



Universidad  
**Tecnológico**®





## **Ejercicio mental: Conciencia respiratoria**

Te invitamos a que realices el siguiente ejercicio mental, el cual te tomará cinco minutos y te servirá para obtener una mejor claridad en los conceptos que aprenderemos el día de hoy.

<https://youtu.be/oq-kIVxvm5g>



# Introducción y desarrollo de bienes raíces

## 5. Zonificación de desarrollos

Semana 2





El desarrollo de una ciudad se puede analizar observando la altura de sus edificios, centros comerciales y avenidas.

Es de esta manera que podemos garantizar el éxito o no del sector y transacciones inmobiliarias en la zona. Así mismo nos podemos percatar del nivel de vida de los habitantes.



## Contexto nacional

Actualmente las inmobiliarias generan oportunidades atractivas para todos los sectores productivos del país, existen programas de promoción que impulsa el gobierno a través de la embajada o con visitas que tienen como objetivo principal la promoción de un intercambio comercial.

Impulso a zonas habitacionales, comerciales e industriales.

1. Sector habitacional.
2. Sector industrial.
3. Sector comercial.



## Impulso a zonas turísticas

1. Identificar los segmentos del mercado.
2. Tipos de experiencia.
3. Enfoque en promoción y destinos..
4. Plan de desarrollo.
5. Selección de metodología.
6. Plan estratégico.
7. Evaluación actual del turismo.
8. Impulso al crecimiento del sector turístico.







En este tema aprendiste sobre las inversiones más importantes actualmente en nuestro país, las opciones inmobiliarias en el mercado, como involucran a diferentes sectores y como debemos promocionarlas para que se presente un mayor número de oportunidades laborales e incremente el nivel de vida de nuestro país.



1. Investiga y redacta cuáles son las 5 metas principales en torno al Plan Nacional de Desarrollo del Gobierno actual.



# Introducción y desarrollo de bienes raíces

6. ¿Qué es el agente  
inmobiliario?

Semana 2





En este tema conocerás acerca de los profesionales quienes pueden asesorar y brindar apoyo al momento de vender, rentar o traspasar un bien inmueble.

Además son quienes pueden obtener el máximo provecho a la propiedad y van a hacer la mejor oferta para ambas partes del contrato.



## Agente inmobiliario

Mediador de operaciones inmobiliarias, se encarga de la gestión, promoción y comercialización de bienes raíces, estableciendo un enlace entre propietarios de inmuebles y sus potenciales compradores o arrendatarios.

## Asociación Mexicana de Promotores Inmobiliarios

### Filosofía:

Desarrollar una visión compartida basada en un nivel de confianza para uniformar criterios de operación, bajo un código de ética, con el fin de prevenir cualquier acto que ataque a la integridad de la profesión inmobiliaria.

### Misión:

Ser un organismo privado no gubernamental que agrupe a personas físicas profesionales que presten sus servicios inmobiliarios en México bajo sus estatutos y un código de ética, para la formación integral de sus asociados; dignificar las prácticas inmobiliarias y proteger los derechos de la propiedad privada.

