

Asociación Inmobiliaria

Formación Inmobiliaria



MANUAL DE INSTRUCCIONES PARA ALQUILAR UNA VIVIENDA.

1º Elige una zona. UNA ZONA SIGNIFICA 30 CALLES, UN BARRIO, UN PEQUEÑO CODIGO POSTAL.

¡NO UNA LOCALIDAD ENTERA O UNA PROVINCIA ENTERA O UN PAIS!

Esto hará que si captas pisos en UNA MISMA ZONA Y EN EL PORTAL/ES DONDE PUBLICAS SALEN 100 ANUNCIOS ENTRE PARTICULARES Y OTRAS AGENCIAS PUES SI TIENES CUARENTA ANUNCIOS TUYOS SUMARÁN 140 EN TOTAL LO QUE SIGNIFICA QUE TIENES UN 28 % LO QUE SE TRADUCE A QUE DE 10 CONTACTOS QUE ENTRAN AL DÍA EN IDEALISTA PREGUNTANDO POR PISOS DE ESA ZONA A TI TE ENVIARÁ IDEALISTA 3.

Pero si trabajas una localidad y/o provincia entera y tiene 4000 anuncios.

Pues el 40 por ciento de 40.000 significa que de 4000 contactos que le entran a idealista al día SOLO TE ENVIARÁ 1.

1 es menor que 3 "de aquí a lima" LOS NÚMEROS SON LOS QUE SON.

SE INTELIGENTE Y HAZ CASO.

Además si el cliente ve un piso en una zona y quiere ver más al trabajar una zona más pequeñas tendrás TODOS los pisos captados en la MISMA ZONA por lo que hará que puedas mostrarle MÁS ya que el cliente SIEMPRE QUIERE VER MÁS CONTIGO O CON OTRA AGENCIA para asegurarse de que escoge lo mejor que ha visto en esos días que busca alquiler.

2º Aprende a meter 40 ganchos en el programa.

Saca un listado de calles.

Saca 40 "juegos" de fotos de inmobiliaria.it

- a) 20 de 3 dormitorios.
- b) 10 de 2 dormitorios.
- c) 10 de 4 dormitorios.

3º Aprende a QUÉ DECIR CUANDO TE ENTREN LOS CLIENTES.

A) Por teléfono.

Respuesta 1

NO TENGO EL ORDENADOR DELANTE PERO DÍGAME SU NOMBRE, TELEFONO, EMAIL Y QUE CARACTERÍSTICAS QUIERE DEL PISO QUE BUSCA.

Respuesta 2.

EL PISO POR EL QUE PREGUNTA ESTÁ DISPONIBLE PERO EL PROPIETARIO LO PUEDE ENSEÑAR A PARTIR DEL DÍA 3 DEL MES QUE VIENE, PERO DÍGAME SU NOMBRE, TELEFONO, EMAIL Y QUE CARACTERÍSTICAS QUIERE DEL PISO QUE BUSCA Y YO LE ENVÍO UN CORREO CON PISOS QUE SI PUEDE VER AHORA EN SU ZONA Y DESPUÉS LE LLAMO PARA QUE ME DIGA CUAL O CUALES QUIERE VISITAR EN PERSONA.

Respuesta 3.

EL PISO POR EL QUE PREGUNTA ESTÁ DISPONIBLE PERO EL PROPIETARIO SOLICITA UN AVAL BANCARIO DE 1 AÑO (NO AVAL DE NÓMINA DE UN FAMILIAR O AMIGO)., PERO DÍGAME SU NOMBRE, TELEFONO, EMAIL Y QUE CARACTERÍSTICAS QUIERE DEL PISO QUE BUSCA Y YO LE ENVÍO UN CORREO CON PISOS QUE SI PUEDE VER AHORA EN SU ZONA Y DESPUÉS LE LLAMO PARA QUE ME DIGA CUAL O CUALES QUIERE VISITAR EN PERSONA.

En los 3 casos (3 respuestas) se procede a realizar estas DOS ACCIONES.

1º SE METEN LOS DATOS EN EL PROGRAMA.

2º SE ENVÍA UN MAIL DE BIENVENIDA Y CUMPLIR LA LOPD YA QUE EN EL MAIL PUEDE CANCELAR O RECTIFICAR SUS DATOS PARA QUE NO LE MOLESTEMOS SI HA CAMBIADO DE OPINIÓN Y YA NO ALQUILA O HA ALQUILADO POR PARTICULAR O CON OTRA AGENCIA.

¡Si no se meten las demandas el programa DESACTIVA LA PUBLICACIÓN Y MANDA UN MAIL AL GERENTE DE LA EMPRESA!

