

www.institutopremi-nence.com



INSTITUTO
PREMINENCE

LOS 10 PASOS DEL SERVICIO DE BÚSQUEDA Y COMPRA DE INMUEBLE

"LOS 10 PASOS DEL SERVICIO DE BÚSQUEDA Y COMPRA DE INMUEBLE"

1 Entrevista inicial comprador

2 Acordar el inmueble "meta"

3 Búsqueda

4 Análisis de propiedades

5 Visitas y recorridos

6 Negociación

7 Ofertas y contra ofertas

8 Firma en notaria y pago total

9 Entrega del inmueble

10 Pedir recomendación

\$75,000 de comisión



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

1. Entrevista inicial comprador
2. Acordar el inmueble “meta”
3. Búsqueda
4. Análisis de propiedades
5. Visitas y recorridos
6. Negociación
7. Ofertas y contra ofertas
8. Firma en notaria y pago total
9. Entrega del inmueble
10. Pedir recomendación



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

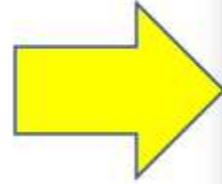
- 
1. Entrevista inicial comprador
 2. Acordar el inmueble “meta”
 3. Búsqueda
 4. Análisis de propiedades
 5. Visitas y recorridos
 6. Negociación
 7. Ofertas y contra ofertas
 8. Firma en notaria y pago total
 9. Entrega del inmueble
 10. Pedir recomendación



No vendes,
ayudas a
comprar

“Las 10 fases del Servicio de un Consultor en la búsqueda y compra de inmueble”

Paso previo
“Obtener
clientes”



Estrategia sencilla para obtener clientes

- **Platica sumamente sencilla.**
- **Hola! ¿Cómo estás? Quería comentarte que me estoy dedicando a los bienes raíces y quería platicarte como te pudiera ayudar, ya sea a ti, o alguien que lo requiera:**



INSTITUTO
PREMINENCE



Estrategia sencilla para obtener clientes

- Si estas pensando en comprar o rentar una propiedad, te puedo brindar opciones, asesorarte sobre los precios, las zonas y los tramites.
- Si quieres vender una propiedad, puedo hacerte un estudio del precio correcto a vender, y promoverla en nuestros medios publicitarios de paga, para que se difunda y salga el comprador.
- Si conoces a alguien que pueda requerir estos servicios, no dudes en contactarme! La comisión ya viene incluida para el agente de ventas.
- Es importante que le saque provecho y que yo te apoye durante el proceso.

EL INSTITUTO PREMINENCE OBSEQUIA MAS DIALOGOS DE PODER

"LOS 10 PASOS DEL SERVICIO DE BÚSQUEDA Y COMPRA DE INMUEBLE"



- 10 Pedir recomendación
- 9 Entrega del inmueble
- 8 Firma en notaria y pago total
- 7 Ofertas y contra ofertas
- 6 Negociación
- 5 Visitas y recorridos
- 4 Análisis de propiedades
- 3 Búsqueda
- 2 Acordar el inmueble "meta"
- 1 Entrevista inicial comprador



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

10%

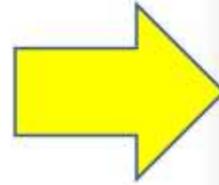


1. Entrevista inicial comprador
2. Acordar el inmueble “meta”
3. Búsqueda
4. Análisis de propiedades
5. Visitas y recorridos
6. Negociación
7. Ofertas y contra ofertas
8. Firma en notaria y pago total
9. Entrega del inmueble
10. Pedir recomendación



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

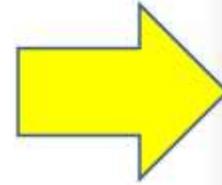
1. Entrevista inicial



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

1. Entrevista inicial

EL INSTITUTO PREMINENCE
OBSEQUIA EL FORMATO



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

20%

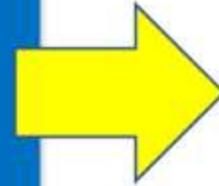


1. Entrevista inicial comprador
2. Acordar el inmueble “meta”
3. Búsqueda
4. Análisis de propiedades
5. Visitas y recorridos
6. Negociación
7. Ofertas y contra ofertas
8. Firma en notaria y pago total
9. Entrega del inmueble
10. Pedir recomendación



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

2. Acuerdo del objetivo



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

30%

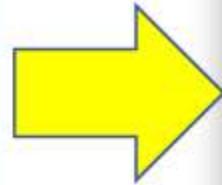


1. Entrevista inicial comprador
2. Acordar el inmueble “meta”
3. **Búsqueda**
4. Análisis de propiedades
5. Visitas y recorridos
6. Negociación
7. Ofertas y contra ofertas
8. Firma en notaria y pago total
9. Entrega del inmueble
10. Pedir recomendación



