



La Comercialización del Inmueble: Principios de Mercadotecnia, Promoción y Publicidad

Ing. Juan Lorenzo Gutiérrez

Ingeniero Industrial egresado de la Universidad Panamericana

Técnico Superior Universitario en Comercialización Inmobiliaria TSU-CI Ced. Prof. 6260497

Profesional Inmobiliario Certificado por AMPI Cd. de México PIC-08-801

Socio AMPI Cd. de México

juan.lorenzo@vivabien.mx

Nextel: 3097.3570



Mercadotecnia:

La Mercadotecnia desarrolla ideas, productos o servicios y planifica su precio, distribución y promoción para favorecer intercambios que satisfagan tanto las necesidades de los consumidores como la de los proveedores.



Mercadotecnia aplicada a bienes raíces:

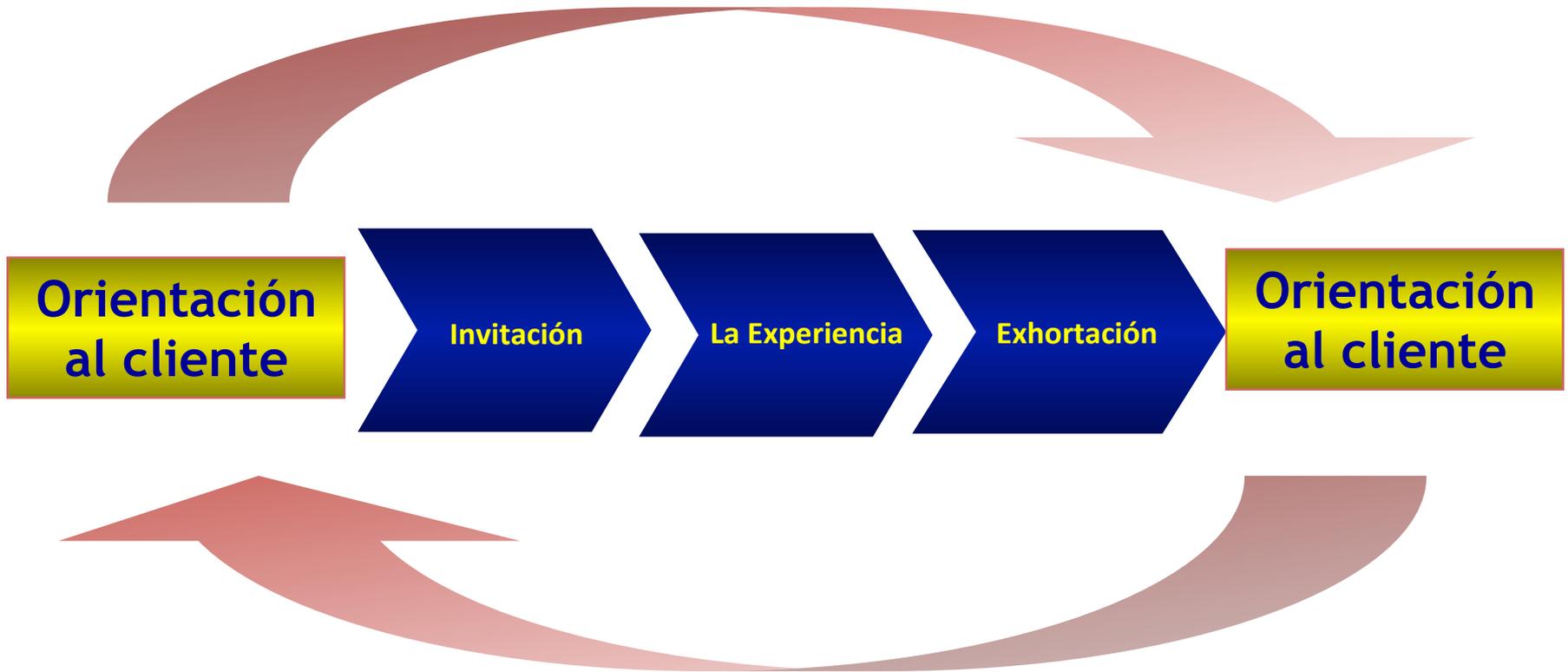
Mercadotecnia..... es el arte de crear las condiciones necesarias por las cuales el comprador se convence a sí mismo...

Harvey Mackay –empresario-

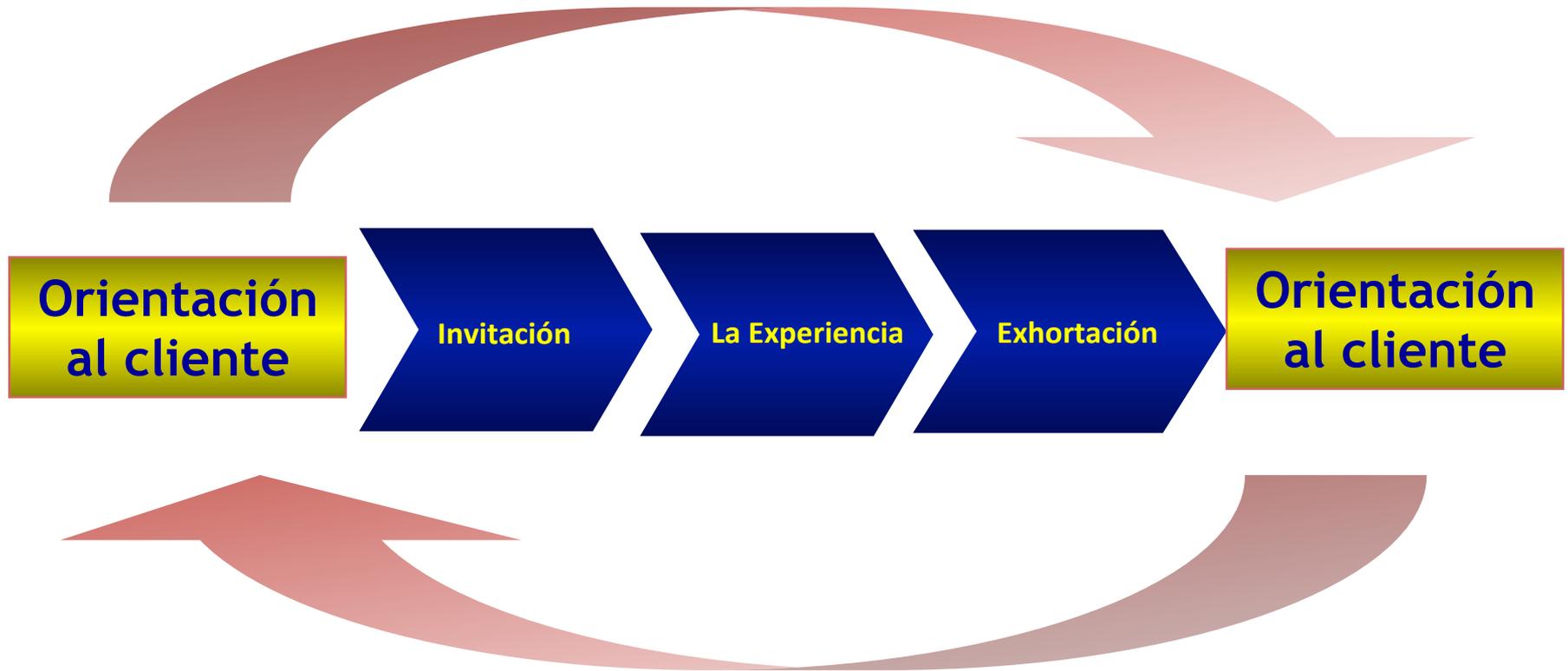
Eat with the sharks without being eaten alive



