



# 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](http://www.kwmexico.mx)

[f /KwMexicoOficial](#) [t /KW\\_Mexico](#) [in /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.

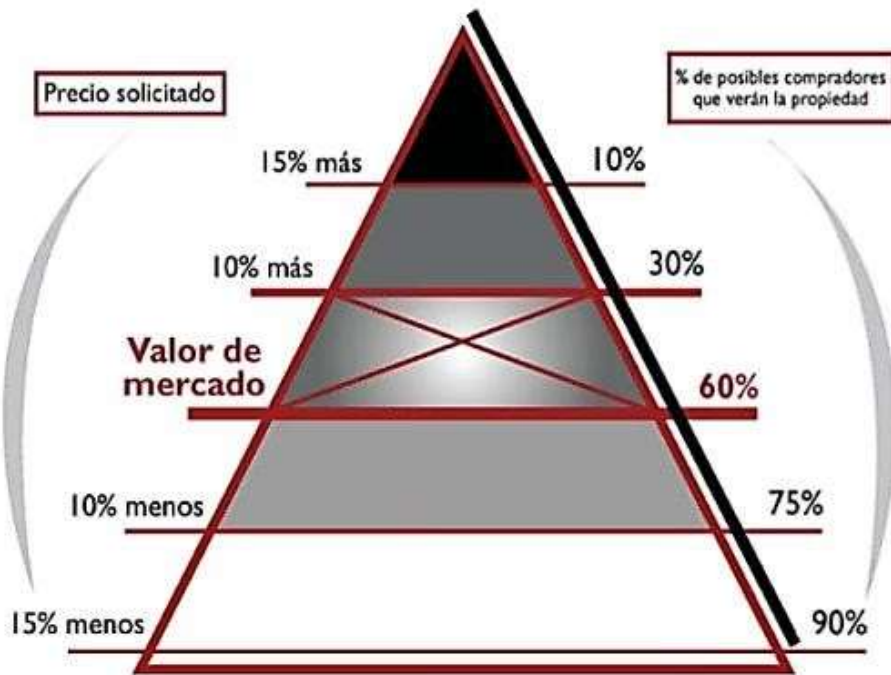
**Però la más importante:** es el *precio*, que debe ser atractivo desde el inicio.

# 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***

# Realizaré un levantamiento, resaltando los detalles y beneficios de su propiedad



RESPONSABLE			
Apellido	Nombre	Apellido	Teléfono celular
Categoría			
DATOS DE LA PROPIEDAD			
Sección 1	Sección 2	Tel. 11241111	
Parcela	Parcela	E-mail	
Nº de lote	Forma de explotación	Estado	
Superficie	Superficie	3000	
Fecha de adquisición	Monte	8 hectáreas	
Superficie de explotación	E.P.		
Superficie	Estateo de explotación		
Situación			
Activo	Activo	<input type="checkbox"/> Inactivo	<input type="checkbox"/> Inactivo
Activo	Activo	<input type="checkbox"/> Inactivo	<input type="checkbox"/> Inactivo
Comercio	Comercio	<input type="checkbox"/> Inactivo	<input type="checkbox"/> Inactivo
Comercio	Comercio	<input type="checkbox"/> Inactivo	<input type="checkbox"/> Inactivo
Terceros			
NO	NO	NO	NO
NO	NO	NO	NO
NO	NO	NO	NO
NO	NO	NO	NO
Comentarios			
NO	NO	NO	NO
NO	NO	NO	NO
NO	NO	NO	NO
NO	NO	NO	NO



# 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. \$ 19,335,27												

## 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.**

Boquete 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 recámaras con baño.  
Recámara principal: 2 vestidores, baño con jacuzzi, 2 regaderas y locket.  
Recámara 2: Con baño completo y closet amplio.  
Recámara 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

**Anunciaré SU propiedad en diferentes portales.**



# 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!**