



INTERMEDIO

INICIA TU NEGOCIO

WWW.CLUBDEBROKERS.COM

ÍNDICE

03 OPORTUNIDADES

04 MITOS Y REALIDADES

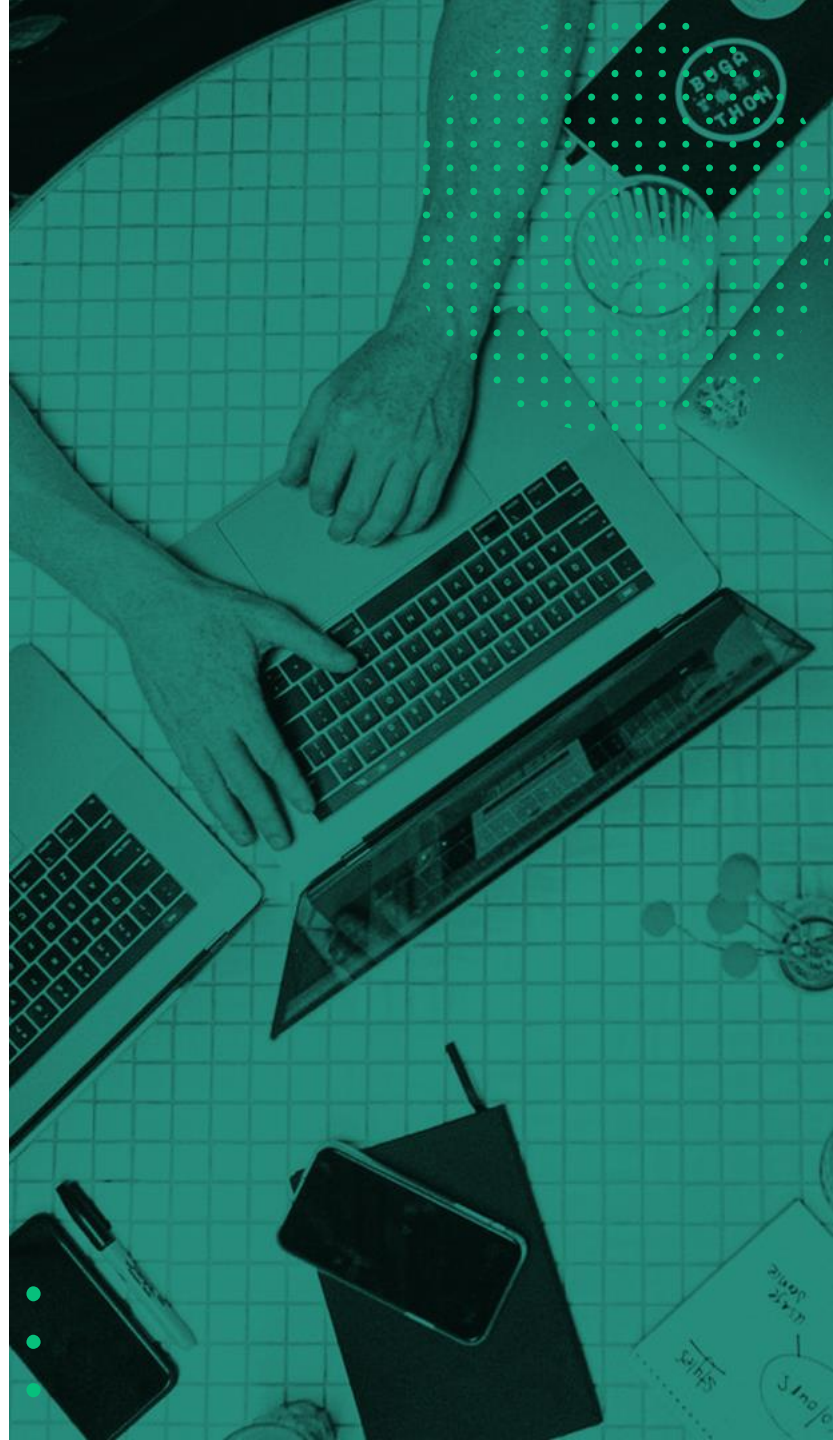
05 3 ERRORES COMUNES

06 MODELOS DE NEGOCIOS

14 COMO GANAR DINERO

15 CONOCIMIENTOS CLAVES

18 COMO INICIAR



INICIA TU NEGOCIO

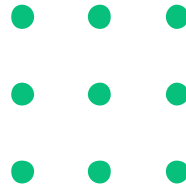
OPORTUNIDADES



ALTOS INGRESOS

Dentro del mercado de los inmuebles existen dos puntos muy importantes que nos permiten obtener altos ingresos:

- El valor de los inmuebles es elevado (siempre), y por su
- Naturaleza jurídica permite apalancarse.