Mercadotecnia actual: La era del cliente



Mercadotecnia en Bienes Raíces



Cómo se logra una marca poderosa:



Creando valor para el cliente:

“Es la suma de los beneficios percibidos que el cliente recibe, menos los costos percibidos por él al adquirir y usar un producto o servicio”

Michael Porter



Estimación del valor = percepción

**Estimación del
Valor para el
cliente** =

Intangible

- Grado de satisfacción
 - De acuerdo a su percepción
-
- Costos:
 - Financiero
 - Tiempo
 - Energía
 - Psicológico

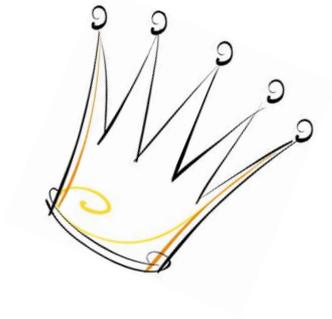
Intangible

Tangible

Beneficios de una Marca Poderosa

- Los consumidores están dispuestos a pagar más por ella
- Incrementa la efectividad de la mercadotecnia y la comunicación
- Nos diferencia claramente de la competencia
- Facilita la introducción y comercialización de nuevos productos y/o servicios
- La mayoría de los clientes orientan su decisión con base en una marca

Bienes Raíces: La Reina de las Ventas



La Experiencia

La Experiencia

MERCADOTECNIA PARA LA SEGUNDA VENTA: EL INVENTARIO



INGRESO DE LA PROPIEDAD AL INVENTARIO

PRECIO

Razones por la cuales no se vende una propiedad:

Mercadotecnia

1. Fuera de precio
2. Mala promoción
3. Fuera de precio y mala promoción



PRECIO

Elementos:

- Estudio de mercado
- Análisis de rentas
- Conclusión



DESARROLLOS INMOBILIARIOS

- Conocer la competencia a fondo
- Estudio de mercado
- Conocer la competencia a fondo
- Evaluación periódica
- Determinación de valores:
 - Preventa
 - Departamento muestra
 - Desarrollo terminado

www.softec.com.mx

www.tinsamexico.mx

PRODUCTO

INVENTARIO DE LA PROPIEDAD

Fotos:

Fachada

Entorno

Cocina

Otras

Recámaras

Happy Realtors
www.happyrealtors.com

Desea vender o rentar su propiedad?
TEL 4737.3137 – 4737.3138
TEL 5679.5734 – 5677.0154

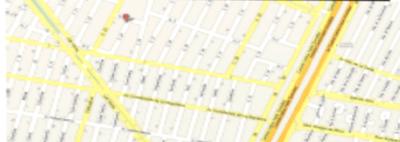
Ficha propiedad 17000

Información de la propiedad	
Tipo de inmueble	Casa sola
Propósito	Venta
Precio	3,500,000
M2 Construcción	500.00
M2 Terreno	475.00
Precio	0.00
Edad	20
Librado en piso	No
Elevador	0
Numero de pisos	0
Departamentos por piso	0
Numero de edificios	0
Total de departamentos	0
Numero de casas	0
Estacionamiento	Maq

Descripción
ENORME CASA EN ESQUINA, HALL RECIBIDOR, 2 SALAS AMPLIAS, COMEDOR, COCINA DESAYUNADOR AL AIRE LIBRE, AREA DE BAR, BALCON AMBAS, LAS OTRAS 3 COMPARTEN UN BAÑO COMPLETO, CUARTO DE SERVICIO CON BAÑO COMPLETO Y TERRAZA, AREA DE LAVADO, CUARTO DE PLANCHADO, BODEGUITA, AREA DE TENDIDO, ESTACIONAMIENTO PARA 4 AUTOS, JARDIN DE 200 METROS.

Ubicación	
Estado	ESTADO DE MEXICO
Municipio	NEZAHUALCOYOTL
Colonia	CAMPESTRE GUADALUPANA
Calle	24

Entre calles
Cerca de METRO NEZAHUALCOYOTL Y BOSQUES DE ARAGON



Por qué son tan importantes las fotografías?

Departamento en Venta Insurgentes Sur, Col. Condesa. Cuauhtémoc, Distrito Federal

[Regresar a la lista](#) [Guardar como favorito](#)

[Me gusta](#) 0

[Twittear](#) 0

[G+1](#) 0

[Compartir](#)

[Quiero cumplir mis pla](#)

\$1,975,000

[Alerta de precio](#)

[Detalles](#)

[Ver mapa](#)

[Calculadora de pagos](#)

[Hipotecas](#)

[Imprimir](#)



Amueblado: No
Edad: 50
m2 construcción: 120
Nivel: 1
Baños: 2.0
Departamentos: 6
Estacionamientos: 1
Recámaras: 3

[HAZ CLICK PARA VER EL TELÉFONO](#)

Comentarios

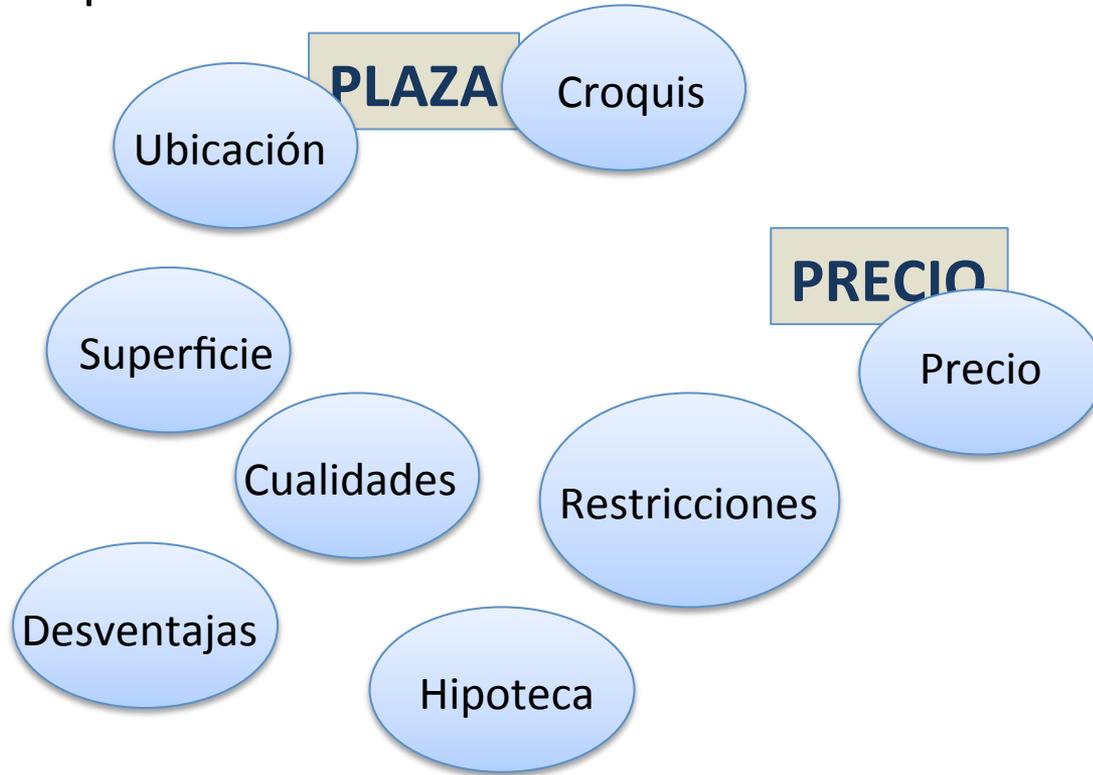
Estancia, comedor, cocina integral (sin estufa), 3 recs., la principal con baño integrado. Las otras recs. con clóset (pequeño), 1 baño completo más en pasillo. Área de lavado integrada en la cocina., jaula de tendido en azotea. Todo el departamento está alfombrado, instalación de CCTV y teléfono, 1 lugar de estacionamiento, en fila con otro, gas estacionario, conserje, interfón. NO SE PAGA mto. Precio negociable.