“Las 10 fases del Servicio de un Consultor en la **búsqueda y compra de inmueble**”

3. Búsqueda de Inmuebles



Es muy fácil encontrar propiedades para canalizarle al comprador

 **inmuebles24**
La llave a tu próximo inmueble



 **Lamudi**

 **vivanuncios**
Sabemos de bienes raíces



 **Propiedades.com**

 **FACEBOOK
MARKETPLACE**

Es muy fácil encontrar propiedades para canalizarle al comprador



**LA CLAVE ES LA VELOCIDAD DE LA
BUSQUEDA Y LA CALIDAD DE LAS
OPCIONES PROPUESTAS AL
COMPRADOR**



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

40%

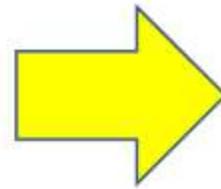


1. Entrevista inicial comprador
2. Acordar el inmueble “meta”
3. Búsqueda
4. Análisis de propiedades
5. Visitas y recorridos
6. Negociación
7. Ofertas y contra ofertas
8. Firma en notaria y pago total
9. Entrega del inmueble
10. Pedir recomendación



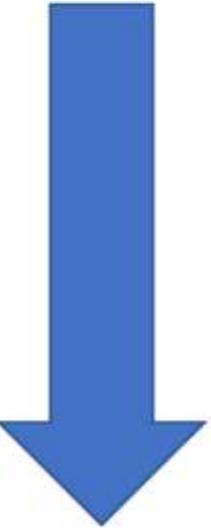
“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

4. Pros y
contras de c/u



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

50%

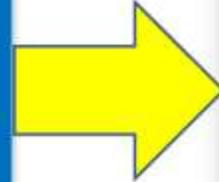


1. Entrevista inicial comprador
2. Acordar el inmueble “meta”
3. Búsqueda
4. Análisis de propiedades
5. Visitas y recorridos
6. Negociación
7. Ofertas y contra ofertas
8. Firma en notaria y pago total
9. Entrega del inmueble
10. Pedir recomendación



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

5. Visita a las propiedades



Odiamos que nos vendan



Buena noticia!
Tu no les vendes, les
ofreces entre 8-10
opciones y siempre
ganas.



¡Deja que los otros
agentes vendan, tu
presenta varias
opciones!

“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

60%

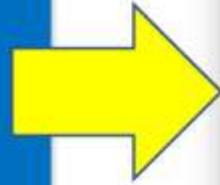


1. Entrevista inicial comprador
2. Acordar el inmueble “meta”
3. Búsqueda
4. Análisis de propiedades
5. Visitas y recorridos
6. Negociación
7. Ofertas y contra ofertas
8. Firma en notaria y pago total
9. Entrega del inmueble
10. Pedir recomendación



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

6. Negociación



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

70%

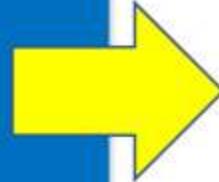


1. Entrevista inicial comprador
2. Acordar el inmueble “meta”
3. Búsqueda
4. Análisis de propiedades
5. Visitas y recorridos
6. Negociación
7. Ofertas y contra ofertas
8. Firma en notaría y pago total
9. Entrega del inmueble
10. Pedir recomendación



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

7. Ofertas y
Contra ofertas



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

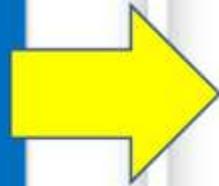
80%

1. Entrevista inicial comprador
2. Acordar el inmueble “meta”
3. Búsqueda
4. Análisis de propiedades
5. Visitas y recorridos
6. Negociación
7. Ofertas y contra ofertas
8. Firma en notaria y pago total
9. Entrega del inmueble
10. Pedir recomendación



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

8. Firma en notaria y pago



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

90%

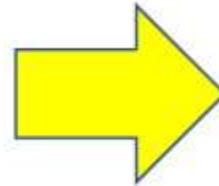
1. Entrevista inicial comprador
2. Acordar el inmueble “meta”
3. Búsqueda
4. Análisis de propiedades
5. Visitas y recorridos
6. Negociación
7. Ofertas y contra ofertas
8. Firma en notaria y pago total
9. Entrega del inmueble
10. Pedir recomendación



“Los 10 pasos del Servicio de **búsqueda y compra de inmueble**”

9. Entrega del Inmueble

Ver Acta de Entrega en Libro



2016 detalle obsequiado al cliente en la entrega de inmueble





INSTITUTO
PREMINENCE

www.institutopreminence.com