

Justicia Real Estate Academy

Formación Inmobiliaria: Tu Guía al Éxito

Descubre conmigo, y a través de toda mi experiencia de casi 9.000 peritajes de inmuebles realizados, las herramientas y estrategias para triunfar en el mercado inmobiliario.



MR

by **Mónica Ruiz**

El Trato con el Cliente

Atención personalizada

Escuchar las necesidades del cliente para ofrecer soluciones que se adapten a sus deseos.

Comunicación efectiva

Mantener una comunicación fluida y transparente para generar confianza y fidelidad. Explico cómo.

Empatía y profesionalidad

Comprender la perspectiva del cliente pero también explicarle quien eres y qué ofreces.



Cómo Conseguir Exclusivas

1

Valoración precisa

Determinar el valor real de mercado del inmueble y conseguir que el propietario comprenda el porqué de este valor.

2

Marketing estratégico

Utilizar herramientas de marketing digital y redes sociales para difundir el anuncio y conseguir clientes adecuados.

3

Relaciones sólidas

Cultivar un trato excepcional con propietarios y clientes compradores.

4

Excelente comunicación

Ofrecerle argumentos sólidos que detallo en esta formación

Documentación para Compra y Venta

Escritura/s pública/s

Certificado de Comunidad

Cédula de habitabilidad

Últimos IBI pagados

Certificado energético

ITE si se requiere

Nota simple

Todo lo necesario para solventar las cargas existentes

Y más documentos que son obligados y necesarios



Importancia de la Buena Imagen

Tener una imagen profesional, comunicación clara y presencia en línea son elementos clave para destacar en el sector inmobiliario.

La vestimenta adecuada, una actitud positiva y un comportamiento ético que transmita confianza a los clientes.

Dominar el lenguaje técnico y expresarse con seguridad y fluidez y así demostrar tu experticia en el mercado.

Mantener un perfil profesional en redes sociales y plataformas inmobiliarias para aumentar visibilidad y mayor alcance.



Relación entre Compañeros



1

Trabajo en equipo

Colaboración y apoyo mutuo para alcanzar objetivos comunes.

2

Comunicación transparente

Intercambio de información y actualización constante sobre el mercado.

3

Respeto y confianza

Mantener una relación profesional basada en el respeto y la confianza mutua.

4

Moobing

Descripción, saber dónde están los límites de tolerancia, actuaciones necesarias para solventarlo.



Negociación con Compradores y Propietarios

1

Escucha activa

Comprender las necesidades y expectativas de ambas partes.

2

Presentaciones atractivas

Desarrollar estrategias de negociación para llegar a un acuerdo satisfactorio.

3

Resolución de conflictos

Manejar situaciones difíciles con profesionalidad y empatía.



Tarifas y Horarios: Presencial vs. Online



Horarios flexibles

Adaptación a las necesidades del cliente, ofreciendo opciones presenciales y online.



Tarifas competitivas

Ofrecer diferentes opciones de tarifas según el servicio y la modalidad.



Servicio personalizado

Brindar una experiencia profesional e individualizada, independientemente del formato.