PRODUCTO

Conocer el producto es una parte fundamental de la mercadotecnia

Descripción del inmueble:



Formato: Inventario; deberá incluir descripción del inmueble

PRODUCTO

Descripción del inmueble:

*Objetivo: Lograr un eficiente uso del teléfono, es decir, que se concrete una cita para visitar el inmueble, con un **cliente pre-calificado**.*

El profesional inmobiliario aprovecha esta herramienta para captar necesidades y ofrecer en su caso otras propiedades.





GRUPO INMOBILIARIO SOHO
+52 (55)56773318
+52 (55)56773680
clientes@gruposoho.com.mx

SANTA CECILIA, XOCHIMILCO, CASA SOLA, 4 RECAMARAS, 420 M2 JARDÍN

Venta: \$2,000,000 MN



INFORMACIÓN DEL INMUEBLE

Venta

TIPO:Casa Sola Residencial

CARACTERÍSTICAS: BONITA CASA, SANTA CECILIA, XOCHIMILCO, 4 RECAMARAS, 3.5 BAÑOS, 5 CAJONES DESCUBIERTOS, 3 CAJONES CUBIERTOS, 420 M2 JARDIN

CLAVE: CVR/SH/0412/019

NUM. RECÁMARAS: 4.0

NUM. BAÑOS: 3.0

MEDIO BAÑOS: 1

ÁREA CONSTRUIDA: 296.00 m2

ÁREA DEL TERRENO: 580.00 m2

UBICACIÓN

Xochimilco, Distrito Federal

COLONIA: Pueblo Santa Cecilia Tepetlapa

CODIGO POSTAL:16880

MÁS INFORMACIÓN

Niveles Construidos:2

Espacios para Coches:8

Cuarto de Servicio:Integrado

Línea Telefónica:1

Tipo Clima:Ventana

Tipo de Terreno:Plano

Edad:15

M2 del Jardín:420

Comentarios:AMPLIO JARDÍN, SE ACEPTA CRÉDITOS,

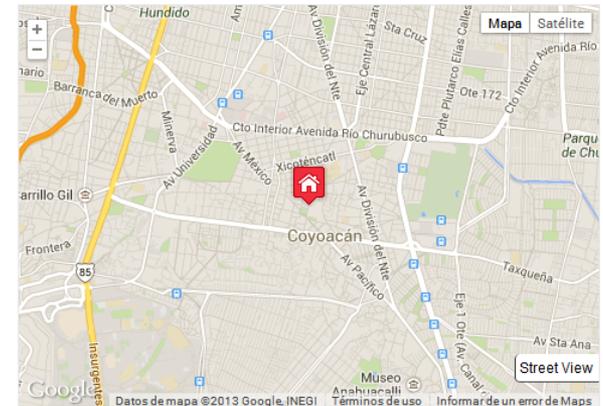
AMENIDADES:Zona Arbolada, Estudio, Escuelas

Cercanas, Gimnasios Cercanos, Accesos

Escanee para ver
Inmueble en sitio Web



Ficha técnica de la propiedad



PRODUCTO



Contrato y documentación legal en regla

Objetivos:

Evitar imponderables que dificulten el proceso legal de la compraventa, o incluso la impidan.

El comprador potencial espera de nosotros que hayamos realizado la tarea.

DESARROLLOS INMOBILIARIOS

Diagnóstico jurídico:

- ✓ Antecedentes: Título de Propiedad con sello del RPP
- ✓ Planos
- ✓ Alineamiento y número oficial
- ✓ Constancia de zonificación
- ✓ Licencia y Manifestación de Construcción
- ✓ Aviso de Terminación de Obra
- ✓ Régimen de Propiedad en Condominio (boletas predial individualizadas)
 - Tabla de Valores e Indivisos
 - Reglamento del condominio
- ✓ Boleta predial (individualización)
- ✓ Boleta agua
- ✓ Personas Física: Identificación
 - Acta matrimonio
- ✓ Personas Morales: Acta Constitutiva
 - Poderes e identificación del Representante Legal

PRODUCTO



Condiciones de visita:

Propiedad habitada

Propiedad deshabitada

Conocer el inmueble

PRODUCTO

Reparaciones y mejoras:

Limpieza Fugas de agua
Humedades Mal olor
Vidrios rotos

PERCEPCION

Requiere Escenificación de la propiedad?



PRODUCTO

Reparaciones y mejoras

Interiores

Exteriores

Otros detalles

Ventilación (abrir ventanas)
Limpieza, escombra
Mascotas: controlar olores

Limpieza mascotas
Patios y jardines
Pintura fachada

Guarda objetos valor
Quitar fotografías
No participar
No abrir a extraños

PROMOCION

Actividades y Herramientas de Promoción para la Venta de Inventario

El profesional inmobiliario debe estar en constante preparación,
siempre atento a las nuevas tendencias de promoción y publicidad



PROMOCION

Rótulo en la propiedad

El Logotipo y los colores que elijas son resultado de la misión, visión y los valores que quieres expresar.

- Recomendación: Independientemente del color que escojas, se aconseja usar un margen que contraste.
- Siempre buscar un tamaño, y elección de tipografía que faciliten la lectura
- KISS
- Se sugiere también colocar banderitas y donde se puede gallardetes

PROMOCION

Circulares, revistas a vecinos y volantes



DEPA NUEVO Filipinas esq. Zapata Col. Portales

75m2
Dos recámaras
Dos baños
Preciosa cocina integral
Muy iluminado
1 cajón estacionamiento

\$1'295,000



DEPARTAMENTO Floresta Coyoacán Coapa

65m2
Dos recámaras
Un baño
Cocina integral
Muy iluminado
Sin cajón estacionamiento

\$850,000



DEPARTAMENTO Col. Popotla Metro Cuitláhuac

65m2
Dos recámaras
Un baño
My cerca de Polanco
1 cajón estacionamiento

\$635,000



DEPAS NUEVOS JT Cuellar / Obrera Metro San Antonio Abad

50m2
Dos recámaras
Un baño
Cocineta
cajón estacionamiento (opcional)

DESDE \$593,000

PROMOCION

Conocimiento del producto

- Difusión con nuestro equipo de trabajo (caravana)
- Difusión con otros profesionales



PROMOCION

CONSTRUIR REDES SOCIALES CON OTROS PROFESIONALES

- En visitas a la propiedad
- Cursos
- Afiliarse a AMPI
- Intercambiar correo electrónico y dar de alta en Facebook y Twitter

The image shows a screenshot of a Facebook profile for 'Viva Bien Mx'. The profile picture is a green frog. The cover photo is a night view of a city skyline. The profile information includes: 'Trabajó en Vivabien.mx', 'Estudió en Universidad Panamericana' (Anterior: Una Horrosa), 'Vive en Puerto Vallarta', and 'De México, D. F.'. The right sidebar shows a recent post from 'Depend México' with the text 'Que nada te detenga depende de ti. Descubre la nueva imagen Depend®, muestra GRATIS AQUÍ'. Below that is an advertisement for 'Inversiones.com' with the text 'El Mundo de las Inversiones a tu Alcance Hoy!' and another advertisement for 'BBG Wireless' with the text 'Regístrate ya y participa para recibir hasta \$10,000 mensuales mejorando la...'. The top navigation bar includes 'facebook', a search bar, and the profile name 'Viva Bien Mx'.

