



# METODO EFECTIVO DE CAPTACIONES



# Logística de captación

1

Ubicar el inmueble sin  
lonas de inmobiliarias

2

Realizar la llamada  
para obtener  
información

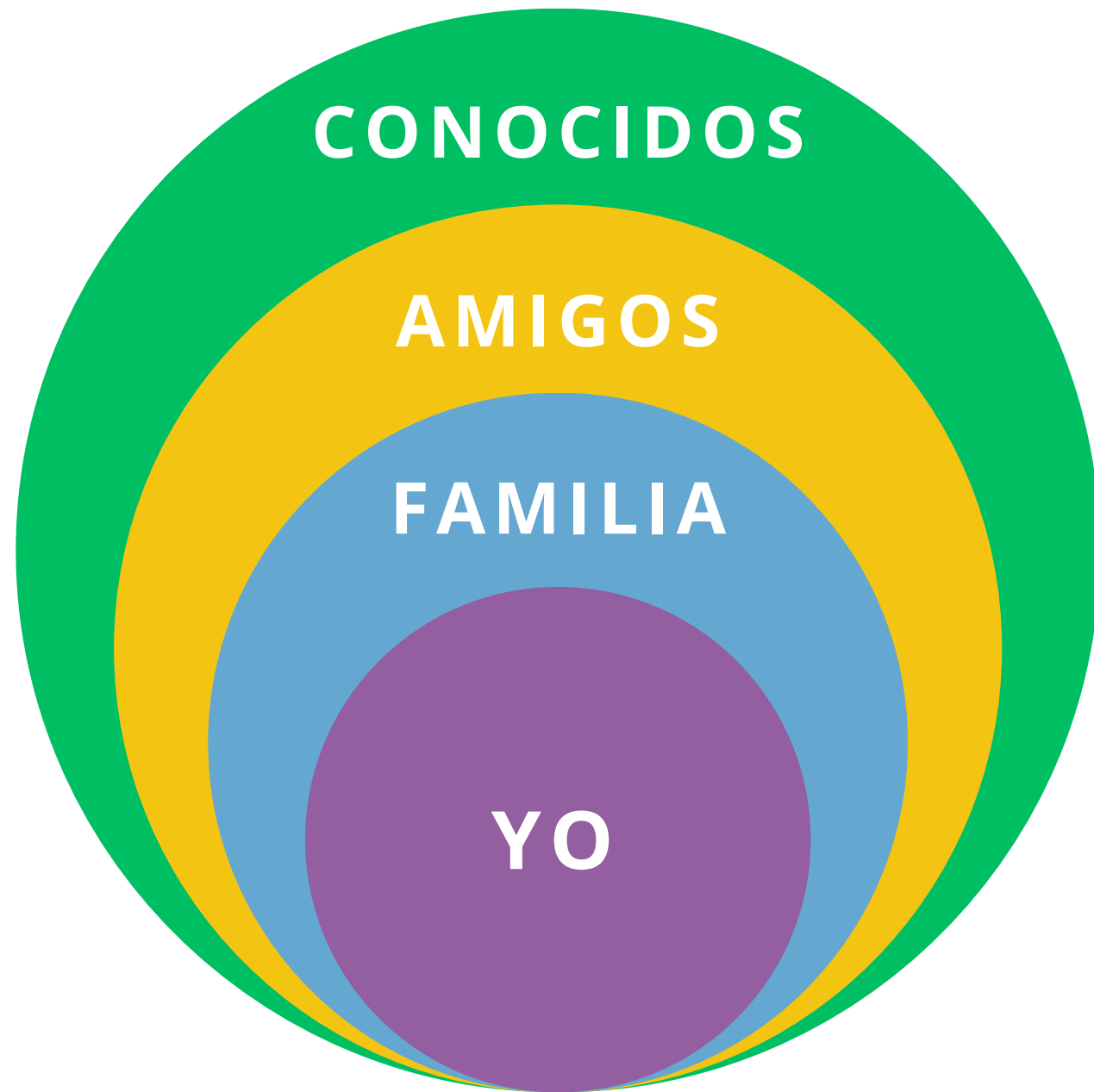
3

Generar una cita para  
firmar un formato de  
promoción y para tomar  
fotos

4

Finalizar la llamada e  
informar de la  
captación

# ¿Dónde prospectar? - Gratuito



Facebook Marketplace

# ¿Dónde prospectar? - Inversión





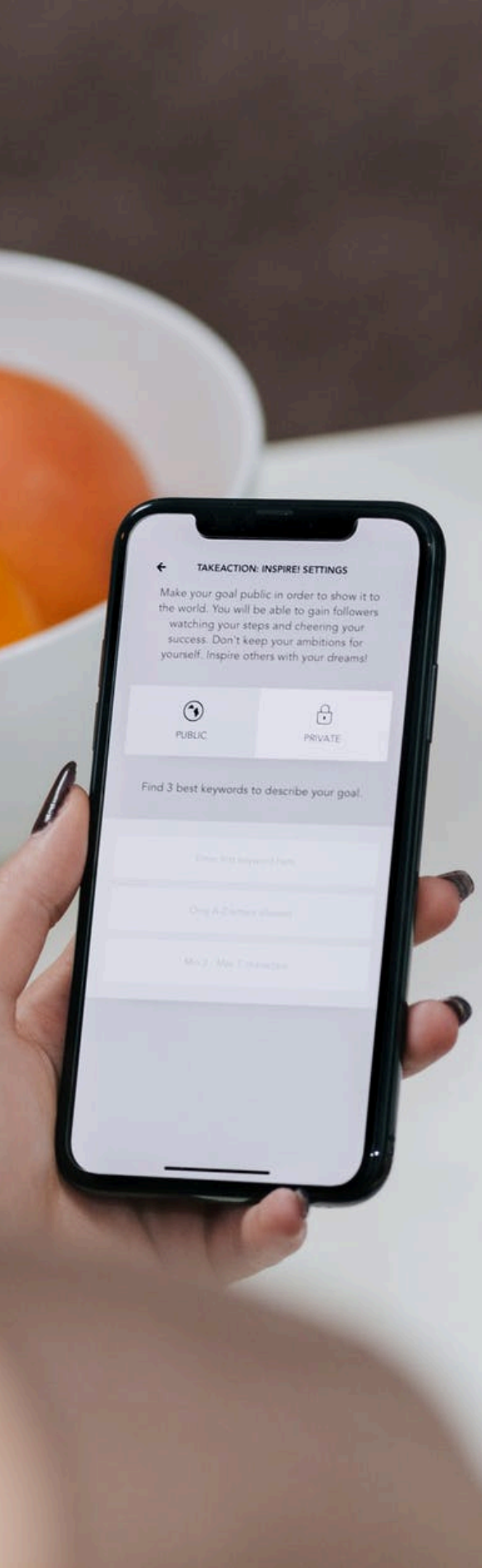
# ATENCIÓN TELEFÓNICA

# ¿Qué hacer antes de una llamada?



Ten claridad sobre los 3 objetivos principales.

- Mantén una actitud positiva.
- Procura tener donde apuntar la información.
- Busca un lugar donde no hay distracciones.





# ¿Qué evitar durante una llamada?



- Distracciones.
- Mostrar inseguridades.
- Crear discusiones.
- Gritar.
- Intentar vender.
- Colgar antes que la otra persona.

# Consejos para la prospección de inmuebles



## Primeros consejos:

- Sé empático y amable.
- Escucha.
- Marca diferencias con la competencia.
- Enfócate en las necesidades del cliente, no en tu comisión.