B) Por mail.

Se procede a llamar al cliente y realizarle una pequeña entrevista para METER LOS DATOS EN EL PROGRAMA Y ENVIARLE MAIL DE BIENVENIDA CUMPLIENDO LA LOPD.

¡TIENES QUE VALORAR A CADA CLIENTE QUE METAS EN EL PROGRAMA CON UN COLOR POR ORDEN DE PRIORIDAD!

Los que quieren entrar a primeros de mes, tienen nomina y además buscan un piso con un precio medio de mercado EN VERDE.

Los que quieren entrar a DENTRO DE DOS MESES, tienen nomina y además buscan un piso con un precio medio de mercado EN AMARILLO. Les llamarás el mes que viene.

Los demás en ROJO. No te sirven.

4º CUANDO TE ENTRA UN CLIENTE SIGNIFICA QUE ¡Ya tienes CLIENTES!

¡Pero NO tienes pisos!

Por lo tanto.

CAPTARÁS UN PISO CON LAS CARACTERÍSTICAS QUE QUIERE/N TU/S CLIENTE/S

¿Cómo captar los pisos?

1º Automáticamente. Con el rastreador harás una búsqueda GENERAL.

2º A mano. Buscando en cada portal en tu zona SOLO PARTICULARES.

5º Cuando localices propietarios:

LOS ALMACENAS EN UN LISTADO DENTRO DEL PROGRAMA LOS DAS DE ALTA ¡CADA UNO! COMO PRECAPTADOS PARA GRABAR SUS DATOS Y SI MAÑANA VUELVES A HACER UNA SESIÓN DE CAPTACIÓN PONDRÁS ANTES DE CADA LLAMADA EL TELÉFONO EN LA CELDA Tel: y el programa te dirá SI YA HABLASTE CON ÉL Y LO QUE TE DIJO O SI YA ESTÁ CAPTADO POR LO QUE NI LLAMARÁS.

6º Ahora te toca captar PISOS.

- A) Por teléfono SIN COBRAR HONORARIOS AL PROPIETARIO. Recomendamos los primeros 4 pisos que sean CAPTADOS POR TELÉFONO.
- B) En persona. INTENTANDO COBRAR HONORARIOS AL PROPIETARIO.

El objetivo es que el propietario responda a la siguiente pregunta:

¿Quiere alquilar CON RIESGO o quiere alquilar SIN RIESGO?

Que se traduce en:

QUIERE ALQUILAR CON RIESGO = NO LE COBRO y realizas los servicios de MS ORO.

QUIERE ALQUILAR SIN RIESGO = SI LE COBRO SOLO EL DÍA EN EL QUE LE ALQUILE y realizas los servicios de, MS VIP
(que es que de los honorarios que son por ejemplo 400 destinamos 200 a un seguro de impago de rentas para el primer año).

Para eso debes de saber de PE A PA.

- a) Rellenar la nota de encargo.
- b) Hacer fotos.
- c) Grabar vídeo.

7º Una vez captes:

- A) INTRODUCES LOS DATOS DEL PISO EN EL PROGRAMA CON EL BOTÓN "ALTA DE INMUEBLE" – Captado. El programa PUBLICARÁ el piso en idealista.com, y en más portales.
- B) Editas el vídeo y lo subes al canal de youtube.com de la empresa.
- C) Regresas al programa, abres la ficha del pisos, metes la url del vídeo que te da youtube y guardas la ficha.
- D) CADA DOS DÍAS TIENES QUE RENOVAR TODOS TUS PISOS. Es decir Lunes miércoles y viernes RENOVAR ANUNCIOS PORQUE SI NO NO TE ENTRARÁN CONTACTOS YA QUE LOS ANUNCIOS PUESTOS HACE DÍAS SALEN EN ÚLTIMAS PÁGINAS Y SI LOS RENUEVAS SALEN EN PRIMERAS POSICIONES DE NUEVO. ¡NO TE OLVIDES O NO TE QUEJES DE QUE NO TE ENTRAN CONTACTOS!
- E) Cada viernes tienes que llamar a todos tus propietarios para REBAJAR LOS PRECIOS. Esto hará que sepas que pisos están TODAVÍA LIBRES para comenzar el lunes con una cartera LIMPIA Y DISPONIBLE.

8º Envías el piso captado A TODA TU CARTERA de clientes por MAIL.

9º Llamar a tus clientes para decirles ME HA ENTRADO UN PISO NUEVO y concertar visita.

10º Realizas la visita y presentas el piso.

Para eso debes de saber:

Que si enseñas a la vez que ese piso 3 más CAROS tienes más posibilidades de alquilar el primero que es el que quieres alquilar.