PROMOCION

Viva Bien Mx Biografía Reciente Estado Foto Lugar Acontecimiento importante

Música

+ Agrega la música que te gusta

Películas

+ Agrega aquellas películas que hayas visto

Programas de TV

+ Agrega los programas de televisión que hayas visto

Libros

+ Agrega los libros que has leído

Me gusta · 5

 <p>L A Inmobiliaria Medel...</p>	 <p>Gestores Inmobiliarios</p>	 <p>Adriana Rosas Gestion ...</p>
		

 **Viva Bien Mx** compartió un enlace a través de Norma Hoffman.
18 de junio

**Fortuna Residencial, Euzkaro, Guadalupe Tepeyac Insurgentes, alrededores.**
www.vivabien.mx

Sólo 14 preciosos departamentos, desde 76 a 80m2, con acabados de lujo, dos recámaras amplias con cosets grandes, baño completo, cajón

Me gusta · Comentar · Promocionar · Compartir

 **Viva Bien Mx** compartió un enlace.
14 de mayo

Open House

Este 25 y 26 de mayo, de las 10 a las 18:00hrs en Bolivar 953....

Ven a conocer depa muestra, sus excelente terminados, ubicación y precio!!

Mas información: <http://www.vivabien.mx/property/75672-5-desarrollo-en-m-C3-A9xico-ciudad-de-mexico-distrito-federal-ni-C3-B1os-h-C3-A9roes-de-chapultepec>

**Bolivar 953 Ubicadísimos: Eje Central, Cumbres Maltrata, Eugenia, Tlalpan**
www.vivabien.mx

Aproveche precios de preventa, preciosos depas con magnificos acababos, entrega Septiembre 2013. Excelente ubicación, a dos

Me gusta · Comentar · Promocionar · Compartir

 **Viva Bien Mx** compartió un enlace.
14 de mayo

Te esperamos este 25 y 26 de mayo de las 10 a las 18hrs, para conocer departamento muestra del desarrollo Bolivar 953.... Excelentes espacios, terminados y ubicación... cerca Eje Central, Eugenia, Calz Tlalpan.... Elevador, salón fiestas, ... Ver más

PROMOCION

BENEFICIOS DE PERTENCER A AMPI:

BOLSAS INMOBILIARIA

La bolsa inmobiliaria es un listado compartido de inmuebles en exclusiva, que permite la cooperación entre profesionales inmobiliarios asociados.

A través de este sistema de trabajo las inmobiliarias asociadas pueden compartir operaciones inmobiliarias, contribuyendo a incrementar su negocio, a fidelizar a sus clientes y a ofrecerles el mejor servicio.

El funcionamiento de las bolsas inmobiliarias se basa en el acuerdo entre un grupo de empresas para compartir propiedades en exclusiva y de ese modo gestionar los inmuebles de manera conjunta.

Toda la actividad se rige por unas reglas internas que la regulan y articulan, apoyándose en un código ético de obligado cumplimiento para todos sus miembros, incluyendo porcentajes sugeridos para compartir.

PROMOCION

Herramienta: Bolsa Inmobiliaria AMPI: www.ampidf.com.mx

Bolsa Inmobiliaria | ¿Quieres contactarnos?



AMPI
Asociación Mexicana de
Profesionales Inmobiliarios
Ciudad de México

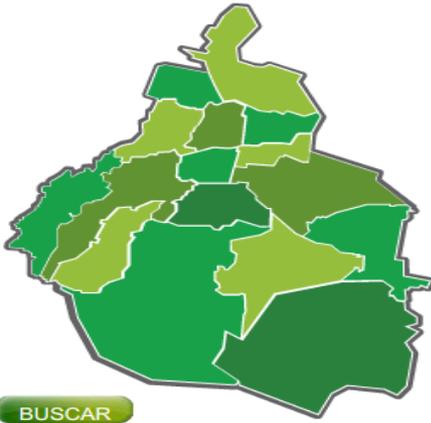
INICIO · QUÉ ES AMPI · INSCRIBETE · ACCESO ASOCIADOS · CAPACITACIÓN · ENLACE AMPI · ALIANZAS · PROPIEDADES



El espacio de los
profesionales inmobiliarios
en la Ciudad de México

7,793
Inmuebles

No de Asociados Hidalgo ,1
No de Asociados Veracruz ,2
No de Asociados Estado De México ,14



BUSCAR

MI SECCIÓN AMPI

- Invitación Membresía.
- Créditos INFONAVIT para Vivienda Usada.
- Ley de Extinción de Dominio Gobierno del DF.
- Inmuebles de Propiedad Federal, INDAABIN.
- Iniciativa De Ley Para La Prevención De Lavado De Dinero Y Financiamiento Al Terrorismo.
- Reglamento para operaciones compartidas AMPI.
- SIMULADOR HIPOTECARIO SCOTIABANK .

Temas de interés

- Informe Anual de Tesorería 2009.
- Mensaje del Presidente Mayo 2010.
- ISR Extranjeros.

¿Búscas por empresa?

¿Búscas por asociado?

¿Quieres comprar o vender?

PUBLICIDAD
3er diplomado
ampi - unam
BIENES
RAÍCES
febrero a junio
2010

**SI DE COMPRAR
VENDER O RENTAR
SE TRATA**

PROMOCION

BENEFICIOS DE PERTENECER A AMPI: EVENTOS COMERCIALIZACION

BUENAS NOCHES ESTIMADOS Y MUY QUERIDOS AMIGOS!!!

ATENTO RECORDATORIO!!!

COMERCIALIZACIÓN ZONA SUR

VIERNES 2 DE DICIEMBRE DEL 2011 HORA 10 A 12A.M.

**HACIENDA EL MOLINO DE FLORES No. 79
COL. PRADO COAPA 2DA. SECC.**

P.D. LA MAYORÍA ACORDÓ QUE SE HICIERA UNA PREPOSADA "de traje" EN LUGAR DE LA COMERCIALIZACIÓN QUE LES PARECE SÍ..... PARA NO PERDER LA COSTUMBRE Y EL OBJETIVO DE NUESTRAS COMERCIALIZACIONES PUEDEN TRAER SUS DIPTICOS, FICHAS TÉCNICAS, TARJETAS DE PRESENTACIÓN, CARTERA INMOBILIARIA,ETC. REGALITOS JIJL...O SOLO TU PRESENCIA OK!!

IMPORTANTE: PORFA CONFIRMA TU ASISTENCIA.....

RECIBAN UN FUERTE ABRAZO!!!

NORMA HOFFMAN TORRES



Herramienta: Eventos comercializacion AMPI

PROMOCION

BENEFICIOS DE PERTENECER A AMPI:

EVENTOS COMERCIALIZACION

LAS ACTIVIDADES:

1. LOS ASOCIADOS PROMUEVEN SUS INMUEBLES (DÍPTICOS, PROYECCIONES, VERBALMENTE)
2. SOLICITAN PROPIEDADES NO IMPORTA LA ZONA
3. SE REENVIAN MAILS DE REQUERITOS, SUGERENCIAS Y SOLICITUDES
4. SE HACE ENROQUE ENTRE INMOBILIARIOS PARA REALIZAR LA VENTA
5. RECIBEN TAMBIÉN A FUTUROS PROSPECTOS PARA AFILIARLOS

PROMOCIONES AMPI:

1. CURSOS DEL PERIODO
2. EVENTOS MENSUALES (COMIDAS)
3. FORO INMOBILIARIO
4. TODO LO RELACIONADO CON AMPI

PLATICAS GRATUITAS

SE DA UN TEMA DE INTERES INMOBILIARIO

PROMOCION

Redes sociales:

AYER:

Trato personalizado

Uno a uno

Teléfono

Correo tradicional

HOY:

Trato impersonal, más rápido,
mayor difusión en menor tiempo

Internet (facebook, twitter)

Correo electrónico

PROMOCION

Base de Clientes

El profesional inmobiliario deberá hacer una base de datos para poder comunicarse eficazmente con su red. Los datos que deberá tener la base deberán ser los suficientes para mantener una relación personalizada con sus contactos.

