



INSTITUTO  
PREMINENCE

# HERRAMIENTAS

PARA GENERAR

# ALTAS

# COMISIONES

EN BIENES RAÍCES



## Diálogos para para obtener clientes

### Ejemplo 1

Este es un diálogo para obtener prospectos llamándole a un conocido cercano o amistad y hacerle saber que cuenta contigo para lo que necesite, en el tema de bienes raíces en general (compra, venta, renta, créditos).

¡Hola! ¿Cómo estás? ¡Espero que todo esté muy bien! Te llamaba por dos cosas. Primero para saludarte y ver cómo va todo (*hacer plática en general para hacer clic, preguntar sobre tema en común, familia, proyectos, etc*).

Y la segunda razón por la que te marco es que quería platicarte que actualmente me estoy dedicando a los bienes raíces, y quería platicarte como te pudiera ayudar cuando lo necesites, ya sea a ti, o alguien que conozcas:

- Por ejemplo, en caso de que quieras comprar o rentar una propiedad, te puedo asesorar con los precios de cada zona y ayudarte a encontrar las mejores opciones, tenemos un catálogo muy grande de propiedades.
- En el caso de que quieras vender, puedo hacerte un estudio comparativo de mercado, para conocer el valor de la propiedad y saber cuánto puedes obtener por ella.
- También tenemos un área donde podemos ayudarte a conseguir un crédito más económico y mucho más rápido.
- Finalmente, si ya cuentas con un crédito podemos refinanciarlo para obtener mejor tasa plazo, pago mensual.

¿De casualidad conoces a alguien que pueda requerir estos servicios? Tal vez ahorita no lo requieras, pero siempre es importante tenerlo presente para cuando se requiera, ¿no crees?

### Ejemplo 2

#### Dialogo para obtener PROSPECTOS en el tema de conocer EL VALOR DE TU PROPIEDAD.

¡Hola! ¿Cómo estás? ¡Espero que todo esté muy bien! Te llamo otra vez, porque la vez pasada te comentaba que te puedo ayudar en varias cosas en bienes raíces ya sea a ti o a tus conocidos.

Tal vez de momento no estés interesado en vender tu propiedad, pero siempre es bueno conocer el precio de mercado de nuestra propiedad, para que vayas haciéndote una idea de cuánto ha aumentado su valor, desde el momento que lo adquiriste.

Yo te puedo ayudar a hacer una estimación de valor para conocer el precio de tu propiedad, sin costo alguno, de tal manera que puedas decidir si es buen momento de comprar, vender etc.

En caso de que no cuentes con esta necesidad actualmente, ¿De casualidad conoces a alguien que pueda requerir este servicio?

### Ejemplo 3

#### Dialogo para obtener PROSPECTOS utilizando el tema de Créditos.

¡Hola! ¿Cómo estás? ¡Espero que todo esté muy bien! Te llamo otra vez, porque la vez pasada te comentaba que te puedo ayudar en varias cosas en bienes raíces ya sea a ti o a tus conocidos.

Te quiero comentar que en caso de que estés buscando comprar casa ahorita o en el futuro, tenemos un área donde podemos ayudarte a conseguir un muy buen crédito: con un buen pago mensual, que te resulte y muy atractivo. Esta asesoría es sin costo.

O en el caso de que ya estés pagando tu crédito, podemos ofrecerte uno que tenga mejores condiciones. Es decir, que con un nuevo crédito pagues el actual y te quedes con un pago mensual más cómodo, una tasa más cómoda o un plazo menor. Normalmente cuando pasa el tiempo, mejoramos nuestra situación y los bancos nos pueden ofrecer mejor crédito del que ya tenemos. Esto es lo que se conoce como sustitución de hipoteca. Para esto, contamos con especialistas en el tema de hipotecas.

¿De casualidad conoces a alguien que pueda requerir estos servicios?

### Ejemplo 4

#### Una vez que consigues un referido que requiere un servicio inmobiliario, usa este diálogo para marcarle a un referido que tus contactos te proporcionaron.

¡Hola! Soy \_\_\_\_\_, agente de bienes raíces. Me paso tu contacto \_\_\_\_\_ y me sugirió que te contactará, ya que me comenta que probablemente estés interesado en (comprar, vender, rentar, crédito etc) y yo me dedico a esta área. ¿Tendrás 1 minuto?

\_\_\_\_\_ me comento que estás pensando en (comprar, vender, rentar, crédito etc.) muy pronto y me sugirió que te hiciera una llamada. \_\_\_\_\_ quiere que estés en muy buenas manos para este proceso y ese es el motivo de mi llamada.

- *Si al referido le interesa comprar o rentar:* ¿Ya viste algunas propiedades? ¡Ok, excelente!

¿Ya te está atendiendo algún asesor inmobiliario? ¡Ok, excelente!

- *Si al referido le interesa vender:* ¿Para cuándo se quisieran mudar?

¿Ya te está ayudando algún asesor inmobiliario con la promoción? ¡Ok, excelente!

- *Si al referido le interesa un crédito:* ¿Ya te está atendiendo alguna persona de créditos?

El siguiente paso sería reunirnos unos 20 minutos y empezar a asesorarte y explicarte todo el proceso de (comprar, vender, rentar, crédito etc). ¿Nos podemos ver hoy, o mañana te queda mejor?

(La otra alternativa, en caso de que no haya posibilidad de reunirse, es agendar una llamada en otro horario, para ver a detalle el requerimiento del prospecto y empezar a apoyarlo).