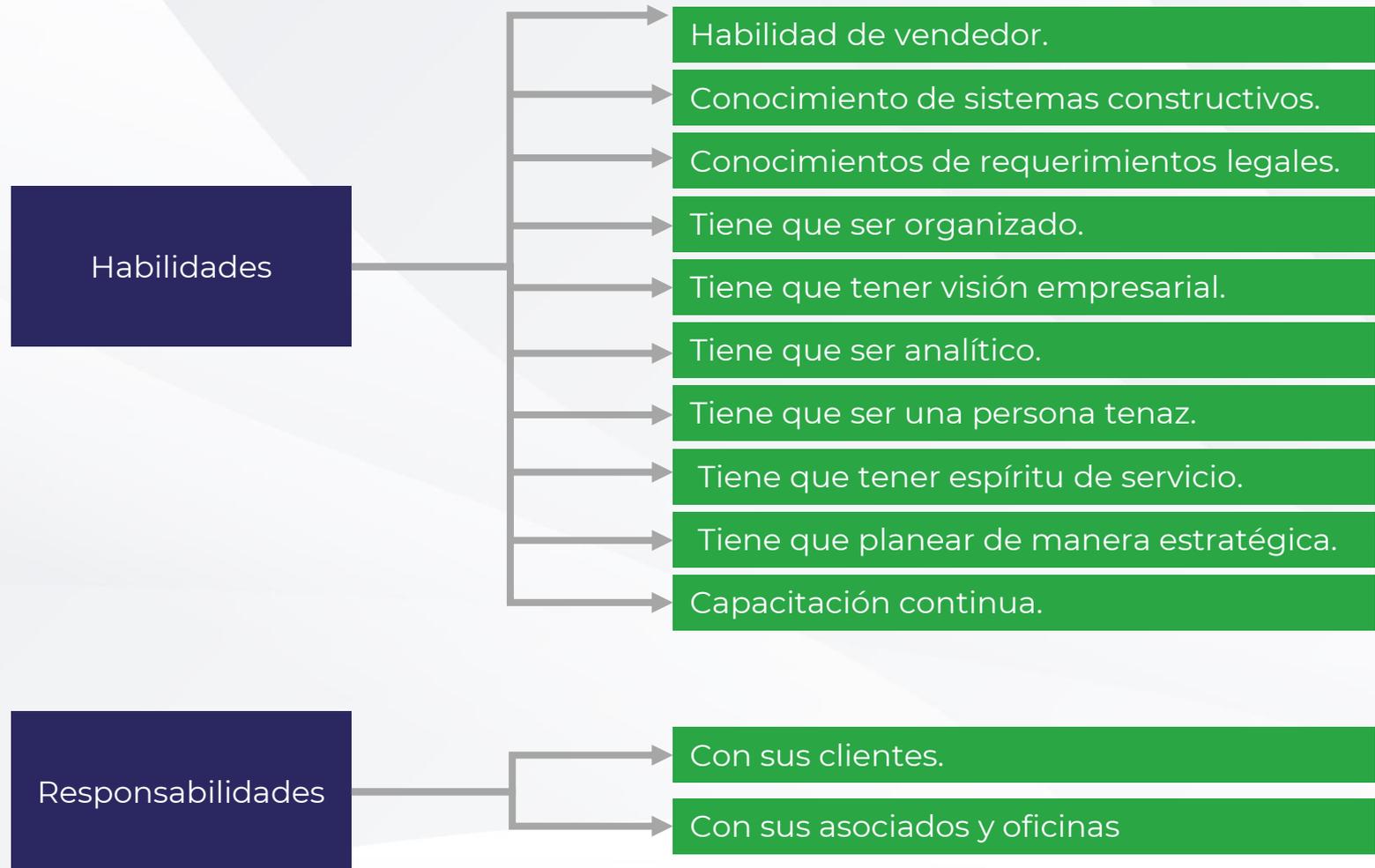
### Visión:

Ser el organismo líder de los profesionales inmobiliarios, así como representar al gremio de los prestadores de servicios inmobiliarios, promover la capacitación, investigación y estadística de su sector, e impulsar la adopción de los avances tecnológicos en beneficio de sus asociados.



## Algunas Competencias

1. Preparar y presentar ofertas de compra a los vendedores para su consideración, por ejemplo, utilizando descripciones detalladas de las propiedades.
2. Asegurar que los plazos y condiciones de los acuerdos de compra se hayan cumplido en las fechas de finalización.
3. Entrevistar a los clientes para establecer qué tipo de propiedades están buscando.
4. Preparar documentos tales como contratos de representación, acuerdos de compra, informes de liquidación, escrituras y contratos de arrendamiento.
5. Coordinar las liquidaciones de propiedad, supervisando la firma de los documentos y el desembolso de fondos.
6. Negociar entre compradores y vendedores, normalmente representando a uno o al otro.
7. Promover la venta y/o renta de propiedades a través de anuncios publicitarios, exhibiciones abiertas al público, participación en diversas guías de servicios, redes sociales, páginas web u otros métodos.
8. Comparar con una propiedad de similares características que se haya vendido recientemente para determinar cuál es su precio competitivo en el mercado.
9. Coordinar citas para enseñar los inmuebles a los compradores potenciales.
10. Dar seguimiento puntual al desarrollo completo de la operación, durante cada una de sus etapas.





Lo mas importante al momento de hacer una transacción inmobiliaria es encontrar al agente inmobiliario que mejor se adapte a lo que estás buscando desde el inicio hasta el cierre de la misma.

También ahora puedes identificar las cualidades, responsabilidades y alcances del mismo.



1. Lista cuáles son para ti las 5 cualidades más importantes con las que debe contar un agente inmobiliario.



# Introducción y desarrollo de bienes raíces

## 7. Tipos de agente inmobiliario

Semana 2





Existen varios tipos de agentes inmobiliarios y es importante ubicarlos en cuanto a nuestras posibilidades económicas, decisiones o tipos de negociaciones, tiempo que queremos invertir, entre otras características que conocerás a continuación.