CONTROL GENERAL DE PROPIEDADES FEBRERO						
Fecha	Propiedad	Medio	Nombre	Telefono	Asesor	Seguimiento
09-Feb	D Culhuacán (Cauhtemoc)	Internet	Patricia Rodriguez	6549 4274	Miriam	Ya lo habia atendido Miriam, le di
09-Feb	D Culhuacán (Cauhtemoc)	m3	Noe Ibarra	6672 1757	Malena	Quiere crédito, le voy enviar x ema
09-Feb	C Paseos Tasqueña (P Encinos)	yahoo	Alma Lilia Mejia Rodriguez	6564 9115	Malena	Cita x granjas coapa 10-feb
09-Feb	D Culhuacán (Cauhtemoc)	Internet	Aline Muñoz	tel??	Malena	Se le envio correo electronico
09-Feb	D Culhuacán (Cauhtemoc)	m3	Victor Gamboa	6546.5066	Malena	le dejó mensaje
09-Feb	D Cauhtemoc (R Guadaluquivir)	rótulo	Josefina Islas	6525 8027	Malena	Ella se reporta
09-Feb	C Iztapalapa (J Echeverría)	Periodico	Consuelo Cruz	6604 0370	Malena	Ella se reporta
09-Feb	C San Lorenzo La Cebada (1o Mayo 1854)		Sra Consuelo	6604 0370. (1)	Vivi-JL	Cita 12 feb 14:00hrs
09-Feb	C Iztapalapa (J Echeverría)	Periodico	Luvia Cardel	5972.5420. (1)	Vivi-JL	Trae crédito Infonavit
09-Feb			José Carlos Jimenez	5399.8942. (1)	Vivi-JL	
09-Feb	D Coapa (Tenorios)		Iris Asecencio	(1)9191.9363	Vivi-JL	Lista de espera, ya hay una oferta
09-Feb	D Nápoles (Chicago)	m3	Manuel Martinez	6619 8190. (1)	Miriam	Cita domingo 13 feb
09-Feb	C Iztapalapa (J Echeverría)	Periodico	Omar Serrano	6690 8483	Malena	
10-Feb	D Culhuacán (Cauhtemoc)	rótulo	Gabriela Lozano	6691.9806	Vivi-JL	Proxima semana tardes cita
10-Feb	D Culhuacán (Cauhtemoc)	Internet	Anonio Gonzalez	6514 8536	Nieves	Cita domingo 13-feb
10-Feb	C Foviste (Calle F)	rótulo	Lilia Mendiola	6846 3015	Vivi-JL	Cita 11-feb
10-Feb	CH Cuajimalpa (Ahuatenco)	Periodico	Susana Barrios (Jer-Fal)	3093 5353	Vivi-JL	Pres. \$300kUSD cita sab 12 feb 1
11-Feb	C Foviste (Calle F)	Internet	Mario Brillanti	6674 6703	Nieves	Busca \$700 a\$750/2rec/
11-Feb	D Nápoles (Chicago)		Francisco Galindo	6728 2668. (1)	Nieves	Cita sabado 12:00hrs/lo atendio JL
10-Feb	D Banjidal (Cascada)		Sra Patricia	(1)2398 3198	Nieves	Hablarle para darle datos de Casc
11-Feb	D Banjidal (Cascada)	rótulo	Elizabeth Gonzalez		Nieves	Se sale de su presupuesto
11-Feb	D Culhuacán (Cauhtemoc)	Periodico	Rodolfo Bravo	6208.0853 e22	Nieves	El se reporta
11-Feb	C Sinatel (Ote 172)	rótulo	Alfonso Orozco	6538 3917	Nieves	Unitec Ermita Iztapalapa onve_alec
11-Feb	Quiere dar su casa		Ma del Carmen Jimenez Garcia	6272 0679	Nieves	
11-Feb	C Iztapalapa (J Echeverría)		Pedro Mendez	6773 3909	Nieves	Le interesa ver la casa
11-Feb	C Iztapalapa (J Echeverría)		Pedro Mendez	6773 3909	Nieves	Le interesa ver la casa
11-Feb	C Sinatel (Ote 172)	rótulo	Alfonso Orozco	6538 3917	Nieves	Unitec Ermita Iztapalapa onve_alec
11-Feb	D Banjidal (Cascada)	rótulo	Elizabeth Gonzalez	6208 0853 e22	Nieves	El se reporta
10-Feb	D Banjidal (Cascada)	rótulo	Elizabeth Gonzalez	6208 0853 e22	Nieves	El se reporta
11-Feb	D Banjidal (Cascada)	rótulo	Elizabeth Gonzalez	6208 0853 e22	Nieves	El se reporta
11-Feb	D Banjidal (Cascada)	rótulo	Elizabeth Gonzalez	6208 0853 e22	Nieves	El se reporta

PROMOCION

- Periódico, revistas

Redactando un anuncio ganador:



A tención del lector (diseño, color, destacado)
I nterés (hay que atrapar al lector)
D eseo: debe despertar el deseo y provocar.....
A cción: la llamada

IMPORTANTE: No redactar sin emoción.

Herramienta: anuncio periodico

PROMOCION

Redactando un anuncio ganador:

Principales puntos a considerar:

1. Texto fácil de leer
2. No usar generalidades que hagan adivinar al lector
3. Especifique localización general, número de recámaras y rango de precio
4. Localización (colonia)
5. Características especiales (atributos)
6. No usar adjetivos que den una falsa idea (iluminada, preciosa, amplia)
7. Evite abreviaturas

Genere una razón para llamar

Hay que cerrar el anuncio con una redacción que provoque la acción:

Gánelo!

Haga una cita hoy mismo!

Cónozca, llámenos!

Ejercicio: Redacte un anuncio de no más de 15 palabras de:

Departamento amueblado, dos recámaras, dos y medio baños, sala con pisos de parquet, comedor con chimenea, cocina integral con espacio para desayunador, cuenta con alacena, ubicado en planta baja, cuenta con precioso patio interior, con asador, ubicado en colonia del Carmen, Coyoacán, a unas cuadras del Centro de Coyoacán, estudio equipado con libreros empotrados de caoba, edificio con alberca, gimnasio, jacuzzi, cancha paddle, vapor, cuenta con vigilancia privada 24hrs. Para estrenar \$19,000 mas \$2,500 manto, requisitos, Póliza jurídica con valor de \$4,500, mes de renta, mes de depósito, fiador con bienes raíces en el Distrito Federal, 2 estacionamientos, bodega.

Casa sola, fraccionamiento ecologico, Tlalpuente, delegación Tlalpan, con vigilancia 24hrs, magnífica residencia, estilo ingles, con amplios espacios, sala y comedor con pisos de duela de encino con preciosa cantina y chimenea, estudio biblioteca con libreros empotrados, salón de fiestas para 150 personas con baños (separado de la casa), jardín de 2,000m2 mas 1,000m2 (de área federal), 4 recámaras todas con baño y vestidor, la principal con jacuzzi, 10 lugares de estacionamiento techados, edad 30 años, remodelada completamente hace 2 años, \$29,000,000. Citas sólo fines de semana, 2 cuartos de servicio con baño, área lavado, cuenta con: CCTV, alberca techada con cristal, conmutador, calefacción hidrónica, persianas y luces completamente automatizadas (sistema friendly neighbor).

