

NUEVA GUÍA INMOBILIARIA

# APRENDE EL NEGOCIO NO LOS TRUCOS DEL NEGOCIO

Las 66 Verdades del Sector Inmobiliario  
que Necesitas Conocer



# INTRODUCCIÓN

¡Está claro! Es mucho más productivo y rápido aprender de la experiencia de los demás que ir aprendiendo por propia experiencia.

En demasiadas ocasiones algunos agentes inmobiliarios pasan por alto la necesidad de **analizar** por qué la negociación no salió como se pensaba y qué se tendría que cambiar para que en el futuro una negociación similar termine en venta.

Generalmente la solución está en salir de los patrones mentales **convencionales** y empezar a pensar distinto o hacer las cosas de una manera diferente.

El escritor y filósofo francés Voltaire decía: *“Alguien inteligente aprende de la experiencia de los demás”*. Por tanto, aquí tienes algunas **experiencias** de Carlos Pérez-Newman recopiladas en estas 66 verdades.

Recuérdalas y seguro que **te ayudarán** a encontrar soluciones creativas y evitar desilusiones en tu trabajo.

Que disfrutes de su lectura.

*Carlos Pérez-Newman*  
*Coach Inmobiliario*

1

“Para vender un inmueble, primero tienes que saber vender **confianza**.”



\* Primero tendrás que venderte tú, para poder vender tu inmueble.

“Los pisos, los apartamentos, o cualquier otro tipo de vivienda, lo compran las **mujeres**; no los hombres.

2

Ellas son las que influyen de forma **Decisiva** en la elección final.”



3

“La **preparación** lo es todo para el agente inmobiliario.



Para vender cualquier apartamento, oficina... o nave industrial, hay que seguir el dicho:

“Si tienes 10 horas para talar un árbol, utiliza 8 afilando el hacha.”



4

“Aprenderás con el tiempo que a tu cliente le importará muy **poco** los metros<sup>2</sup>, el precio... o las vistas que tenga tu inmueble.”

Lo que realmente le importará es el prestigio y el **estatus** que ese inmueble le va a dar.”



5

“Al contrario de lo que hayas oído por ahí, el cliente **no siempre** tiene razón; y cuando esto sucede hay que decírselo rápido, alto y claro.”



6

**OFERTA  
DE EMPLEO**

“Si trabajas para una promotora inmobiliaria que utiliza sólo las agencias para vender su nueva promoción, empieza a buscar trabajo rápido. Tu futuro inmediato es **incierto**”.

7



“**Aprenderás** más sobre venta inmobiliaria trabajando 3 meses en una caseta de ventas sin aire acondicionado; que invirtiendo 9 meses en un Master”.

8

“Si tu director de ventas no está vendiendo inmuebles en el campo de batalla como lo haces tú, **cambia** de agencia inmobiliaria ya!

O tu relación con la empresa terminará en lágrimas.”



“Si quieres **ganar** dinero en este sector, más dinero que el 80% de tus colegas, hazte consultor o asesor inmobiliario libre.”

9

Contrata a un ayudante para llevar el papeleo, trabaja sólo para ti, y que no se te ocurra nunca crear **la clásica** agencia inmobiliaria”

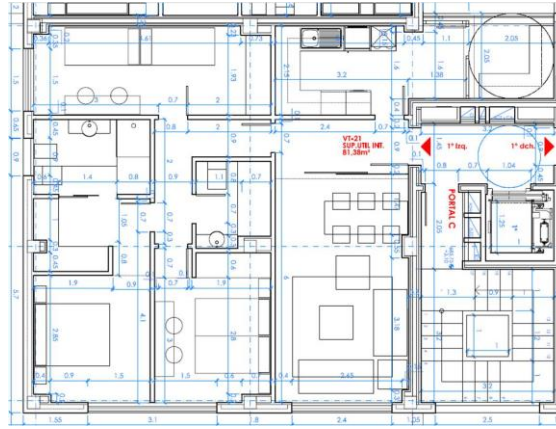


10

“Una de las primeras **señales** que indican que un promotor inmobiliario es un sinvergüenza es cuando quiere ir aumentando el precio de los inmuebles según va llegando la fecha de finalización de obra.”



11



“El cliente extranjero que compra vivienda nueva, siempre le dará mucha más **importancia** a la seguridad de la zona y a la garantía de la Memoria de Calidades, que a su precio.”

12

“Decir que las características más importantes de un inmueble son su precio y su ubicación, es demostrar que se tiene **poca** experiencia en la venta inmobiliaria.”



13

“Si una agencia quiere contratar tus servicios como **agente libre**, piénsalo bien antes de aceptar.

