

LOS 40 ERRORES MÁS COMUNES DE LOS ASESORES INMOBILIARIOS



CON EL COMPRADOR Y EL VENDEDOR



ERROR Nº 1



HABLAR DE YO
(Y NO DE NOSOTROS)



ERROR Nº 2

NO PREGUNTAR LO SUFICIENTE.

HAY QUE INDAGAR.



ERROR Nº 3

**HABLAR DEMASIADO (Y NO ESCUCHAR).
ESCUCHAR EL DOBLE DE LO QUE
HABLAMOS**



ERROR Nº 4

**MANEJARSE MUCHAS VECES POR
WHATSAPP SIN HABLAR POR TELÉFONO,
POR EJEMPLO, PARA GENERAR UNA
VISITA.**



ERROR Nº 5

**NO ESTAR DISPONIBLES.
TARDAR EN RESPONDER.**



ERROR Nº 6

**SER IMPUNTUAL O DESORGANIZADO.
AGENDAR CITA Y OLVIDAR ANOTARLA EN
TU AGENDA PERSONAL Y NO CUMPLIR**



ERROR Nº 7

DESCONOCER EL MERCADO INMOBILIARIO EN EL PAÍS



ERROR Nº 8

**IMPROVISAR. NO PRACTICAR EL SPEECH
O EL GUIÓN ARMADO ANTES DE HABLAR
O ENCARAR UNA NEGOCIACIÓN.**



ERROR Nº 9

**NO MANEJAR LA ANSIEDAD, APURARNOS
AL PASAR INFORMACIÓN Y GENERAR
FALSAS EXPECTATIVAS QUE TERMINAN
COMPLICANDO LA VENTA.**



ERROR Nº 10

Adherido al sistema

CENTURY 21®

Bragarnik

C.U.C.I.C.B.A. 7863

PROMETER MÁS DE LO QUE PUEDES CUMPLIR



ERROR Nº 11

**TENER DEMASIADA PRISA.
APRESURARSE.**



ERROR Nº 12

CREER QUE EL CLIENTE SABE LO QUE QUIERE. NO LO SABE. ESCUCHAR LAS NECESIDADES Y SUGERIR

\\ EL CLIENTE NO SABE
LO QUE QUIERE
HASTA QUE
SE LO MUESTRAS.//

STEVE JOBS



ERROR Nº 13

**OFRECER BAJAR NUESTRA COMISIÓN
AL PRINCIPIO DE UNA NEGOCIACIÓN
DE VENTA**



ERROR Nº 14

**PASAR VALORES DE COSTOS DE
ESCRITURACIÓN INDICANDO QUE SON
ÉSOS. SE DEBE SÓLO DARLES UNA IDEA.
NO SOMOS ESCRIBANOS.**



ERROR Nº 15

EXPRESAR NUESTRA OPINIÓN COMO SI FUERA UN HECHO CONTRASTADO, UNA VERDAD ABSOLUTA, CUANDO ES SÓLO UNA OPINIÓN.



ERROR Nº 16

PRESUPONER LO QUE QUIERE, BUSCA O NECESITA EL CLIENTE SIN BASARSE EN UNA RAZÓN LÓGICA. SE PIERDEN VENTAS TODOS LOS DÍAS.



CON EL PROPIETARIO



ERROR Nº 17

BASARSE EN EL PRECIO QUE NOS DA EL CLIENTE

**Precio
caro**



**Precio de
mercado**

ERROR Nº 18

**CAPTAR FUERA DE PRECIO O
CAPTAR CON UN PROPIETARIO
QUE VEMOS INFLEXIBLE**



ERROR Nº 19

**NO EXPLICAR CLARAMENTE DE ENTRADA
QUE SI LA PROPIEDAD PUBLICADA NO
RECIBE CONSULTAS NI VISITAS, A LOS
15 DÍAS HAY QUE BAJAR EL PRECIO.**

RETASADO

ERROR Nº 20

**PUBLICAR SIN CHEQUEAR
QUE EL PROPIETARIO SAQUE CARTEL
Y SU PUBLICACIÓN DE LOS PORTALES**



ERROR Nº 21

**ESPERAR UN MES O MÁS PARA CHARLAR
CON EL PROPIETARIO, SIN TENERLO AL
TANTO, DEL MOVIMIENTO DE SU INMUEBLE**



ERROR Nº 22

**NO SACAR BUENAS FOTOS Y VIDEOS NI
CONTRATAR FOTÓGRAFOS
PROFESIONALES.**



ERROR Nº 23

NO INVERTIR EN SUPERDESTACADOS

Elegí tu plan ideal

Publicá en 3 simples pasos

1 Simple

\$2.379,00* / mes

1 Aviso

30 días de publicación

Visibilidad estándar

El más económico para publicar

Elegir

1 Destacado

\$4.349,00* / mes

1 Aviso

30 días de publicación

Visibilidad destacada

Genera más cantidad de interesados

Elegir

1 Superdestacado

\$7.339,00* / mes

1 Aviso

30 días de publicación

Máxima exposición

Genera mayor cantidad de interesados

Elegir

ARGENPROP

Buscar propiedades **NUEVO** Countries Garantías de Alquiler Publicar Noticias

Publicar tu inmueble

Vendé o Alquilá tu inmueble. Ingresá toda la información de tu propiedad, sumale fotos, video y un mapa para mostrar exactamente donde se encuentra ubicado.