Que debes de saber de PE a PA:

Rellenar la reserva. Como en el 70% de los casos el inquilino querrá regatear, deberás de REBAJARLE EL PRECIO DEL PISO AL CLIENTE.

Dilema.

Le cojo DINERO como RESERVA ANTES DE REBAJAR EL PRECIO o REBAJO EL PRECIO y después espero a pedirle el dinero de la RESERVA.

Depende de cómo veas de FIABLE al cliente. Es decir SI NO CONFÍAS EN ÉL/ELLA le pides 100 € de reserva diciéndole que si no acepta el precio y condiciones de la oferta el propietario SE LOS DEVUELVE. (si no te los da es que NO era de fiar)

Es decir que todo se reduce a :

- A) CONVENCERLE DE QUE SE QUEDE EL PISO.

Vídeo 13 técnicas de cierre.

Vídeo TÉCNICAS DE CIERRE.

- a. ¿ME DEVOLVÉIS EL 100 % DE LA RESERVA SI NO ME ACEPTA EL PROPIETARIO COMO INQUILINO?
- b. Explicarle qué documentación solicita el propietario. ÚLTIMA NOMINA Y CONTRATO DE ÉL Y DEL AVALISTA COTITULAR SI LA NOMINA QUE TE DICE QUE GANA NO ES EL TRIPLE DEL PRECIO DE ALQUILER.

EJ: Para un piso de alquiler de 400 € la nomina o la suma de las nóminas de los titulares INQUILINO debe de ser de al menos 1.200 €

11º Negociar condiciones y CONSEGUIR QUE EL PROPIETARIO ACEPTÉ AL INQUILINO.

Para esto debes de saber de PE A PA:

- A) Técnicas de negociación y cierre con propietarios arrendadores.
- B) Rellenar el documento SEÑAL.

12° Si firma las condiciones el propietario COJONUDO pero si NO es así debes de devolverle el dinero al INQUILINO.

Para eso debes de saber de PE a PA el documento DEVOLUCIÓN DE CANTIDADES Y RESCISIÓN DE LA OFERTA.

13° Si el propietario ACEPTA las condiciones debes de ENTREVISTAR TELEFÓNICAMENTE A CADA PARTE.

(INQUILINO/S Y ARRENDADOR/ES) PARA RELLENAR EL DOCUMENTO BORRADOR DEL CONTRATO DE ALQUILER.

Cuando lo tengas rellenado se lo envías por mail a cada parte para que lo lean.

UNA DE CADA TRES VECES EL PROPIETARIO IMPONE EL QUE SE FIRME SU PROPIO CONTRATO, TE DEBE DE PASAR UNA COPIA PARA REENVIARLA AL INQUILINO.

¡NO SEAS CAPULLÍN Y AL ENVIAR EL CORREO CON EL CONTRATO LE ENVÍES LA DIRECCIÓN DE CORREO DEL PROPIETARIO AL INQUILINO Y VICEVERSA PORQUE ENVÍAS UN MAIL A LAS DOS DIRECCIONES DE CORREO PORQUE TE PUEDEN ¡SALTAR, PUEENTEAR, FASTIDIAR, JODER, MINGUNEARTE, ETC...!)

Y por supuesto HAY UN BORRADOR PARA EL INQUILINO EN EL QUE NO SALEN LOS DATOS DEL PROPIETARIO Y UN BORRADOR DEL CONTRATO DEL PROPIETARIO DONDE NO SALEN LOS DATOS DEL INQUILINO.

Esto hace que:

- a) NO TENGAS QUE LEER DESPUÉS EL DÍA DE LA FIRMA EL CONTRATO, ES DECIR QUE SE QUEDA NO PARA LEER EL CONTRATO SINO PARA PAGAR Y ENTREGA DE LLAVES.
- b) QUE TE DEN EL VISTO BUENO LAS DOS PARTES A LAS CLÁUSULAS Y NO HAYA DISPUTAS EL DÍA DE LA FIRMA.
Si hay cláusulas que NO entiendes LLAMAS A API VIRTUAL A Josep.
Si hay cláusulas que NO quiere firmar alguna de las dos partes llamas a central y te ayudarán a saber qué le tienes que decir a la parte que PONE BARRERAS.
- c) QUE PUEDAS IMPRIMIRLO Y VEAS QUE NO HAY ERRATAS. Se imprimen 3 copias.
 - a. UNA PARA EL PROPIETARIO.
 - b. UNA PARA EL INQUILINO
 - c. UNA PARA TI.

14° Como en el contrato ya pactas y cierras una fecha de firma pues ASISTES A LA FIRMA PERO ANTES CONFIRMAS EL DÍA ANTERIOR.