# Dialogo ejemplo para prospectar inmuebles



## EJEMPLO DE GUIÓN



### Guion de Llamada para Captar Propiedades en Exclusiva

Asesor: "Hola buenas tardes, soy Asesor de Gardens & Towers México, vi el anuncio de venta al frente de su propiedad - ¿Es usted el propietario?"

Asesor: "Me comunico con usted ya que somos especialistas en esta zona y me gustaría conocer su propiedad, ya que tenemos clientes potenciales interesados en adquirir un inmueble parecido a este y quisiera validar si su propiedad cubre con los requisitos indispensables que ellos requieren."

Asesor: "Le pido una cita en la que pueda tomar fotos y video, si usted me da la oportunidad le ofrezco un Análisis de mercado de su propiedad sin costo, una vez ya tengamos las fotos y videos. ¿Le parece bien esta oportunidad?"

Excelente, le comento que nuestra comisión por servicios profesionales inmobiliarios es de 6% y es por exclusividad de 6 meses.

(Transición a la continuación, después de que el propietario haya expresado alguna duda o haya escuchado tu propuesta inicial)

Asesor: "Entiendo perfectamente su punto, y es una preocupación muy válida. Muchos propietarios se preguntan por qué deberían darle la exclusiva a una sola agencia. Y la respuesta es simple: porque es la estrategia que le garantiza el mayor valor y los mejores resultados."