Herramienta: anuncio periodico

PROMOCION

Publicaciones: qué lee nuestro mercado meta:

PLAZA



TIMECONTACT

algarabía.com revista que genera adicción

 **EL ECONOMISTA**

PROMOCION

INTERNET

✓ Páginas especializadas

Con costo

Gratis!!!

Metroscubicos.com

Inmuebles24.com

Zonaprop.com

Vivastreet.com

✓ Tú portal de Internet

The screenshot shows the Metroscubicos.com website. At the top right, there are links for "Suscríbete al boletín", "Inicia sesión", "Regístrate", and "Club inmobiliario". The main navigation bar includes "Busca tu inmueble", "Precios", "Créditos", "Consejos", "Hogar", "Anúnciate", and "Mi M3". The main heading is "Busca inmuebles en Distrito Federal (23,642)". Below this are tabs for "Comprar", "Rentar", "Renta Vacacional", "Traspasar", and "Vivienda nueva". A search form asks "¿En dónde?" with a dropdown for "Delegación o colonia" and examples "Miguel Hidalgo" and "Narvarte". It also asks "¿Qué tipo de inmueble?" with a dropdown for "Departamento" and a checkbox for "Sólo vivienda nueva". A prominent orange "BUSCAR" button is present. Below the search form are links for "Busca en otro estado" and "Búsqueda guiada NUEVO". A "Busca por clave" section has an input field and an "IR" button. A "Recomendaciones" section features three property listings: "Arts Suites & Lofts" (starting at \$2,060,000), "Victoria" (a residential complex for 649,700.00), and "Lo mejor en otros estados" (listing "Ama" for 138,000). To the right, there is a Chevrolet Traverse 2010 advertisement with a "6 MESES SIN INTERESES" offer and a "Servicios financieros" section advertising a 9.5% interest rate from Banamex. At the bottom right, there is a "Desarrolladores" section with logos for CLASS and grupo lar.

Redactar anuncios internet

TITULO:

Utilice el título para captar la atención, utilice el anuncio para despertar curiosidad. Recuerde que el título del anuncio es indexado por los motores de búsqueda. Debe ser descriptivo. Utilice para su título el texto que un cliente introduciría en un motor de búsqueda (Google, Yahoo, etc....)

-No utilice mayúsculas ya que son muy informales.

- Incluya en el título las dos o tres características o palabras clave más importantes que describan lo que anuncia. Esto es importante para que cuando los usuarios usen un Buscador en Internet encuentre su anuncio con facilidad.

-Procure que su [Departamento de venta o alquiler](#). parezca único y diferente de todos los disponibles.

- Si puede ofrezca algún tipo de incentivo: Un descuento, un regalo, etc. Por ejemplo "Rento departamento Cuernavaca Incluye refrigerador, centro lavado y aire acondicionado"

- Ponga todo su poder de persuasión en el Título: Un buen título puede multiplicar por diez el número de personas que lo leen.

Ej. buen título ***Precioso apartamento 1 recámara vista al mar***

FOTOS:

Incluya Fotos en su anuncio. La gente que lo ve y le gusta es más propensa a contactarlo que la gente que simplemente se lo imagina. Una foto vale más que mil palabras!!!

PUBLICITE SU ANUNCIO:

-Envíe el Url (dirección web) de su anuncio a todos sus contactos. Puede utilizar los recursos de la misma página. Tendrá que mandar de uno en uno en la sección que dice *envía esta propiedad a un amigo*. O puede copiar el url de su navegador y pegarlo a un email y lo envía a todos sus contactos.

-Use sus redes sociales como facebook, My space, Yahoo o Google. Comparta el Url de su anuncio con todos sus contactos. Esta es la manera más simple de hacerlo. La otra es enviar un mensaje comentándoles de su anuncio a todos.

SEGUIMIENTO:

-Es una cuestión importante. Si su anuncio no consigue resultados, modifíquelo. El objetivo deber ser aprender de sus errores. Busque los anuncios que funcionen. En la pagina podrás ver cuántas veces ha sido visto un anuncio y esto te dirá que tan efectivo es este.

- Si tienes más de una propiedad publícalas periódicamente (1 por día) así los buscadores te darán mayor exposición.

COSAS QUE NO SE DEBE HACER:

-Publicar el mismo anuncio una y otra vez seguido es lo que se conoce como "**SPAMMING.**" La práctica del **Spamming** conseguirá que sus anuncios sean eliminados y hará que su cuenta sea cancelada. Además, está demostrado que los clientes que ven el mismo anuncio repetido uno tras otro no responden. A nadie le gustan los **spammer**.

- **NO** intente que su Departamento aparezca como demasiado bueno para ser cierto. No exagere, simplemente resalte las características reales de su Departamento.

Una vez que tenga un anuncio efectivo [publique su anuncio de bienes raices Gratis](#). Y prepárese para recibir muchas visitas y responder varias llamadas.

Como atraer prospectos a nuestro portal:

Herramientas: [googleadwords](#)