Realizar una LLAMADA A CADA PARTE POR SI PASA ALGO.

15° Se firma el contrato en el piso PERO NO ACABA AHÍ TU TRABAJO.

- A) Cobras.
- B) Grabas un video que se llamará INVENTARIO DEL PISO X
- C) Realizas las gestiones de postventa si lo has prometido.
 - 1° Cambio de cuenta para pagar la LUZ, AGUA Y GAS.
 - Por lo tanto deberás tener las autorizaciones firmadas QUE POR SUPUESTO LLEVASTE PARA QUE TE LAS FIRMARAN LAS DOS PARTES EL DÍA DE LA FIRMA.

16° Y ahora DEBES DE CONSEGUIR QUE LAS DOS PARTES TE FIRMAN EL DOCUMENTO

Certificado de finalización de servicios y RECOMENDACIÓN A OTROS CLIENTES.

¡REPITE ESTA OPERACIÓN EL MAYOR Nº DE VECES AL MES!

Ejemplo:

1 alquiler = aproximadamente 400 € si eres AGENCIA la mitad si eres agente 200 €

2 alquileres = 1 alquiler = aproximadamente 800 € si eres AGENCIA la mitad si eres agente 400 €

3 alquileres = 1 alquiler = aproximadamente 1200 € si eres AGENCIA la mitad si eres agente 600 €

4 alquileres = 1 alquiler = aproximadamente 1600 € si eres AGENCIA la mitad si eres agente 800 €

Este ejemplo es para casos en los que SOLO LE COBRES HONORARIOS AL INQUILINO.

Pero si en 1, 2 operaciones le cobras MEDIA MENSUALIDAD O UNA MENSUALIDAD ENTERA AL PROPIETARIO TUS BENEFICIOS AUMENTAN (Esa es la idea).

El sueldo medio de un trabajo normal es de 700 € al mes. ¡YA NO HAY MILEURISTAS!

Es un trabajo cómodo y entretenido en el que NO te aburres nunca y cada mes puedes ganar mucho más que un trabajador a sueldo fijo, lo cual se agradece.

Porque si trabajas para alguien y no ofreces resultados BENEFICIOS A ESA EMPRESA TE DESPIDEN.

Y aquí si no facturas ocurre lo mismo que te DESPIDES de pagar la luz, agua, etc... por lo que TU MOTIVACIÓN ES QUE AQUÍ NO TIENES LÍMITE DE GANANCIAS AL FINAL DE MES Y COBRAS EL DÍA DE LA FIRMA CON LO QUE NO TIENES QUE ESPERAR A FIN DE MES PARA "VER DINERO".

Quiere decir que hay que conseguir el máximo número de operaciones por mes.

Asiste a TODAS LAS FORMACIONES EN VIVO DE LOS SÁBADOS POR LA MAÑANA A LAS 10:00 H

Duran 1 hora por lo que a las 11 estás ¡LIBRE!

Y NO TE OLVIDES.

PARA APRENDER A USAR CADA MÓDULO DISPONIBLE EN MERCA SERVICE TIENES LA SECCION CLASES GRABADAS DE AULA VIRTUAL.

PARA RESOLVER CUALQUIER DUDA TIENES A API VIRTUAL.

NUNCA ESTÁS SOLO.

NUNCA ESTÁS DESATENDIDO.

Cualquier cosa ENVIA UN MAIL CON EL FORMULARIO DE LA SECCIÓN AYUDA NO DIRECTAMENTE AL CORREO info@programasinmobiliarios.com o llamando al 902 07 08 27

EL MÉTODO MÁS EFECTIVO ES

1º Tú rellenas el formulario Y TU PETICIÓN, QUEJA, DUDA O CONSULTA QUEDA REFLEJADO POR ESCRITO.

2º Nosotros te contestamos:

- A) POR MAIL POR SI HAY QUE PASARTE UN ENLACE A UN CURSO, TEXTO O VÍDEO.
- B) POR TELÉFONO PARA QUE AHORRES DINERO Y PODAMOS LLAMAR POR ORDEN DE ENTRADA DE CONSULTAS.

¡Alguien te contestará SIEMPRE en menos de 24 HORAS! (Piensa que somos muchos y que contratar una secretaria MÁS es aumentar costes que repercuten en la cuota de franquicia cuando de esta manera si nos organizamos podemos atenderte bien y te sale económico).

Quédate tranquilo o tranquila que alguien te ayudará o te dirá llama a tal persona para que te ayude porque ¡ESE ES NUESTRO TRABAJO!

Ánimo y espero que tengas BUENOS RESULTADOS.

Atentamente.

José A. Valls