## Agencia inmobiliaria tipo franquicia

En el mercado mexicano destacan cuatro empresas dedicadas a este sector que operan mediante el modelo franquicias: Quality Inmobiliaria, Century 21, Coldwell Banker y Remax.

1. Las agencias inmobiliarias de franquicia generalmente se organizan de manera independiente.
2. Este tipo de agencia basa el éxito de sus operaciones en la labor de equipo entre sus asociados, ya que pueden compartir experiencias, capacidades, virtudes y habilidades varias que permitan enriquecer el nivel de servicio que se ofrece.
3. Las franquicias basan su éxito en el acceso y amplitud de sus redes inmobiliarias, mientras más asociados tenga una agencia y mientras más afiliados tenga una asociación, la posibilidad de cubrir mercados más amplios generará una base de datos suficiente como para manejar una oferta inmobiliaria que le permita a los agentes poder ofrecer siempre las mejores opciones.



## Agencia inmobiliaria independiente

- 1.** La estructura de un agente independiente muchas veces está compuesta por una computadora, teléfono celular, página web, sus formatos y sus rótulos aunado a su propio talento y experiencia.
- 2.** Puedes acceder a plataformas de publicidad, como páginas web, redes sociales y blogs, que actualmente se han convertido en los grandes mercados de operaciones de comercialización de bienes y servicios, incluidos los inmuebles.
- 3.** Tratan de establecer un alto valor de marca o nombre a partir de la profesionalización de sus agentes.
- 4.** Generalmente ha obtenido su experiencia y capacitación después de haber trabajado como asociado en una franquicia, denotando un cierto nivel de éxito y después de haber formado seguramente una cartera personal de clientes.



## Agentes inmobiliarios en punto de venta

1. El agente permanece fijo por un espacio de tiempo determinado durante el día y con cierta periodicidad cada semana.
2. Se promocionan por sí solos y de manera más eficaz en el punto donde serán edificados, y por su carácter de masivos suelen atraer gran cantidad de clientes potenciales al mismo tiempo.
3. Los desarrolladores definen los esquemas de compensación a los agentes inmobiliarios.
4. La capacitación de los agentes está basada en seguir los procedimientos para la ejecución de las transacciones que establezca el desarrollador y para el conocimiento a detalle de las características, atributos y virtudes del desarrollo de tal forma que les permita tener suficientes argumentos para llevar a cabo la venta.





Ahora conoces los tipos de agentes inmobiliarios más comunes que existen en nuestro país, ya sea que estés interesado en especializarte en ser uno de ellos o bien identifiques cuál se adapta más a las necesidades de la operación que buscas realizar.



- 1. Realiza un cuadro comparativo de las diferencias más notables entre uno y otro.

	Franquicia	Inmobiliaria independiente	Inmobiliarios en punto de venta
Diferencia 1			
Diferencia 2			