"Permítame explicarle por qué una propiedad en exclusiva se vende más rápido y a un mejor precio. No se trata solo de un compromiso, se trata de una inversión. Ese 6% de comisión no es un gasto, es el costo de una estrategia profesional que nosotros absorbemos por usted, una estrategia que simplemente no podemos ofrecer si la propiedad está en manos de otros."

"Con nuestra exclusiva de 6 meses, usted obtiene un **Proceso 360° integral** que cubre cada detalle, desde la promoción hasta los trámites finales. Esto incluye:"

- **Marketing profesional de calidad:** Invertimos en fotografía de alta gama, videos 360° y publicidad segmentada en los portales más importantes y en nuestras redes sociales. Hacemos que su casa se vea como la propiedad de lujo que es, destacándola del resto.
- **Amplia red de asociados:** Gracias a nuestra extensa red de colaboradores, su propiedad no se promociona solo con nosotros, sino que llega a un gran número de agentes y compradores calificados, lo que acelera la venta.
- **Agilidad en el proceso de venta:** Tenemos conexiones directas con notarios, bancos y organismos como Infonavit y Fovissste. Esto elimina los retrasos y las complicaciones, asegurando un proceso fluido y rápido.
- **Transparencia y asesoramiento constante:** Usted tendrá un solo punto de contacto: yo. Le mantendré informado de cada visita y de cada paso. No tendrá que lidiar con múltiples llamadas de diferentes personas.
- **Ahorro de tiempo y cero complicaciones:** Nuestro objetivo es que usted no se preocupe por nada. Nosotros nos encargamos de todo el papeleo, las visitas y las negociaciones para que el proceso de venta sea lo más cómodo y eficiente para usted.

"En resumen, mientras otras propiedades se desvalorizan al aparecer en todos lados como un producto de descuento, nosotros posicionamos la suya como una **propiedad exclusiva y de alto valor**. Así, no solo aseguramos la venta, sino que la vendemos al mejor precio posible. Invertir en una comisión justa es invertir en el resultado."

# ***Obtener información de la propiedad***



Una vez terminada la fase de dudas del cliente y acepte darnos la propiedad. Inicias el proceso de recolección de datos.

-Datos del inmueble:  
¿Tiene adeudos el inmueble?

## **- Características básicas**

- Superficie de construcción y terreno
- Número de habitaciones
- Número de baños de la propiedad
- Áreas comunes (Sala, cocina, sala de tv)
- Cochera para cuántos autos
- Características especiales que tenga la casa (Aires acondicionados, alarmas, alberca, etc.)
- Dirección exacta (Colonia, Calle, No. de casa)



# ¿Qué hacer terminando una llamada?



- Confirma la información obtenida.
- Valida fecha y hora de la cita.  
(Exclusiva)
- Agradece por el tiempo prestado.
- Despídete amablemente.



A wide-angle photograph of a city skyline at sunset. In the foreground, a church spire with a dark dome and a cross on top is visible. The background features several modern skyscrapers, including a prominent one with a tall, thin tower. A construction crane is visible on the right side. The sky is filled with dramatic, orange and grey clouds. A dark blue semi-transparent rectangle is overlaid in the center, containing the title text.

# CÓMO TOMAR FOTOGRAFÍAS A LA PROPIEDAD





# ***Toma fotos de la propiedad***



Son un complemento primordial del inventario G&T México.

- No es necesario un equipo profesional. Cualquier cámara digital sirve (Celular o Tablet).
- Tener buenas fotografías te permite iniciar publicidad de la propiedad a través de redes sociales y subirlas a la plataforma G&T México.
- Se recomiendan 10 fotos de cada propiedad y videos.



# ¿Qué debo mostrar en las fotos?



- Fachada
- Sala y Comedor
- Cocina
- Recámaras
- Baños
- Jardín
- Áreas comunes
- Amenidades

# ¿Qué **NO** debo mostrar en las fotos?



- Tomar fotos a contraluz
- Fotos de noche
- Fotografiar a personas
- Desorden en las áreas
- Áreas deterioradas



# Consejos para tomar fotos



- Procura tomar fotos de día
- Enciende las luces
- Toma fotos desde las esquinas de las habitaciones
- Cuida el orden y la presentación de la propiedad
- Tóma la foto desde una altura natural
- En cuartos de baño destacar el área



*¡GRACIAS!*

De parte del equipo de  
Gardens & Towers México