SATISFACCIÓN Y ESTATUS

El estatus permite a los brokers cobrar un alto precio por sus servicios; y a su vez te facilita la obtención de clientes los cuales te buscarán realizar negocios, cerrar contratos o para tenerte como un socio estratégico.

MITOS Y REALIDADES DEL NEGOCIO INMOBILIARIO



Necesito dinero para iniciar, **REALIDAD** te vas a apalancar por medio de contratos;



Necesitas experiencia, **REALIDAD** una persona motivada y con las herramientas adecuadas vende;



“Los bienes raíces son solo para los ricos”,
REALIDAD cualquiera puede hacerlo!.

3 ERRORES

MÁS COMUNES EN EL NEGOCIO INMOBILIARIO



NO PREPARARSE

Debes estar en una preparación constante en:

- El modelo de negocios;
- En el proceso, y
- Ganancias.



PENSAR QUE TODO SERA PERFECTO

Piensa, planea y analiza tu próximo movimiento:

- Piensa en que lo puedes lograr;
- Repite inteligentemente tus acciones, y desarrolla tu
- Inteligencia emocional.



NO INVERTIR EN CONOCIMIENTO

Invierte en:

- Habilidades, y
- Sistemas.

MODELOS DE NEGOCIOS



INICIA TU NEGOCIO

PASOS A SEGUIR

DECIDE EL MODELO
DE NEGOCIO



DOMINAR EL NEGOCIO



CREAR TU PROCESO



HAZLO RENTABLE

BROKER

MODELOS DE NEGOCIOS

Un **BROKER** es un asesor inmobiliario que se dedican a la **comercialización de inmuebles**, los cuales pueden ser nuevos o usados.

Este se encarga del **todo** el proceso de compra-venta:

Fijar un precio; revisión legal del inmueble; elaboración de plan de marketing, tramite del crédito hipotecario del comprador, negociación, entre otros.



BROKER PASO A PASO



Conoce el VALOR DE LOS INMUEBLES, a través de UN VALUADOR, existen 5 valores:

- El que el propietario quiere;
- El precio de valuó (bancario u opiniones de valor);
- El valor comercial;
- El valor catastral, y
- El valor en el que se cierra la operación.



Conoce la SITUACIÓN LEGAL DEL INMUEBLE, a través de una alianza estratégica con una NOTARIA.



Realiza un PLAN DE COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA donde estipularás los PASOS A SEGUIR para vender un inmueble; a su vez realiza una ESTRATEGIA CLAVE dentro del plan que te brinde un valor agregado ante el propietario del inmueble.



Elaboración de CONTRATOS DE COMPRA-VENTA, a través de una NOTARIA. Los cuales son: Oferta; Promesa; Contrato y Escrituración

INVERSIONISTA


MODELOS DE NEGOCIOS

Esta **enfocado** en:

- Flujo de efectivo por un inmueble;
- Ganancias de capital en la compra de un inmueble;
- Ganancias por plusvalía a través del tiempo,
- Entre otros.

Y ganado dinero a través de...



- 
- Remates bancarios;
 - Compras a largo plazo (plusvalía);
 - Inmuebles productivos;
 - Sub arrendamiento;
 - Construcción;
 - Flipping/remodelación,
 - Compra de bajo precio.

INVERSIONISTA BIENES RAÍCES CON NEGOCIO PROPIO

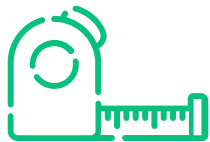
MODELOS DE NEGOCIOS

En este modelo **la base** del negocio es la comercialización inmobiliaria y cuenta con **3 variables**:

- Comprar inmuebles de contado (a bajo precio);
- Alianza para remodelar y comercializar el inmueble, y
- Venderla/Comercialización inmobiliaria.