# Introducción y desarrollo de bienes raíces

## 8. Estructura de las agencias inmobiliarias

Semana 2



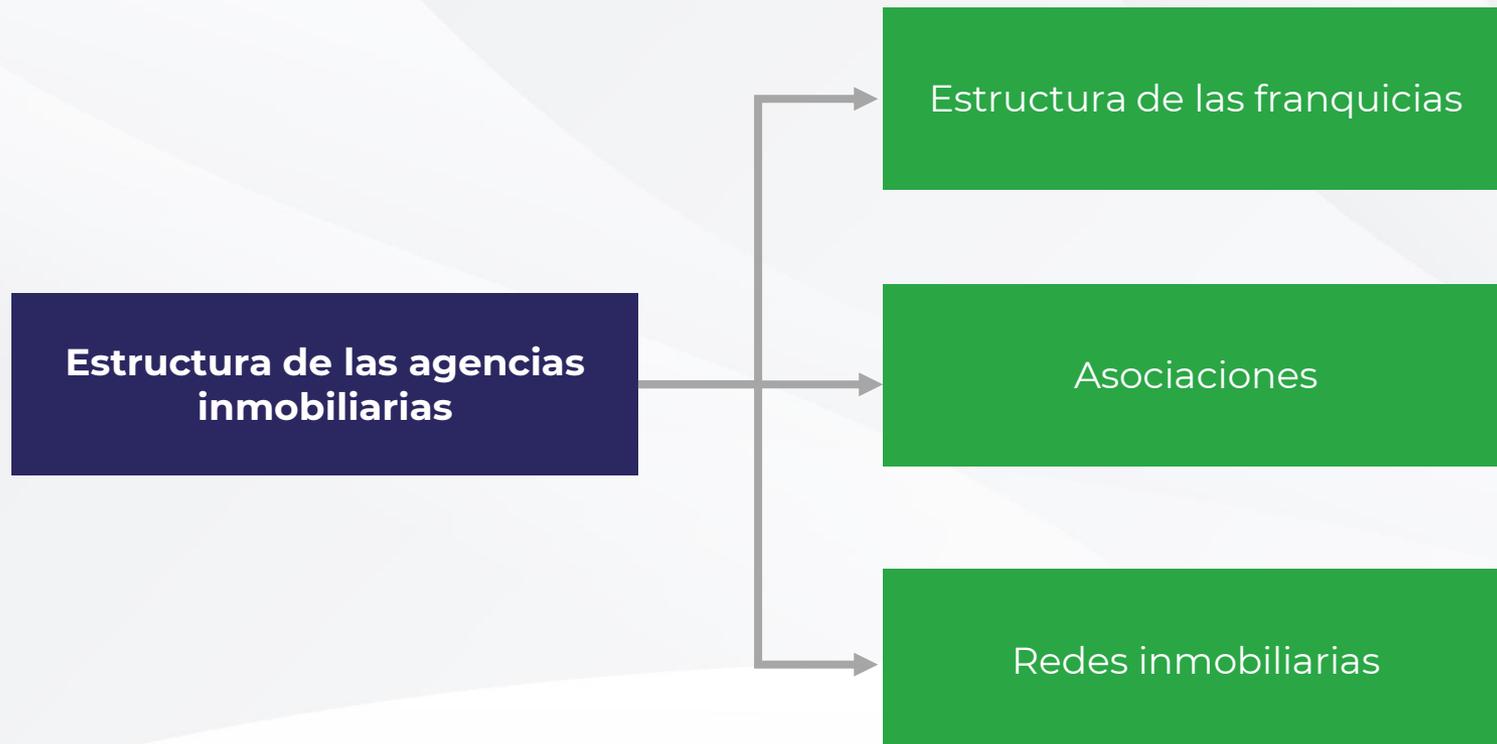


La clave para el negocio inmobiliario es conocer cada una de las etapas del proyecto así como las etapas del negocio inmobiliario, por lo que las ventas es un elemento crucial.

Los vendedores o asesores inmobiliarios deben de contar con el conocimiento, capacidades y habilidades de negociación.



El organigrama en las franquicias inmobiliarias es básicamente horizontal, debido a que en la escala organizacional sólo tiene mayor jerarquía sobre los asesores tanto gerentes como directores.



## Estructura de las franquicias

A. Roles y funciones de asesores, directores o propietarios de franquicias.

Los principales objetivos son la captación y prospección de clientes potenciales.

B. Remuneración de asesores (comisiones).

Para el caso de las operaciones de compraventa, el monto de la comisión equivale del 3% al 5% del valor de cierre de la operación.

Para el caso de operaciones de renta, el monto de la comisión resulta de aplicar el siguiente esquema:

- El equivalente a un mes del valor de cierre de la operación de renta para contratos de uno a dos años.
- El equivalente a dos meses del valor de cierre de la operación de renta para contratos de tre a cinco años.
- El equivalente a tres meses del valor de cierre de la operación de renta para contratos de más de cinco años.



## Asociaciones

Actualmente la asociación más importante en México es la AMPI (Asociación Mexicana de Promotores Inmobiliarios)

AMPI es una organización gremial que agrupa a los profesionales Inmobiliarios con el objetivo de proporcionar a sus clientes servicios de calidad mundial mediante extensos programas de capacitación y actualización; así como la utilización de la más novedosa tecnología.

## Redes inmobiliarias

Se refieren a los enlaces que hacen entre las franquicias, agentes independientes y asociaciones para promover los inmuebles de su cartera.

Algunos de los portales más importantes y con mayor variedad de opciones de inmuebles que pueden consultarse a través de la red: Metros cúbicos, Trovit, Inmuebles 24, Nocnok, Vivanuncios, entre otros.



Ahora conoces las estructuras de las agencias inmobiliarias así como sus esquemas de comisiones sugeridos según la transacción que se realice.

También conociste la capacidad de competencia que tienen en el mercado cuando hay una mayor cantidad de opciones inmobiliarias y la gran preparación y capacitación constante con las que cuentan sus agentes.



1. Si fueras una gran inmobiliaria, ¿cuáles serían las cualidades principales con las que debería contar tus agentes? Lista por lo menos 5.