Tipos de aviso

Ubicación en el listado

Nivel de exposición

Duración del aviso

Fotos, video y mapa

Preferencia en el envío de Alertas

Platinum

\$ 5.400 + IVA

Primeras posiciones

Muy alto

30 días

☑

Alta

Gold

\$ 3.600 + IVA

Destacada

Alta

30 días

☑

Media

Silver

\$ 1.800 + IVA

Estándar

No

30 días

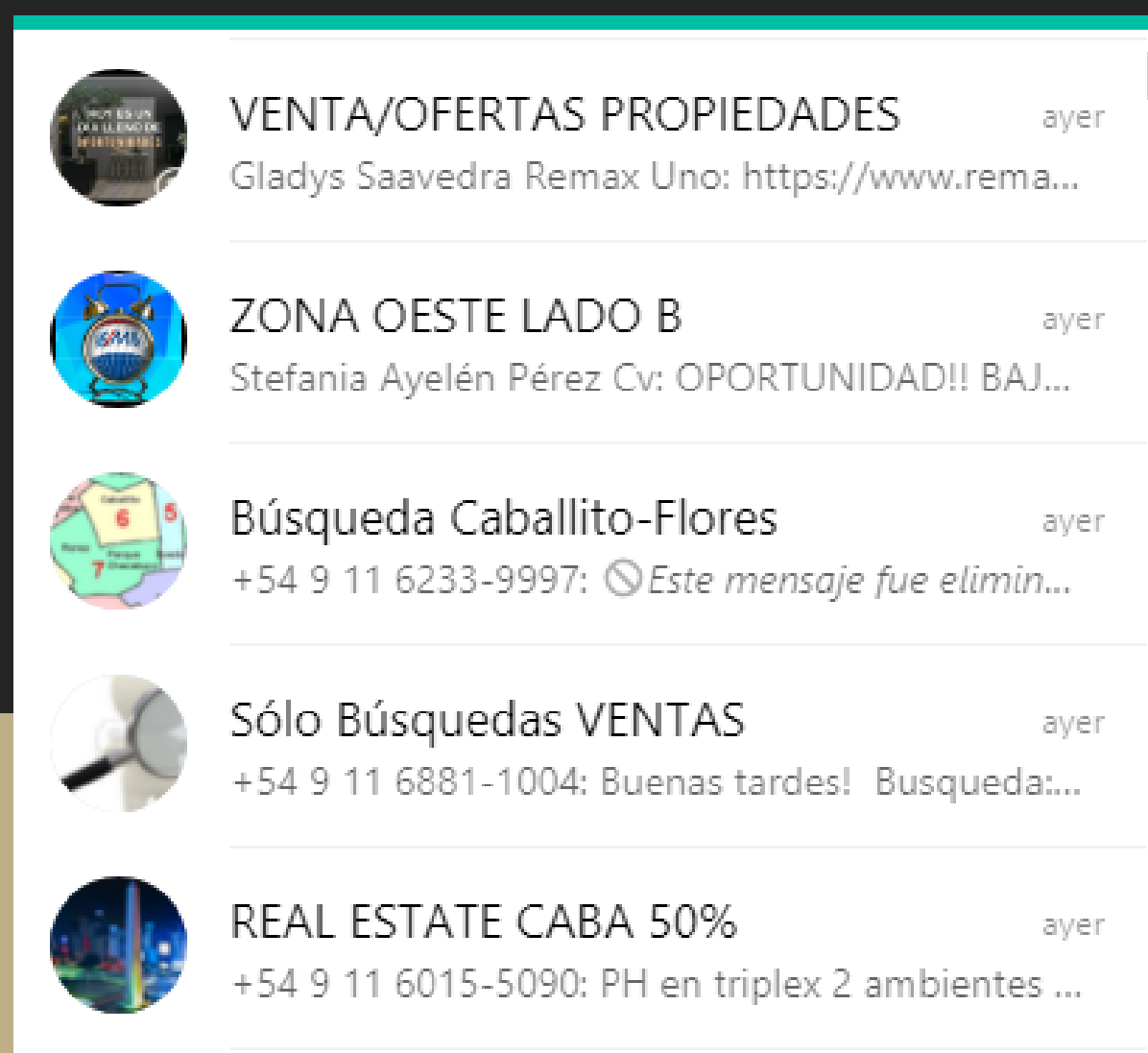
☐

Baja

Venta y alquiler				
Tipo de anuncio	Oro Premium	Oro	Plata	Gratis
Exposición en los listados	Máxima	Alta	Media	Baja
Duración	60 días ¡Republicalo gratis hasta que lo vendas!			60 días Podés tener 1 publicación gratuita a la vez.
Exposición en la Página principal de inmuebles	✓	✓	✗	✗
Costo	\$3.387	\$3.037	\$1.277	¡Gratis!

