



UN EXITOSO MODELO INMOBILIARIO

KELLER WILLIAMS® Realty

- Fundada en Austin Texas, el 18 de Octubre de 1983.
- KELLER WILLIAMS® Realty puso los cimientos para que los asociados de bienes raíces se convirtieran en verdaderos Profesionales Inmobiliarios.



Mo Anderson
Vice Presidente

Gary Keller
Presidente



KELLER WILLIAMS: HECHOS

- + de 200,000 asociados inmobiliarios en el mundo (Junio 2020)
- Somos la empresa # 1 mundial de entrenamiento
- Contamos con más de 900 Market Centers
- Contamos con más de 38 años de experiencia
- Presencia en 42 países
- El modelo de Keller Williams, es un ejemplo que utiliza la UNIVERSIDAD de STANFORD como caso exitoso económico.



SI ESTÁS LISTO PARA LO
EXTRAORDINARIO
NOSOTROS ESTAMOS
LISTOS PARA TI



1 SOMOS
KW

www.kwmexico.mx

[f /KwMexicoOficial](#) [t /KW_Mexico](#) [i /kwmexico](#)

+ de 1,900

Inmobiliarios en México

WI4C2TS
/ ESPAÑOL

WI4C2TS
/ ENGLISH

Mis servicios de asesoría inmobiliaria

VISIÓN

Ser la
COMPAÑÍA INMOBILIARIA
DE ELECCIÓN

GANAR - GANAR / WIN - WIN /
o no hay trato *or no deal*

INTEGRIDAD / INTEGRITY /
hacer lo correcto *do the right thing*

CLIENTES / CUSTOMERS /
siempre están primero *always come first*

COMPROMISO / COMMITMENT /
en todas las cosas *in all things*

COMUNICACIÓN / COMMUNICATION /
busca primero el entender *seek first to understand*

CREATIVIDAD / CREATIVITY /
ideas antes que resultados *ideas before results*

TRABAJO DE EQUIPO / TEAMWORK /
juntos se logra más *together everyone achieves more*

CONFIANZA / TRUST /
empieza con honestidad *starts with honesty*

ÉXITO / SUCCESS /
resultados a través de las
personas *results through people*

NUESTROS VALORES

Hay tres factores

que afectan la promoción de su propiedad:

La primera: es la *ubicación*, que no se puede cambiar.

La segunda: es el *estado físico*, que se puede mejorar.

Però la más importante: es el *precio*, que debe ser atractivo desde el inicio.

En QUÉ se basa el valor de su propiedad

- En el estado de la propiedad
- En la percepción del comprador
- En la situación
- En el mercado actual
- En la competencia actual
- En la financiación actual

La determinación de un precio competitivo para su propiedad, generará la mayor actividad de parte de los agentes y compradores

Establecer un precio demasiado alto, puede hacer que sea necesario bajarlo por debajo del valor de mercado para competir con nuevos listados cuyos precios sean adecuados



En qué NO se basa el valor de su propiedad

- ~~LO QUE USTED NECESITA~~
- ~~LO QUE USTED GASTO EN ELLA~~
- ~~LO QUE USTED DESEA~~
- ~~EN LO QUE VALE LA QUE QUIERE COMPRAR~~
- ~~LO QUE DICE SU VECINO~~
- ~~AVALUO: COSTO PARA VOLVER A CONSTRUIRLA~~

Objetivos principales

- **PRECIO** su propiedad al valor de mercado.
- **TIEMPO** de compra-venta o renta deseado.
- **CONVENIENCIA** satisfacer su necesidad con el menor número de dificultades.

***¡Proactividad del Asesor Inmobiliario KW!
para promover SU propiedad***

Tomaré fotografías y haré un video de su propiedad



Realizaremos un estudio de mercado, para analizar cómo fijar un precio según la oferta y demanda.

