.- 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 les 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 quien 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 sólo; 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. Si tienes espíritu emprendedor está bien trabajar unos meses para una agencia o promotora, para saber de dónde vienen los tiros. Será un buen aprendizaje.

Hay personas que no pueden trabajar como agentes independientes por situaciones personales; otras, porque lo suyo no es ser empresario o empresaria.

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. De todo hay en la viña del Señor, tanto en franquicias como en agencias. Las hay buenas, no tan buena y... el resto.

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 hay productividad, se hagan 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, (*con todos mis respetos a las franquicias*), yo no lo veo. Quizás porque yo tenga un excesivo espíritu libre.

Con el dinero que te cuesta ser franquiciado, montar la franquicia y demás puedes crear un negocio inmobiliario que en 6 meses podrá generarte más beneficios que con una 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. No creas que las franquicias son las únicas que cuentan con un *método probado* para tener éxito en este sector.

Hasta que se casan con la franquicia y esto les abre los ojos. No pasa siempre, pero pasa más veces de las que debería.

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.

Por cierto, orgullosamente digo que he tenido 6 clientes, (en México, Colombia, Argentina, Perú y España) que, trabajando literalmente de su cocina, han lanzado un negocio inmobiliario en el que ganan hoy más de \$50.000 dólares al año.

Y esto se lo paso por la cara a algunas franquicias inmobiliarias. Lo siento, cada uno defiende su castillo.

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 o Panamá, necesitas una certificación para trabajar como broker inmobiliario. Es decir para poder cerrar ventas.

En estos casos, puedes trabajar en una agencia inmobiliaria, pero no puedes ser bróker y firmar documentos de ventas; con lo que estas supeditado siempre al broker y este o esta se llevará parte de la comisión de venta.

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. Y lo digo sin ánimo de ofender a nadie. Los hechos están ahí.

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 estas 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 que la Virgen te de 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 ahí fuera a buscarla. Así que búscala.

“Te deseo prosperidad en tu vida personal y en tu vida profesional”.

Carlos Pérez-Newman
CP Coaching Inmobiliario
<https://tupuedesvendermas.com>