PROMOCION

Correo electrónico

Entrega Julio 2012

ALERO

L. C. 6 1 7

Happy Realtors
www.happy.mx

☎ 5663.4272

Sólo 21 depas
2 o 3 recámaras
Roof Garden

Herramienta: correo electrónico

www.constantcontact.com

www.marketingpormail.com.mx

www.ymlp.com/mx



Lázaro Cárdenas 617
Portales

Departamento Tipo A

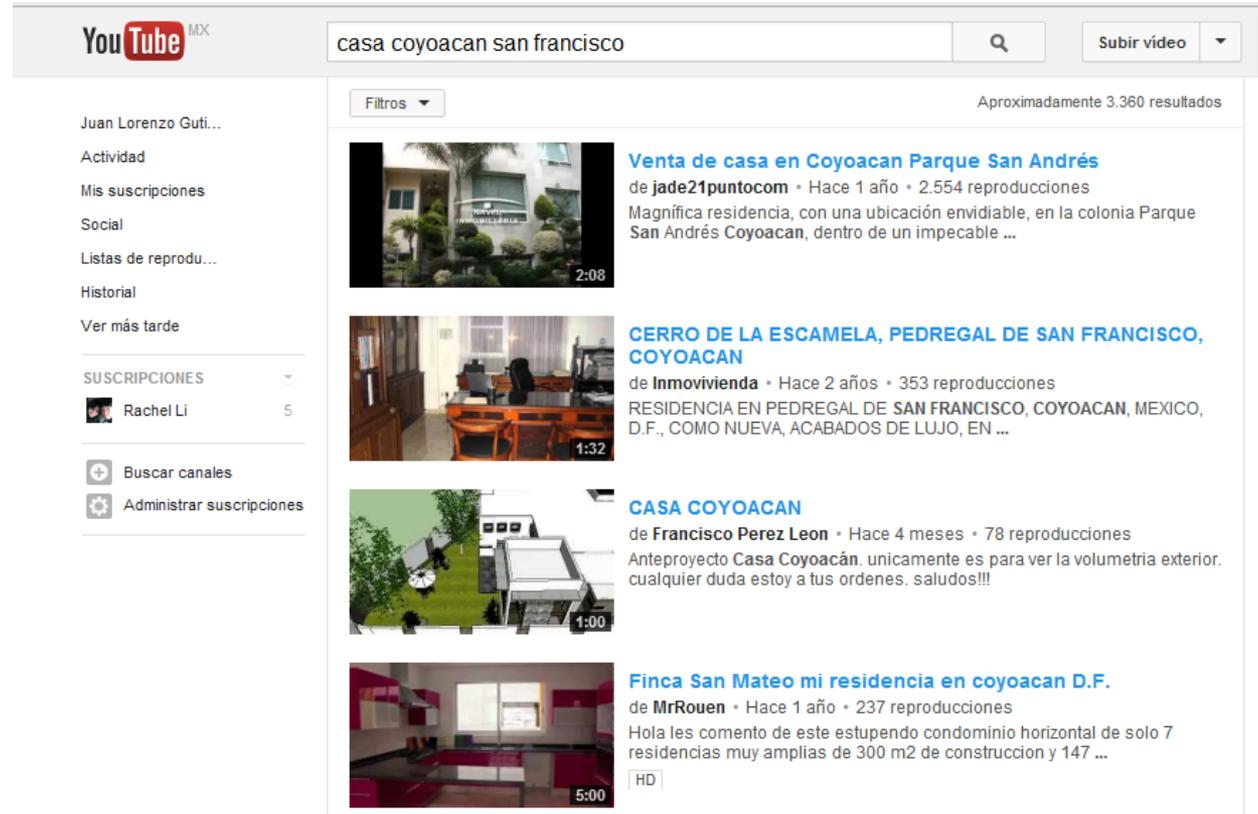
68.04 m²

Valor:



PROMOCION

Recorrido virtual



The image shows a YouTube search results page for the query "casa coyoacan san francisco". The page features a search bar at the top with the text "casa coyoacan san francisco" and a search icon. Below the search bar, there are filters and a dropdown menu for "Subir video". The search results are displayed in a list format, with each result including a video thumbnail, a title, a channel name, and a brief description. The first result is "Venta de casa en Coyoacan Parque San Andrés" by "jade21punto.com", with 2,554 reproducciones. The second result is "CERRO DE LA ESCAMELA, PEDREGAL DE SAN FRANCISCO, COYOACAN" by "Inmovivienda", with 353 reproducciones. The third result is "CASA COYOACAN" by "Francisco Perez Leon", with 78 reproducciones. The fourth result is "Finca San Mateo mi residencia en coyoacan D.F." by "MrRouen", with 237 reproducciones. The page also shows a sidebar on the left with navigation options like "Actividad", "Mis suscripciones", and "Historial".

YouTube ^{MX}

casa coyoacan san francisco

Filtros

Aproximadamente 3.360 resultados

Juan Lorenzo Guti...

Actividad

Mis suscripciones

Social

Listas de reprodu...

Historial

Ver más tarde

SUSCRIPCIONES

Rachel Li 5

Buscar canales

Administrar suscripciones

Venta de casa en Coyoacan Parque San Andrés
de **jade21punto.com** • Hace 1 año • 2.554 reproducciones
Magnífica residencia, con una ubicación envidiable, en la colonia Parque San Andrés Coyoacan, dentro de un impecable ...

2:08

CERRO DE LA ESCAMELA, PEDREGAL DE SAN FRANCISCO, COYOACAN
de **Inmovivienda** • Hace 2 años • 353 reproducciones
RESIDENCIA EN PEDREGAL DE SAN FRANCISCO, COYOACAN, MEXICO, D.F., COMO NUEVA, ACABADOS DE LUJO, EN ...

1:32

CASA COYOACAN
de **Francisco Perez Leon** • Hace 4 meses • 78 reproducciones
Anteproyecto **Casa Coyoacán**. unicamente es para ver la volumetria exterior. cualquier duda estoy a tus ordenes. saludos!!!

1:00

Finca San Mateo mi residencia en coyoacan D.F.
de **MrRouen** • Hace 1 año • 237 reproducciones
Hola les comento de este estupendo condominio horizontal de solo 7 residencias muy amplias de 300 m2 de construccion y 147 ...

5:00

HD

Herramientas: recorrido virtual (3trstudios.com, recorridosvirtuales.com, metroscubicos.com)

PROMOCION

DESARROLLOS INMOBILIARIOS

Promoción del desarrollo

- Etapas fundamentales de la promoción de desarrollos

La promoción de desarrollos tiene tres etapas fundamentales:

❶ Preventa

❷ Depto. Muestra

❸ Venta (entrega inmediata)

PROMOCION

Problemas?

La propiedad esta en precio, se está llevando a cabo una Adecuada promoción pero no se vende?

Tiene el inmueble algunas características que no se pueden percibir correctamente? (tamaño, distribución)

Ofertas demasiado bajas?

Escenificación de la Propiedad (Home Staging)

PROMOCION

Escenificación de la Propiedad

Qué no es?

No busca simplemente embellecer o mejorar la decoración de la propiedad

No busca simplemente embellecer o mejorar la decoración de la propiedad, mejorar condiciones de iluminación o percepción de espacios

PROMOCION

Escenificación de la Propiedad

Entonces qué es?

La mayoría de los compradores potenciales tendrán **gustos distintos**, orígenes distintos, edad distinta, proyectos de vida distintos... y de forma consciente o inconsciente, no van a lograr imaginar con facilidad lo que podría ser su futura vida en un espacio que lleva la huella de otras personas de forma tan presente.

Busca despersonalizar el espacio, mejorar la percepción del cliente potencial, creando un espacio neutro.

PROMOCION

Escenificación de la Propiedad

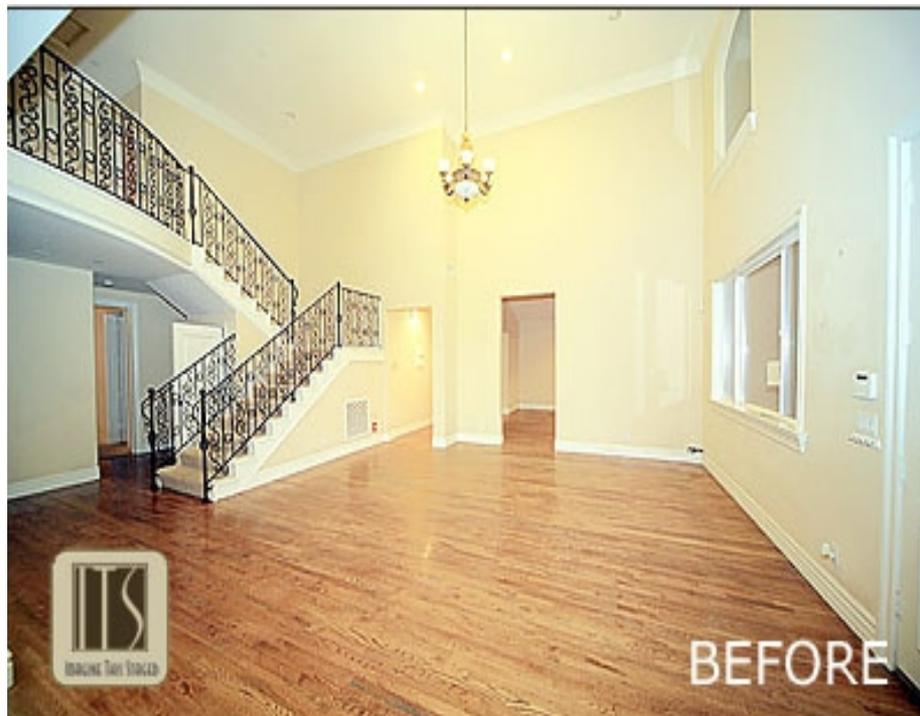
Resultados

Esta herramienta, es de reciente introducción en México, en otros países a logrado los siguientes resultados:

- Optimizar las visitas de compradores potenciales
- Hacer que su propiedad destaque en el mercado
- Dotar a su vivienda de un mayor atractivo
- Resaltar las cualidades del espacio y corregir sus defectos
- Vender rápido y al mejor precio

PROMOCION

Escenificación de la Propiedad



PROMOCION

Escenificación de la Propiedad



PROMOCION

Escenificación de la Propiedad



PROMOCION

Préstamos Hipotecarios

Broker Hipotecario

Una herramienta básica para una buena promoción es contar con un broker hipotecario, que ayude a nuestros clientes a conseguir el préstamo hipotecario ideal.