Puede que aprendas poco, trabajes desmotivado/a y quien en realidad gane dinero sea la agencia inmobiliaria.”



14

“Para formarte bien y rápido en este sector, procura encontrar a alguien que sea un buen **vendedor** inmobiliario.

Aprenderás más de él/ella, que en cualquier curso de gestión inmobiliaria.”



15

“Si quieres **cobrar** tus comisiones, elige bien a los propietarios y crea una buena relación con ellos.”



De lo contrario te arrepentirás cuando llegue la hora de ir al notario.

16

“Si quieres cobrar tus comisiones elige bien con qué agencia inmobiliaria trabajar.

La agencia inmobiliaria honesta **paga rápido** las comisiones y paga lo que ha sido acordado.”



17



“La **mejor** herramienta a tu disposición para vender un inmueble es el teléfono”.

Aprende a contestar el teléfono y aprende a hablar por teléfono. ¿Fácil? No, no es tan fácil.

“Se venden inmuebles en la calle; no en la oficina.

Prepárate a conducir, aparcar, pagar multas, caminar, mostrar inmuebles, comer tarde... y trabajar los sábados.

18

El trabajo de oficina es necesario, pero si pasas mucho tiempo en la oficina algo va mal.



19

“Vende calidad de vida,  
prestigio, felicidad, seguridad, estatus,  
reconocimiento...  
y olvídate de metros cuadrados,  
situación del inmueble, buen precio,  
oportunidad de inversión y todas esas  
estupideces”.

Hazlo. Te irá mucho mejor.



20

“Para llegar a ser un buen agente inmobiliario y ganar altas comisiones, tienes que aprender a **describir** un inmueble. Cualquier tipo de inmueble.”



No es una tarea fácil, pero una vez adquieras esta habilidad, te darás cuenta lo mediocre que eras antes.

21

“Las técnicas, estrategias, y trucos de venta inmobiliaria sólo te ayudarán a vender, si **realmente** comprendes por qué funcionan.”



22

“Saber hablar bien, tener un amplio vocabulario, saber expresar tus ideas... ayuda mucho a vender inmuebles.

Pero **saber** escuchar, *(con ojos y oídos)*, ayuda más.”



23

“¿Quieres vender inmuebles que no estén sobre valorados?”

Empieza a captar **propietarios**, en vez de captar Propiedades.



24

“Imagina que estás interesado en comprar una casa en Córdoba y lees en internet:



Informe GRATUITO

**“Cómo Evitar Los 7 Errores más Comunes al Comprar una Vivienda en Córdoba.”**

Tu email: \_\_\_\_\_

Tu nombre: \_\_\_\_\_

Esta es la clase de **técnica** de venta que capta clientes y vende hoy en día. Ponte al día y ponte rápido.”

25

“La forma más rápida de vender una casa de super lujo no es Internet o las publicaciones especializadas.

Las casas de lujo y super lujo se venden teniendo **contactos**”.



26

“Recuerda siempre que **eres** un Agente Inmobiliario; no un guía turístico”.

*(Y no pretendo ser gracioso)*



27

“En la venta inmobiliaria NO todo está inventado; y el mejor ejemplo lo tienes en cómo ha **cambiado** el tema en sólo 4 años con Internet.”

28

“La forma más gratificante, feliz y maravillosa de vender inmuebles, es tener los clientes antes de tener el inmueble.



*¿Imposible?*  
Entonces **no sabes**  
lo que es la  
Post Venta  
Inmobiliaria.”



29

“Si quieres tener un equipo comercial ahí fuera que trabajen para ti, que **no te cobren** comisiones, que no necesiten sueldo y que encima te inviten siempre a café; establece una estrategia de post venta inmobiliaria.”



30

“Si puedes elegir trabajar en una promotora inmobiliaria grande o trabajar en una pequeña, **elige** la pequeña.

En este sector lo grande no es sinónimo de mejor.”



31

“Puedes ganar más dinero vendiendo

nuevas promociones que vivienda de segunda mano.

Sin embargo, para ti es más arriesgado como agente; porque puedes terminar trabajando para un promotor con pocos escrúpulos.



32

“El rechazo, la intransigencia y la **ingratitude** de muchos clientes, vienen con el territorio en este sector inmobiliario.



Debes mentalizarte para que, cuando llegue, no afecte a tu estado de ánimo.”

“Por muy buen vendedor que seas, no serás **capaz** de vender un inmueble si tienes problemas de pareja, familiares o de otra índole que tú consideres importantes.

No cerrarás muchas ventas hasta que resuelvas tu problema.”

33



34



“En la venta inmobiliaria un NO, sólo a veces, significa claramente NO; porque en un alto porcentaje de la veces, lo que realmente significa es: “**así** no quiero que me vendas.”

