

En la pasada reunión de miembros de REM Excellent, celebrada el 25 de mayo de 2023 de forma presencial, se trataron diversos temas, a continuación las conclusiones por secciones:

Nueva ley de la vivienda

- Inseguridad jurídica
- La ley protege al inquilino
- Recomendación al propietario vender y al inquilino comprar
- Opción alquiler con opción a compra

“El Nicho de la Inversión” ponencia impartida por Rebeca Pérez, CEO de INVIERTIS

El problema de la venta con inquilino.

El vendedor no quiere o no puede tener la propiedad vacía. Desconoce que su propiedad puede ser vendida con inquilinos.

El inquilino quiere quedarse en la vivienda. No quiere sufrir visitas innecesarias. El inversor quiere invertir en el sector inmobiliario pero necesita tiempo, es arriesgado, es estresante, requiere conocimientos y experiencia.

El objetivo es crear sinergias duraderas en el tiempo dando soporte en la formación de los agentes comerciales en materia legal, inversora y herramientas de gestión dónde ambas partes vean aumentar sus ingresos compartiendo producto.

Marketplace transaccional

1. Análisis: se seleccionan y validan inmuebles que tienen inquilinos, análisis financiero profundo, max 2 visitas por venta.
2. Validación: +11,000 inversores registrados, proceso de oferta y reserva online, acceso a financiación y servicios complementarios.
3. Comercialización: área privada de gestión para propietario e inversor. Área para agencias inmobiliarias y colaboradores, acceso a APPs especializadas.

**Propuesta de valor: especializados en la gestión y venta de activos alquilados, base de datos propia de inversores: más de 11.000 registros, red de coladores B2B, venta online completamente en remoto, omnicanalidad y procesos digitales y escalables.*

Activos en rentabilidad exclusivos en cartera	Usuarios mensuales +11.000 inversores registrados	Transacciones 4% de cada operación
300	25K	500

Miembros presentan sus nuevas estrategias

Dídac, Ágorax Inmobiliaria

Marcapáginas/punto de libro: campaña consiste en un acuerdo con una librería importante para que ellos hicieran una selección de 5 libros, hicieron un blog vinculado a un código QR recomendando estos libros.

Los autores, han dedicado los libros y la intención es darlos al cliente que encarga una venta o realiza una compra con la agencia.

Tarjetas postales: expone diferentes profesionales y pregunta si las demás personas harían bien su trabajo (flyer rem). Cada 4 semanas han buzoneado y cada reparto ha provocado 2/3 exclusivas.

Jordi Bombardó JBL inmobiliaria

Flyer poming: presentando la inmobiliaria incluyendo fotos, con un QR que redirige a la web.
Enfocados en la formación alternativa; mejorar la eficiencia del equipo trabajando los valores de la base, ejemplo: taller formativo sobre la comunicación efectiva.

A nivel operativo, están trabajando en ofrecer soluciones al comprador, *¿qué necesita el comprador para cerrar la venta?*

Elena y Julio Begara Luxury Real Estate

Capacidad para emocionar: el escuchar y transmitir.

¿Qué me emociona de la casa? ¿Qué me ha emocionado que me ha contado el propietario?

Mandan una muestra de su trabajo; un vídeo emocional.

Carpeta con un informe de la zona donde está situada la vivienda.

Vídeos enfocados desde el tema sentimental (2/3 vídeos de la vivienda y lo demás sentimental).

<https://www.youtube.com/watch?v=-ip-5anr-bU>

Francisco Prieto, Tecnopolis

Campaña basada en traer a un conocido/amigo que compra/venda con la inmobiliaria; a cambio ofrece diferentes regalos. (no lo difunden).

Buzoneo: cada 3 meses hace un Farming (navidad, primavera, verano, otoño).

Selección de personal: invertir en formación técnica online y cursos presenciales.

Reunión semanal para ver la evolución de los objetivos.

Raquel Rodríguez y Rafael González, Alcazaba Inmobiliaria

Aportación de valor, ofrecer un servicio de calidad; fotografías, vídeos...

Un vídeo para los vendedores <https://www.youtube.com/watch?v=TG78A3wwhPo>

Esperanza Cruz y M Mar Aragón, Light House

Club amigo: según el perfil deciden el regalo.

Línea bienestar: eventos para invitar a gente y tratar temas sobre nutrición, bienestar, conocer a los comercios de la zona...

Línea del Premium/Luxury

Juanjo Piquer y Charo Claramunt, Inmopiquer

Tarjetas: ¿te gustaría elegir a tus vecinos? Acabamos de vender en esta zona

Comprador: tarjetón de bienvenida con un regalo y una carta manuscrita con un cupón de cuponazo.

Dossier de presentación de servicios tanto para el vendedor como para el comprador.

Presencia en redes sociales cuidando la calidad de información, las fotografías, presentación de los inmuebles...

Ana Palacios y Sergio García WYPO

Aportando valor a REM Excellent <https://youtu.be/3n7-Uq2huU>

1. Tendencias banca 2023
Reducción de oficinas, dificultad para cerrar la cita con el cliente en la oficina, excesiva carga de trabajo-mal servicio, poca especialización en producto hipotecario, proceso complicado y escasa transparencia.
2. Mejoras hipotechs
Integración a nivel procesos (aplicaciones), educación de oficinas y reducción filtros al canal Hipotech (importes mínimos, limitación geográfica, precios).

Proceso inmobiliarias

Enlace personalizado con logo de la inmobiliaria; financiación en tiempo real.

Generan un informe detallado que cuenta con la tasa de esfuerzo, los gastos derivados de la gestoría, el notario e impuestos. Si el cliente avanza, a través de la WEB, el cliente tendrá que escanear su DNI. Aparecerá una pantalla (con previa autorización del cliente) que permite descargar la declaración renta, vida laboral y bases de cotización (informe socioeconómico del cliente automáticamente). Si el proceso es fluido, la duración del proceso es aproximadamente de 3 horas.

``Negociando sin perder ofertas`` Ponencia impartida por Ignacio Castillo

Reglas para un buen negociador

- Ser firme en lo inadmisibile
- Un error común es la negociación en

El cierre

- Evitar la técnica del ``salami`` no de golpe pero rodaja a rodaja
- Cuidar la imagen, no hacer que la otra parte se sienta derrotada

¿Cómo presentar la oferta al vendedor?

- Técnica de sándwich: beneficio/precio/beneficio
- Silencios
- ¿Está usted dispuesto a perder todos los beneficios que le ofrece esta casa sólo por esta desventaja?... SILENCIO (Pros y contras).