PROMOCION

Promoción propiedades difíciles:

1. Reconocer que son difíciles porque no es nuestro nicho o porque es una propiedad de capricho, o el segmento de mercado es muy reducido
2. Medir nuestra capacidad de atender dicha propiedad
3. Aprovechar red para ubicar colegas que conozcan ese mercado

4. Buscar gremios y directorios de clientes potenciales para ese mercado



PROMOCION

El Programa de Promoción del Inventario

a) Planeación

b) Ejecución

c) Evaluación de resultados

PROMOCION

El Programa de Promoción del Inventario

a) Planeación

1. Precisar nicho de mercado: tomando en cuenta las características propias del inmueble como son: ubicación, precio, uso de suelo, proyecto, nivel en el que se encuentra.
2. Qué medios consulta el nicho de mercado
3. Definir medios de promoción y publicidad



PROMOCION

El Programa de Promoción del Inventario

a) Ejecución

Elaborar un formato donde se determine:



PROMOCION

El Programa de Promoción del Inventario

a) Evaluación de resultados

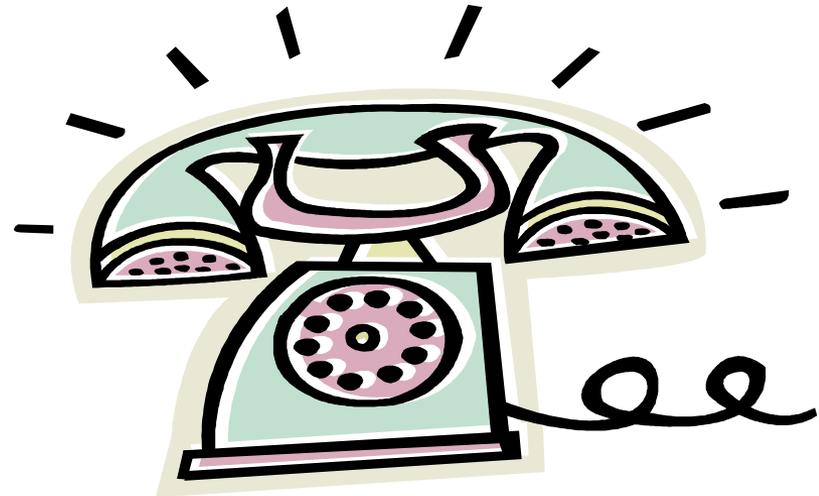
Verificar que se esté cumpliendo el plan y detectar oportunamente fallas y errores

Medición de efectividad de la promoción:

de llamadas

de citas

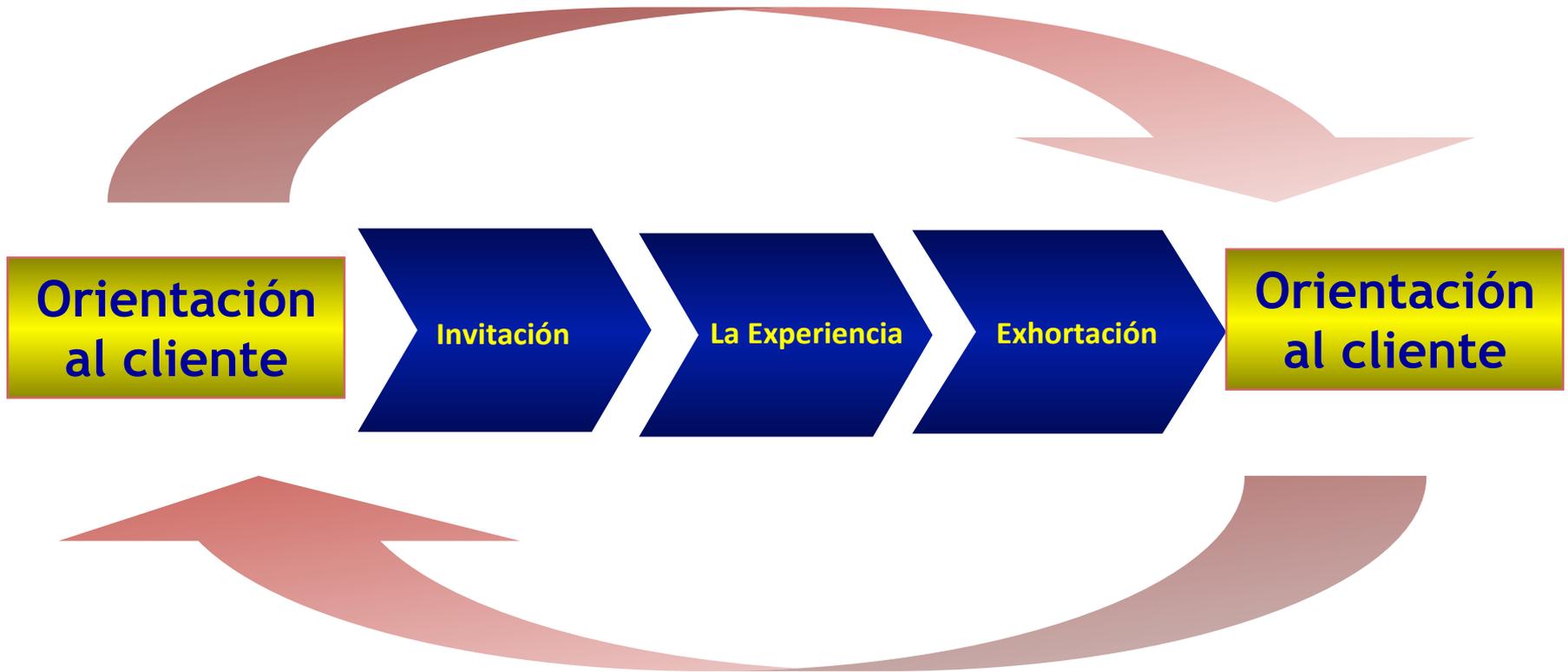
Operaciones generadas



Formato: Reporte actividades promocion

EXHORTACIÓN

Después de un Cierre Exitoso: Exhortación



Lograr una cartera de clientes leales.... Y otros colegas, asesores, amigos...

EXHORTACIÓN

Exhortación

Redes sociales

No me olvides

El verdadero profesional inmobiliario nunca permitirá que un antiguo cliente le olvide.

No solo porque un cliente satisfecho puede volver a serlo, probablemente varios años más tarde, sino porque un cliente que sea capaz de recordar a la persona que hizo un trabajo profesional es siempre nuestra mejor fuente de referencias.

Hay estudios que acreditan que hasta el 60% de llamadas de una agencia inmobiliaria para discutir un posible mandato de venta tienen como origen las referencias dadas por antiguo cliente satisfecho.

EXHORTACIÓN

Redes sociales

No me olvides

1. Hacer una base de datos de los clientes
2. Enviar información periódicamente
3. Materiales de promoción (plumas, calendarios, etc.)