35

“Cuando una persona está buscando un inmueble, sabe lo que **NO quiere**; pero no sabe lo que quiere.”

Y esto va también por los directores gerentes, que juran por lo más sagrado que lo tienen claro cuando buscan una oficina, una nave industrial o un local comercial.





“Está muy bien saber la ley o la legislación inmobiliaria; dominar los términos y condiciones de las hipotecas; saber cómo está el mercado; saber quién es quién en este sector...

Pero como los clientes no empiecen a entrar por esa puerta, **de poco** te servirá saber todo lo anterior”.

37

“La profesionalidad de una promotora inmobiliaria se sabe o se ve por cómo está **redactada** su Memoria de Calidades o datos técnicos de cada unidad a la venta”.



38

“El Jefe de Ventas profesional es aquel que **enseña** a vender a sus agentes inmobiliarios con su ejemplo y no el sólo que recibe un porcentaje de cada comisión que obtiene su equipo.”



“Para ganar dinero en este sector como profesional, no preguntes por qué; pregunta **por qué no.**”

Así es como, yo he podido llevar a cabo estrategias de venta que otros me decían: “... *en el sector inmobiliario eso no funciona*”.



“No, no hay escasez de inversores interesados en proyectos inmobiliarios o en terrenos.

40

Lo que escasea son profesionales **capaces** de vender una idea y sobre todo una oportunidad de negocio”.



41

“En este sector uno aprende tarde y con dolor, que los inmuebles no son como uno los ve; sino **cómo los ve** el cliente.

Esté el cliente equivocado o no.”



42

“Si no has preparado un **Dossier** exhaustivo con las características y beneficios bien definidos, para cada inmueble que quieres vender; te darás cuenta que tardarás en venderlos.”



43

“Si todo tu trabajo diario lo tienes bien controlado: visitas a realizar, emails a enviar, llamadas a por hacer, dossier a completar... es que no estás siendo muy **productivo.**”



44

“¿Por qué será que a partir del día 20 de cada mes, muchos agentes inmobiliarios se sienten un poco nerviosos?”

Lo sé, porque yo solía sentirme así, hasta que tomé cartas en el asunto y me ponía “las pilas” desde el día 1.”

45

“Crear que toda persona que te contacta a través de tu anuncio, está interesada en tu inmueble, significa que estás viendo demasiad televisión”.

Este es no de los pocos buenos consejos sobre la venta inmobiliaria que me dieron bastante tarde en mi carrera” .



46



“Algún día un agente o consultor inmobiliario te dirá que no hay crisis en el sector inmobiliario, ni la ha habido, ni la habrá. Créelo.

Estarás hablando con uno de los **mejores** agentes inmobiliarios que conozcas.”

47

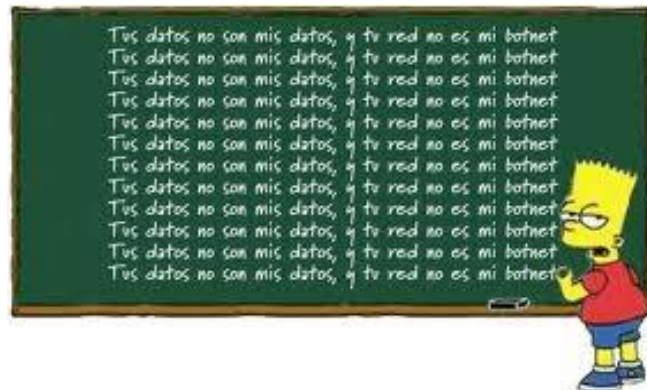
“Algunos vendedores inmobiliarios novatos son ignorantes; pero no estúpidos.

Se hacen estúpidos cuando deciden aprender técnicas de captación y venta eligiendo los métodos **equivocados.**”



“Que un cliente no te compre el inmueble cuando le has **dedicado** semanas, incluso meses, y finalmente, el cliente te ha jurado que iba a firmar el Contrato este jueves, es una dura lección; pero también una de las mejores.”

48



49

“En la venta inmobiliaria, no es suficiente hacer preguntas; sino hacer las preguntas **adecuadas** y plantearlas en un buen momento.”



50

“Hasta que no sepas cómo compra la gente un inmueble, no venderás un **carajo**”.



*(Perdona mi francés, pero es una lección que me costó aprender y todavía me duele).*



“La **profesionalidad** de una agencia inmobiliaria se ve o se percibe por los agentes inmobiliarios que trabajan en ella.”

52

“No confundas nunca el **precio** de un inmueble con su **valor**. El precio se lo pones tú; pero el valor se lo pone tu cliente.

