

NEGOCIACION

EN EL MOMENTO DE
CAPTAR PROPIEDADES



¿QUÉ ES NEGOCIAR?



PANORAMA ACTUAL DE MERCADO

PROPIEDADES PUBLICADAS EN VENTA: 131.854 (02/2023 en CABA)

PROPIEDADES VENDIDAS x MES: 1.738 (02/2023 en CABA)
= 1,3%



QUINIELA		PROVINCIA
SORTEO DIA 29		ESPERANDO
1	120	11 789
2	219	12 605
3	621	13 423
4	327	14 100
5	813	15 231
6	065	16 089
7	908	17 674
8	345	18 598
9	597	19 347
10	460	20 561





¿DEPENDEMOS DE LA SUERTE?

NO!!!!!!!

1) VALOR COMPETITIVO

PRINCIPALES ESTRATEGIAS PARA VENDER UNA PROPIEDAD



DIFERENCIACIÓN



COMPETIR POR PRECIO

→ Valor de cierre de propiedades similares

→ Precio de la competencia

→ ¿Publicar a valor alto y después regatear?

ESTRATEGIA ADECUADA

Mercado de Compradores



Publicar cerca del valor real

→ Negociación profesional para “defender el valor”



¿DEPENDEMOS DE LA SUERTE?

NO!!!!!!!

1) VALOR COMPETITIVO

2) TRABAJO PROFESIONAL

3) INVERTIR

(Superdestacados, Marketing Digital, Redes, Chats, Cartel)

4) COMPARTIMOS COMISIÓN (hasta 50%)

VALOR REAL DE MERCADO

- VALORES DE CIERRE REALES
- VALORES DE REPORTE INMOBILIARIO
- NO HACER ACM (EN ESTE CONTEXTO)

1 vez por semana o c/10 días

COMUNICACIÓN CON EL PROPIETARIO

Esta semana publicamos tu propiedad en Hubo "x" cantidad de consultas. No tenemos una reserva todavía.

Esta semana Superdestacamos tu propiedad. Hubo "x" cantidad de consultas. No tenemos una reserva todavía.

Esta semana publicamos tu propiedad en los chats de colegas. Hubo "x" cantidad de consultas. No tenemos una reserva todavía.

Esta semana hicimos una campaña de marketing digital. Hubo "x" cantidad de consultas. No tenemos una reserva todavía.

Esta semana ofrecimos tu propiedad a colegas de la zona. Hubo "x" cantidad de consultas. No tenemos una reserva todavía.

Hola xxxxx. Ya tuvimos tu propiedad publicada xxx cantidad de semanas. Tuvimos "x" consultas por tu propiedad, eso derivó en "x" visitas. No tenemos una reserva todavía. Te recuerdo que una propiedad debería recibir una oferta en los primeros meses. Cuando no se consigue una oferta en ese período, y, como es el caso actual, se hizo un trabajo intensivo, significa que el valor de publicación es excesivo.....

LIDIANDO CON LAS OBJECIONES

OBJECCIÓN 1: YO NO PAGO HONORARIOS

OBJECCIÓN 2: NO DOY LA EXCLUSIVA

OBJECCIÓN 3: NO TRABAJO CON INMOBILIARIAS

OBJECCIÓN 1: YO NO PAGO HONORARIOS

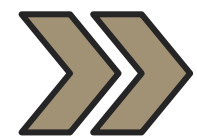
- Sin honorarios, no tiene sentido económico invertir en una propiedad
- Fotos profesionales, videos, tour virtuales, planos y hasta videos con drones.
- Hay inmobiliarias que no cobran, pero tampoco invierten.
- Propietario: quiere muchos interesados para vender rápido y a mayor valor.
- Compartimos 50% con colegas. Traen más interesados.
- **NOSOTROS COBRAMOS HONORARIOS, PERO INVERTIMOS.**

INVERSION PUBLICITARIA QUE DEBERÍA HACER UN DUEÑO

COSTOS MENSUALES DE AVISOS EN PORTALES INMOBILIARIOS

(precios a abril/2023)

- **Zonaprop \$ 12.600 por mes**
- **Argenprop \$ 15.400 por mes**
- **Mercado Libre \$11.990 por mes**



TOTAL = \$ 39.990 POR MES

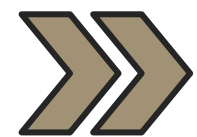
INVERSION PUBLICITARIA QUE DEBERÍA HACER UN DUEÑO

1 Superdestacado

\$ 10.399,00 / mes*

- ✓ Máxima exposición
- ✓ Genera mayor cantidad de interesados
- ✓ Bonificación del primer mes al alquilar utilizando una garantía ZonaProp

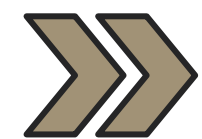
Comprar



ZONAPROP = \$ 10.399 + iva = \$12.600.-

INVERSION PUBLICITARIA QUE DEBERÍA HACER UN DUEÑO

Platinum \$ 12.675 + IVA
Primeras posiciones
Muy alto
Frecuencia alta
30 días
Seleccionar



ARGENPROP = \$ 12.675 + iva = \$15.400.-

INVERSION PUBLICITARIA QUE DEBERÍA HACER UN DUEÑO



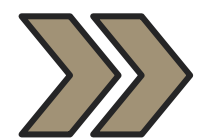
¡OBTENÉ MÁS CONTACTOS!