#	Descripción propiedad	M2 Const.	Recambras	Baños	# Est	Edad	Nivel	Precio Moneda Nacional	Colonia		Detalle / observaciones	Quien lo tiene
									Precio M2			
1	Higlands	300	3	3.5	2	8	5	\$ 5,500,000	\$ 18,333			Arquidinámica
2	el silencio	457	3	3.5	4	8	3	\$ 5,500,000	\$ 12,035	Obra negra		VUADI
3	Real de la cumbre	260	2	3	3	8	8	\$ 5,500,000	\$ 21,154			Belinda
4	Punta Horizonte	320	3	3.5	3	8	5	\$ 5,500,000	\$ 17,188			Macarena
5	Real de la cumbre	267	3	3.5	3	8	2	\$ 5,620,000	\$ 21,049			Macutti
6	Lo Alto	295	3	3	3	8	4	\$ 5,900,000	\$ 20,000			VUADI
7	Punta Horizonte	270	3	3.5	3	8	2	\$ 6,300,000	\$ 23,333			Century Ramos Ambriz
8	Punta Horizonte	297	3	3	3	8	20	\$ 6,350,000	\$ 21,380			VUADI
9	Punta Horizonte	330	3	3	3	8	1	\$ 6,350,000	\$ 19,242			VUADI
10	Punta Horizonte	330	3	3	3	8	2	\$ 6,500,000	\$ 19,697			Arquidinámica
11	Torre Arbolada	268	3	3.5	3	8	4	\$ 6,500,000	\$ 24,254			Grines Grupo inmobiliario Esmeralda
		330	3	3.5	3	10	10	\$ 6,500,000	\$ 19,697		Propiedad a vender	
Precio promedio M2, M.N. \$ 19,336,27												

BASADO EN:

- Análisis de mercado detallado para usted
- Características exclusivas de su propiedad y sus alrededores

Colocaré un cartel en su propiedad



Yo seré

RESPONSABLE

de promover **SU** propiedad

Enviaremos la información de las propiedades a otras empresas, asociaciones y corredores independientes entre otros.



Anunciaré SU propiedad en diferentes portales.

Entregaré una ficha informativa a cada cliente que visite su propiedad.

Anunciaré SU propiedad en diferentes portales.

Bosque de las Lomas, Miguel Hidalgo, Distrito Federal

\$17,000,000.00



Analice esta en tres plantas con hermosa vista!!!
PLANTA BAJA: Recibidor con medio baño, cocina, comedor, sala con chimenea, bar y despacho.
PLANTA ALTA: 2 recamaras con baño.
Recamara principal: 2 vestidores, baño con jacuzzi, 2 regaderas y locket.
Recamara 2: Con baño completo y closet amplio.
Recamara 3: Con walking closet y baño completo.
Español, sala de TV y salón de juegos.
Cuenta con dos garajes uno eléctrico y uno manual con espacio para 4 autos.

kw MEXICO
KELLERWILLIAMS.
BIENES RAÍCES

Maria Cristina Reyes Quintanilla
cristina.reyes@kwmexico.com



Nos reuniremos para analizar juntos el reporte mensual

- # de visitas a la propiedad
- # de llamadas para pedir informes
- # de clientes que demostraron interés
- # de correos electrónicos para pedir informes

Comentarios y/o objeciones

Sugerencias



Juntos analizaremos qué factores debemos mejorar



Durante el período de
promoción

su inmueble será una
“propiedad modelo”

de forma que le pediré que
haga algunas cosas especiales.

No se vale decir

“Disculpen el desorden” o

“La entregaremos bien pintada.”



Al contratar MI servicio, contrata un resultado.

1. Visitas solo con clientes potenciales, ya que realizamos un **filtro de las necesidades** del cliente previo a llevarlo a la propiedad
2. Trabajar con **profesionales**
3. Asesoramiento
4. Único precio
5. Trabajar con asesores, no enseña propiedades

- De cada 10 propiedades que promueven varias inmobiliarias, se realiza 1 venta
- **De cada 10 que tiene un compromiso mutuo, se realizan 8 ventas**
- Los agentes de éxito y profesionales, solo invierten su tiempo y dinero cuando hay un compromiso firmado por ambas partes

1. Cultura, nuestro sistema de **convicciones WI4C2TS**
2. Más acciones de publicidad y promoción
3. Seguimiento
4. Compromiso por **ESCRITO**
5. Mayor esfuerzo publicitario
6. Tener **Plan de Marketing** para la promoción
7. El trabajo tendrá su recompensa para mí por ser su Asesor, ya que mi **OBJETIVO** es **Vender o Rentar** su propiedad.



kw PEDREGAL
KELLERWILLIAMS®
BIENES RAÍCES

Miguel Barba



¡GRACIAS POR SU CONFIANZA!