Si sabes cómo darle valor a tu inmueble, el precio, créeme, no tendrá tanta importancia.”

1 l petróleo



0,53€

1 l refresco



0,62€

*“Nosotros no vendemos apartamentos; ponemos al alcance de los clientes un estilo de vida”.*

53

¡Wow! Una de las primeras frases que me hizo reconocer, que todavía tenía mucho que aprender en este sector inmobiliario.



54

“Cuidado con los jóvenes clientes que buscan su 1ª vivienda.

Ni son tan **listos** como ellos creen; ni son tan tontos cómo los crees tú.”



55

“Las palabras: “Gracias”, “Por favor” y “Buenos Días”; te abrirán **puertas** en este sector inmobiliario que tú ni siquiera sabes que existen.”



56

“He aprendido con los años que **difícilmente** se corrige lo que se permite que arraigue.

Cambiar los malos hábitos de un agente inmobiliario a veces es más difícil que pasar un examen de física nuclear.”



57

“No te equivoques.

**Informar** a tu cliente sobre un inmueble no es vender; aunque le informes bien.”



www.tuentifoto

58

“Si no quieres o no puedes trabajar los sábados, no estás hecho para el sector inmobiliario”.

Se **cierran** más ventas los sábados; que en el resto de la semana”.



“En este sector inmobiliario los **pequeños detalles** es lo que hace que la mayoría de los clientes se decidan por tu inmueble y no por otro; o al menos por tu agencia y no por la competencia.”

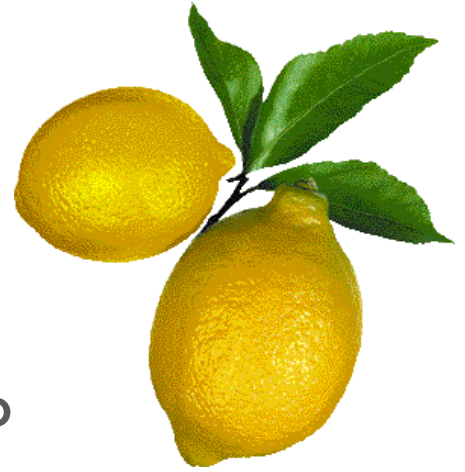
59



60

“Hay 3 formas de **aprender** a vender inmuebles:

- 1.- Imitando a los mejores; que es la forma más fácil.
- 2.- Leyendo y reflexionando; lo cual es encomiable, pero lento.
- 3.- y Aprender por experiencia; lo cual es bastante amargo.”



“Aunque existe, no confíes en la Suerte.

61

Venderás un inmueble mañana si llamas hoy a 10 clientes. Diez llamadas al día son 60 a la semana.

Esta es la única forma de garantizarte ventas mensuales.”

**SAGITARIO**



Entra en un periodo de abundancia. el día de hoy recibirá muchas llamadas un cliente le comprara dos inmuebles y otro cliente le dará una reserva captara un edificio completo y la gente hara fila para comprar

62

Esta es tu arma secreta.

“Venderás muchos más inmuebles, más rápido, si **visualizas** la venta en tu cabeza antes de que conozcas al cliente.”

*(y esto no es psicología barata).*



“Algo que también he aprendido en este sector inmobiliario es que conocer las técnicas y estrategias de venta que todo el mundo sabe; es como no saber **nada.**”

63

¡Ojo al dato!



64

“El sistema de venta MLS para vender inmuebles, es como 3 en una cama para hacer un niño”.

Y lo digo yo, (y otros como yo) con todo respecto a aquellos que piensan lo contrario.



65

“Los clientes no esperan que el promotor inmobiliario sea perfecto.

Lo que quieren es que les resuelva su problema cuando la cosas se **complican** y que cumpla con sus promesas.”  
¿A qué no es pedir mucho?



66

“Una agencia inmobiliaria exitosa es como una fiesta de cumpleaños; todo depende de cómo **repartas** el pastel.”



¡Gracias por Leer  
mis Experiencias!

Carlos Pérez-Newman

... quien **NO** se atreve a enseñar,  
sin dejar de aprender.

Coach Inmobiliario  
Mentor para Profesionales del Sector  
Experto en Ventas y Marketing  
inmobiliario



# ¡Y esto es Todo!

66 verdades que te ayudarán:

- 1.- a vender más y mejores inmuebles;
- 2.- a ser un mejor profesional, y;
- 3.- a disfrutar más de tu trabajo.



# Las 66 Verdades

## Aprende el Negocio; no los Trucos del Negocio

Visita nuestro blog para leer  
sobre técnicas y estrategias de  
captación y venta inmobiliaria

<https://TuPuedesVenderMas.Com>