ERROR Nº 24

NO PUBLICAR LAS PROPIEDADES EN LOS CHATS DE OTRAS INMOBILIARIAS.



ERROR Nº 25

**CONTARLE AL PROPIETARIO
UNA OFERTA QUE FUE OFRECIDA
DE MANERA VERBAL**



ERROR Nº 26

**EL CLIENTE NO SIEMPRE TIENE LA
RAZÓN. EL ASESOR INMOBILIARIO LO
TIENE QUE ASESORAR Y EXPLICARLE
EDUCADAMENTE.**



ERROR Nº 27

**TRATAR DE CONVENCER AL
PROPIETARIO, ANTE UNA OFERTA, QUE
DEBE ACEPTARLA.**



CON EL COMPRADOR



ERROR Nº 28

**NO HACER SEGUIMIENTO. HAY QUE
CONTACTAR A LOS CLIENTES
LUEGO DE UNA VISITA**



ERROR Nº 29

MOSTRAR Y MOSTRAR Y MOSTRAR (EN BÚSQUEDAS)



ERROR Nº 30

**ESPERAR PASIVAMENTE A QUE EL
CLIENTE TOME SU DECISIÓN Y NO
VOLVER A CONTACTARLO NOSOTROS.**



ERROR Nº 31

VENDER NÚMEROS EN VEZ DE RESULTADOS Y EMOCIONES



ERROR Nº 32

**COORDINAR LA VISITA CON ALGUIEN QUE
NO TIENE EL DINERO PARA COMPRAR LA
PROPIEDAD AHORA (O NUNCA). TOUR
INMOBILIARIO.**



ERROR Nº 33

**DECIR: ACÁ ESTÁ EL BAÑO, LA COCINA,
ETC. EL CLIENTE LO PUEDE VER. HABLAR
DE LA CONSTRUCCIÓN, PRECIO, CALIDAD,
ZONA. DAR INFORMACIÓN DE VALOR.**