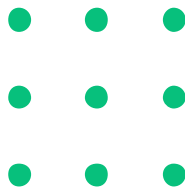


INVERSIONISTA BIENES RAÍCES CON NEGOCIO PROPIO



REMODELACIONES

Las remodelaciones son una **ESTRATEGIA** que puede brindar un **valor agregado** a un inmueble que en principio puede no ser una inversión rentable, como los inmuebles de interés.



CONSTRUCCIÓN

Construir viviendas en terrenos determinados (**VIABLES**), pueden ser casas, departamentos, locales, entre otros.

COMO GANAR DINERO EN EL NEGOCIO INMOBILIARIO



COMPRADOR, es quien tiene el dinero por lo usual a través de un crédito hipotecario, y la intención de comprar el inmueble, y te genera ganancias a través de:

- Una comisión compartida, y
- Gestoría de Crédito.



VENDEDOR, a través de la venta del inmueble se obtiene:

- Comisión por comercialización;
- Compra a bajo precio;
- Asociación, y
- Aportación.



INMUEBLES, a través de:

- La administración de inmuebles;
- Plusvalía;
- Subarrendamiento, y
- Remates.

CONOCIMIENTOS CLAVE EN EL NEGOCIO INMOBILIARIO



PROCESO DE COMPRA-VENTA

Inicia cuando el propietario de un inmueble quiere vender su inmueble, este proceso debe **CUMPLIR** con los siguientes:

- Escritura publica/titulo de propiedad;
- Contrato de compra-venta;
- Oferta de compra;
- Promesa de compra, y
- Escritura publica.



VALOR COMERCIAL

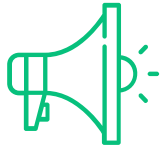
Debes aprender a calcular el precio de un inmueble, **NO DEPENDAS** de un valuator, **especialízate por zonas** teniendo en consideración los mts², amenidades, tiempo, entre otros.



VENTAS

ESCUCHA al cliente, resuelve su necesidad y realiza un cierre **exitoso**.
“Los bienes raíces son negocios de personas, no de inmuebles”.

CONOCIMIENTOS CLAVE EN EL NEGOCIO INMOBILIARIO



MARKETING

Ofrece el inmueble al **MAYOR NUMERO** de posibles compradores a través de **estrategias** offline y online.



CRÉDITOS HIPOTECARIOS

Te brindarán argumentos **CLAVE** para **cerrar ventas**:

- Los créditos más adecuados a las necesidades del cliente;
- La documentación;
- Explicaciones,
- Entre otros.



CAPTACIÓN DE CAPITAL

Lograr **CAPTAR INVERSIONISTAS** que se interesen por los bienes raíces; así como **CONOCER** los **instrumentos legales** que te permitan la captación de capital.

CONOCIMIENTOS CLAVE EN EL NEGOCIO INMOBILIARIO



USOS DE SUELO

Estos te **PERMITEN CAPTAR** o ubicar propiedades que tienen **potencia** de inversión o de venta.

Conocer de **FORMA GENERAL** con el fin de conocer el escenario **más rentable** para cada inmuebles.



BUSCA/UTILIZA MENTORES

Que te **ENSEÑEN** la parte de:

- Negocios;
- Ventas, y la
- Humana.



CÓMO INICIAR TU NEGOCIO INMOBILIARIO

1. **PLAN DE NEGOCIOS**, delimita la actividades exactas a la que te vas a dedicar para cumplir tu objetivos;
2. **ATRAE A TUS CLIENTES**, a través de: Llamadas, Google Ads, redes sociales, relaciones de networking, entre otros;
3. **PRESENTACIÓN DE VENTAS**; es el plan de marketing inmobiliario;
4. **CONTRATOS Y FORMATOS**, de oferta de compra, registro de cliente, contrato de promesa de compra-venta, entre otros;
5. **SISTEMA DEL NEGOCIO**, no caigas en el autoempleo, crea un equipo de trabajo;
6. **GANANCIAS**, siempre busca obtener tus ganancias en tiempo y forma;
7. **ESTRUCTURA EMPRESARIAL**, cuenta con espacios u oficinas (pueden ser virtuales), ten una imagen corporativa y atrae clientes.