Oro Premium

- Exposición máxima.
- Duración 30 días.
- Republicación por un año sin costo adicional.

\$ 11.990
por publicar



MERCADO LIBRE = \$ 11.990.-

OBJECCIÓN 2: NO DOY LA EXCLUSIVA

→ No “quemar” la propiedad. Que no sea un “clavo”.

→ No exclusiva: probabilidad de recupero de inversión baja.
Entonces no conviene invertir.

→ Varias inmobiliarias: “Guerra de precios” en la negociación.

→ **AL PROPIETARIO LE CONVIENE DAR LA EXCLUSIVA A UNA INMOBILIARIA**

OBJECCIÓN 3: NO TRABAJO CON INMOBILIARIAS

- Más del 70% de las ventas de inmuebles se hacen con inmobiliarias
- Mercado de compradores: Una mala elección del precio deja la propiedad fuera del mercado y la “quemada”.
- Para llegar a muchos interesados, hay que publicar, como mínimo en 6 portales: Zonaprop, Argenprop, Mercado Libre, Inmuebles Clarín, Busca Inmueble, Properati y superdestacar pagando los anuncios más caros.
- Fundamental: negociar en forma profesional con experiencia previa
- **PARA VENDER RÁPIDO Y A BUEN PRECIO: MUCHA INVERSIÓN Y EXPERIENCIA**

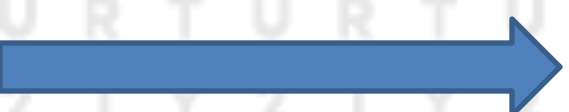
NEGOCIACIÓN PROFESIONAL



CADA ASESOR EN FORMA INDIVIDUAL O CON APOYO DEL EQUIPO



EL DUEÑO NEGOCIANDO MUESTRA SUS "CARTAS" AL COMPRADOR



DEBILIDAD DEL PROPIETARIO AL RETOMAR NEGOCIACIÓN

PROSPECCIÓN

- El valor de una prospección exitosa.
- Formas de comunicarse con diferentes contactos.
- EVITAR QUEMAR CONTACTOS
- CÓMO FORTALECER RELACIONES (FORTALECIENDO LA BASE DE CONTACTOS) SIN SIQUIERA MENCIONAR NUESTRO NEGOCIO

PROSPECTAR, PROSPECTAR Y PROSPECTAR

¿EN QUE MOMENTO SE INICIA LA NEGOCIACIÓN CON UN VENDEDOR?

ALQUILER VS. VENTA

- ¿Conocés la nueva ley de alquileres?
- ¿Sabías que el contrato ahora es a 3 años y se actualiza solo una vez al año?
- ¿Sabías que el índice de actualización lo va a publicar una oficina del gobierno?
- ¿Sabías que ahora el propietario se hace cargo de las expensas extraordinarias, el ABL, y las reparaciones?
- ¿Sabías que si el propietario se demora tan sólo unos pocos días en hacer la reparación la puede contratar directo el inquilino y descontar el gasto de los alquileres?
- ¿Sabías que hay que inscribir el contrato en AFIP?

PROSPECTAR, PROSPECTAR Y PROSPECTAR

- CÓMO SER UNA PUBLICIDAD AMBULANTE SIN SER "PESADO/A"
- CÓMO SER UN REFERENTE DENTRO DEL ÁMBITO DE INFLUENCIA
- LOS "TOQUES"
- CÓMO AMPLIAR EL ÁMBITO DE INFLUENCIA
- TENER EN CUENTA QUE ESTAMOS EN EL NEGOCIO DE RELACIONES, NO DE PROPIEDADES

IMPORTANTE

TODAS LAS RECOMENDACIONES ACA PLANTEADAS DEBEN ADAPTARSE AL VOCABULARIO Y LA PERSONALIDAD DE CADA ASESOR.



CENTURY 21 BRAGARNIK

Honduras 4144

Cel: 54 9 11 6428 4800

sabrina.szlit@c21bragarnik.com.ar

Adherido al sistema

CENTURY 21[®]

Bragarnik

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