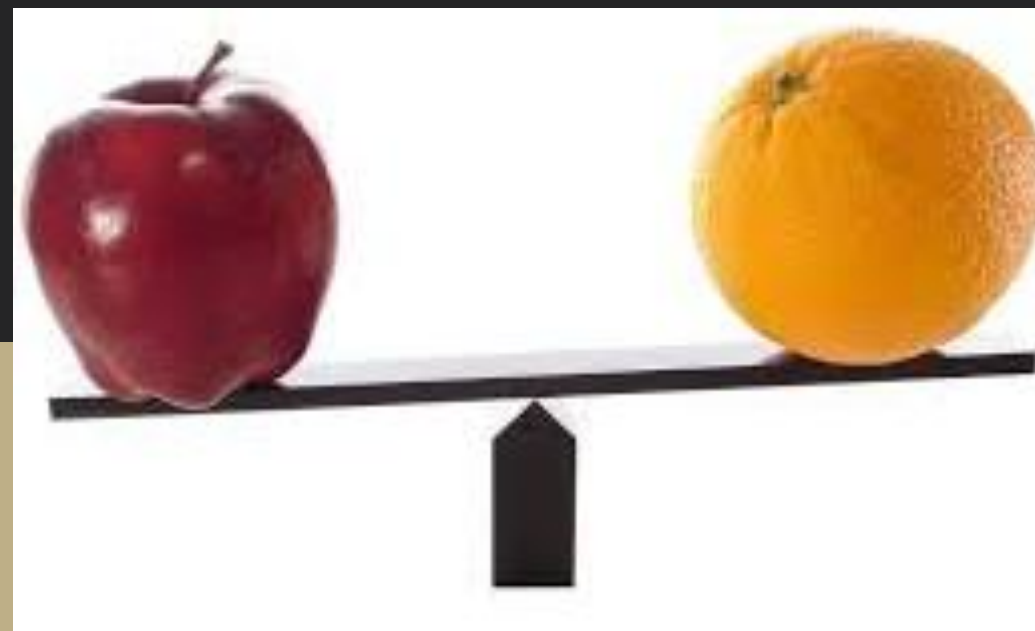
ERROR Nº 34

**AL MOSTRAR EL INMUEBLE,
CENTRARSE EN LO NEGATIVO EN VEZ DE
EN LO POSITIVO.**



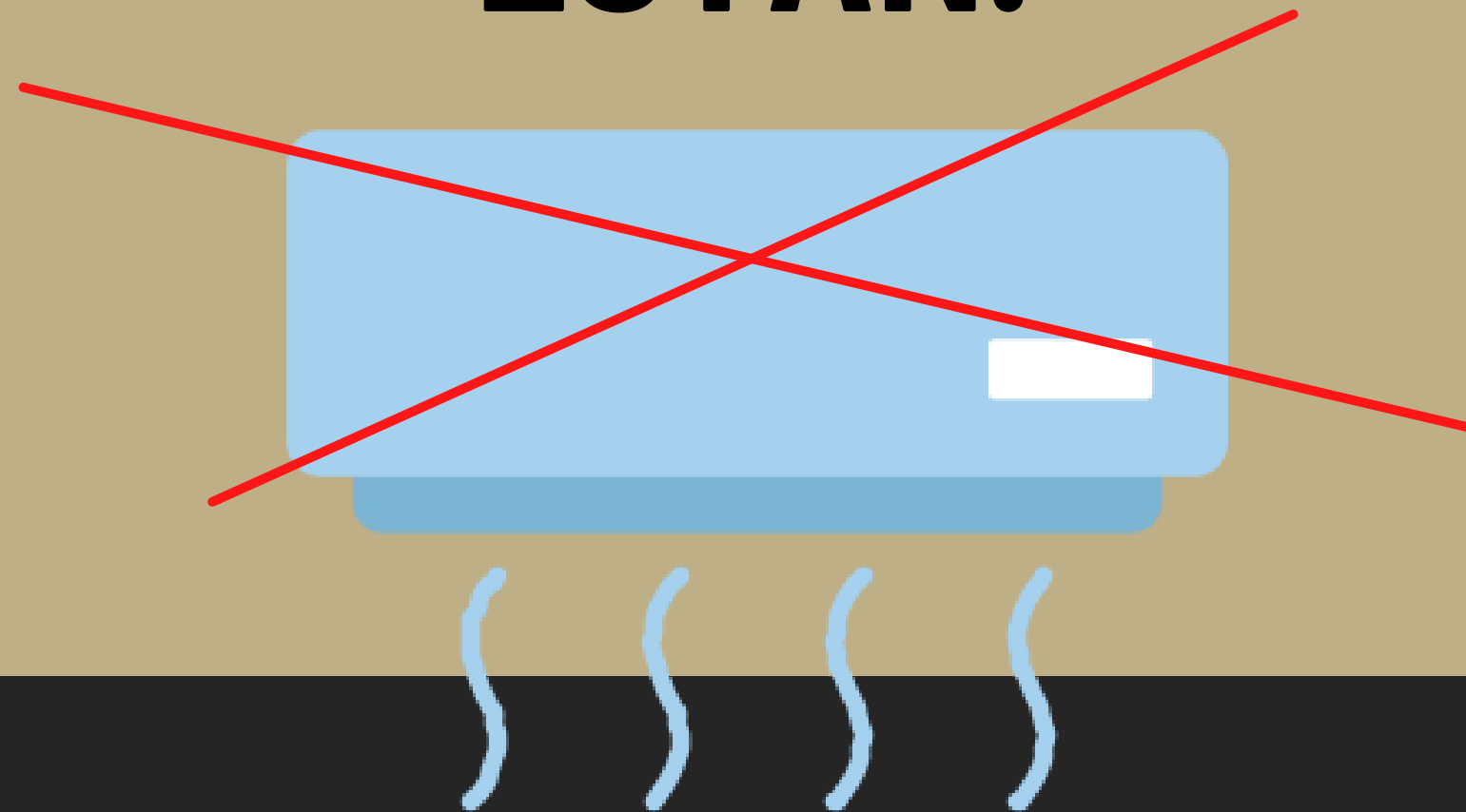
ERROR Nº 35

**USAR COMPARACIONES. SI DECIMOS QUE
ALGO ES MEJOR QUE OTRA COSA,
ESTAMOS HACIENDO JUICIO DE VALOR.
EL GUSTO ES RELATIVO.**



ERROR Nº 36

**AFIRMAR QUE EN EL PRECIO ESTÁN
INCLUIDAS INSTALACIONES QUE NO LO
ESTÁN.**



CON NOSOTROS MISMOS



ERROR Nº 37

DEJAR DE CAPTAR



ERROR Nº 38

**PENSAR QUE TODO VA A SALIR
PERFECTO. MONTAÑA RUSA DE
EMOCIONES. HAY QUE ADAPTARSE.**



ERROR Nº 39 Y 40

**AHORA CONTAMOS 2 ERRORES
QUE HAYAS HECHO VOS**