### **Ejemplo 5:**

#### **Otro ejemplo para conseguir clientes, dentro de tu círculo de contactos:**

Hola \_\_\_\_\_ Soy \_\_\_\_\_. ¿Tienes un momento? Quiero compartirte que actualmente me dedico a los bienes raíces, como agente inmobiliario.

Aquí en la inmobiliaria, tengo acceso a muchos conocimientos de bienes raíces, para poder ayudar a mis contactos a lo que tiene ver con comprar, vender, rentar propiedades y también créditos hipotecarios.

Quería compartirte esta información porque creo que tú me podrías ayudar a desarrollarme en esta nueva actividad que estoy iniciando, recomendándome con personas que consideres que puedan utilizar este servicio. Una pregunta: ¿Conoces a alguien de tu trabajo, algún familiar, amistad o conocido que necesite comprar, rentar o vender alguna propiedad? Te lo agradecería bastante tu recomendación, porque realmente tengo herramientas y capacitación para orientarlos a que hagan una buena elección.

Por otra parte, te comento que tengo mucha información de cómo está el mercado, los precios de las casas de cada zona y me gustaría mandarte información que tal el día de mañana te sea útil. ¿Me podrías proporcionar tu correo?

Y finalmente te quiera comentar lo siguiente: Si sabes de alguien que necesite algo en compra, venta o renta de casas, terrenos, departamentos o cualquier tipo de propiedad, ¿pudieras tenerme presente para poder ayudarlos en este tema? Gracias por tu tiempo, y cualquier cosa que necesites no dudes en avisarme.

# Ejemplo de Propuesta de Compra

## Estimado Propietario/agente inmobiliario del propietario:

Te comparto la propuesta de compra de mi cliente el Sr. Gzz para la Residencia de Privada Valle Alto en MTY Nuevo León.

## Propuesta del cliente

**Monto propuesto:** \$2,000,000 MXN

**Forma de pago:** Contado y Crédito.

**Plazo de pago:** Enganche del 10% en 1 semana y resto en 1 mes cuando el banco nos cite en la notaria.

**Separación:** Para separar el inmueble, entregaríamos la cantidad de \$5,000 pesos.

**Perfil del cliente:** Profesionista, casado, viviendo actualmente en la Col. Contry.

Esperando contar con el visto bueno de su parte, quedo atento a sus comentarios.

Atte: Lic. Fernández

Agente de Bienes Raíces

# **Proceso para gestionar la formalización del contrato privado de compraventa con el Notario Público para la realización de la Escritura Pública:**

## **Entregar la documentación necesaria al Notario Público.**

- CFDI de la compra original (en caso de que la compra original haya sido posterior a 2014).
- Datos generales de las partes: Fecha de nacimiento, lugar de nacimiento, correo electrónico, teléfono, ocupación, domicilio, entre otros.
- Identificación oficial del propietario y del comprador. Actualmente los notarios solicitan pasaporte u otra identificación alternativa, a criterio de ellos.
- En caso de que el vendedor sea una sociedad mercantil, solicitar la identificación del representante legal suscrito en la escritura anterior.
- Acta de nacimiento e identificación oficial del cónyuge, en caso de ser necesario (adquirido dentro del matrimonio por bienes mancomunados).
- Cédula de Identificación Fiscal, CURP y Comprobante de domicilio.
- Título de propiedad del inmueble (copia de la escritura) con sellos del Registro Público de la Propiedad.
- Últimos pagos de impuesto predial, servicio de agua y de luz.
- Especificaciones técnicas de la vivienda: materiales utilizados, condiciones de seguridad, características de la estructura, instalaciones y acabados.
- Certificado de libertad de gravamen. puede servir como modelo básico de referencia para una gran cantidad de operaciones.

## **Previo a la firma:**

- Haber verificado que no existan adeudos de servicios, cuotas al fraccionamiento, predial, regularizaciones (en caso de que existan construcciones no dadas de alta, el notario no permitirá escriturar).
- Coordinar la cita de firma con las partes involucradas.
- Solicitar que lleven sus identificaciones originales.
- Pedirles que los cheques que se entreguen vengán certificados por el banco.
- Pedirle tanto a las partes compradora y vendedora que lleven el efectivo o cheques destinados para:
  - Pago de impuestos
  - Gastos notariales
  - Comisiones inmobiliarias.

## **Ya en la sala de junta de la notaría:**

- Entregar al notario los originales de la documentación solicitada.
- Indicar los números de cheque y montos que se entregarán en efectivo para indicarlos en la escritura.

- Hacer lectura de la escritura y/o de las cláusulas más importantes (datos de las partes, precio, ubicación y características del inmueble, forma de pago).
- Hacer entrega del pago del inmueble al propietario.
- Recabar las firmas de las partes involucradas.
- Entregar las llaves del inmueble y acordar fecha y hora de entrega del inmueble.
- No olvides llevar tu recibo de comisión, el cual deberás entregarlo al propietario del inmueble cuando el reciba el pago total por el inmueble y así evitar salir de la junta sin haber cobrado tu comisión.
- No olvides solicitar al notario el CFDI por la venta del inmueble, ya que el nuevo propietario lo requerirá para vender el inmueble en el futuro.



# INSTITUTO PREMINENCE

**Síguenos en Redes Sociales y nuestra página**

<https://www.facebook.com/institutopreminence>

<https://www.instagram.com/institutopreminence>

<https://www.institutopreminence.com>