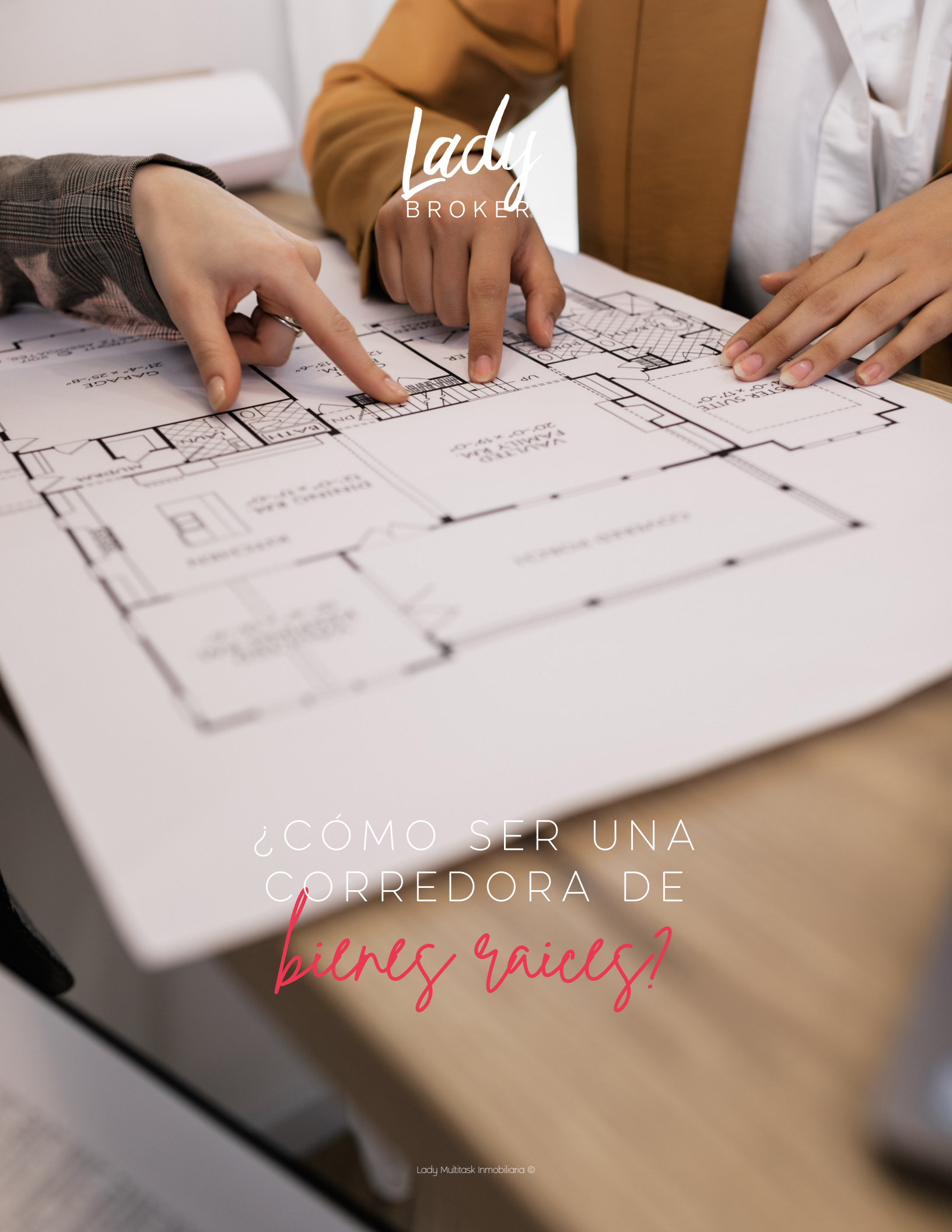

¿CÓMO SER UNA CORREDORA DE *bienes raíces?*

Lady Multitask Inmobiliaria ©

Indice

03
¿Qué es un corredor de bienes raíces?

04
Principales funciones

05
Diferencia entre broker inmobiliario y agente inmobiliario

06
Ventajas de invertir en bienes raíces

07
¿Por qué se contrata a un corredor?

08
¿Cómo ganan dinero los corredores?

09
Elementos claves para convertirse en corredora

10
Cursos y acreditaciones en México

11
Desventajas de ser un broker inmobiliario

Lady Multitask Inmobiliaria ©

¿QUÉ ES UN CORREDOR DE *bienes raíces?*

También conocido como un broker inmobiliario. un corredor de bienes raíces se considera un profesional del sector de bienes raíces que se encarga de examinar el mercado durante la compraventa de inmuebles con el fin de asesorar a clientes que desean invertir.

En consecuencia. es una persona que cuenta con conocimientos avanzados de finanzas. cotizaciones. leyes e inversiones que tiene como objetivo satisfacer las necesidades del cliente.

A simple vista parece ser un puesto muy difícil de desarrollar por todas las habilidades que requiere el trabajo. y no te vamos a mentir. puede ser complicado cuando recién se comienza. pero todos los expertos en esta área saben que un buen corredor o broker es el resultado de años de experiencia. Lo que significa que todos empezaron en el mismo lugar alguna vez. *¿lista para comenzar?*

PRINCIPALES *funciones*

01

REVISAN Y ANALIZAN EL MERCADO INMOBILIARIO

Con el fin de conocer y encontrar las mejores opciones de inversión.

02

OFRECEN ASESORAMIENTO

Dan consejo a sus clientes para que sepan invertir en proyectos de construcción y desarrollo que son prometedores y con altas ganancias en el futuro.

03

REALIZAN NEGOCIACIONES

Son los encargados de negociar entre los inversionistas y las empresas.

DIFERENCIA ENTRE BROKER INMOBILIARIO *& agente inmobiliario*

Un error bastante común es no saber diferenciar entre un broker o un agente. es importante conocer que un broker puede ser también un agente. pero un agente no puede ser un broker.

Según la jerarquía de bienes raíces. un agente inmobiliario se encuentra por debajo del corredor o broker. La mayoría de las veces. y con el paso del tiempo. los agentes inmobiliarios adquieren y amplían sus conocimientos para pasar al siguiente nivel que es convertirse en un broker inmobiliario. A continuación. se muestra una tabla donde se pueden visualizar las principales diferencias.

BROKER INMOBILIARIO	AGENTE INMOBILIARIO
Manejan transacciones en efectivo.	No pueden manejar transacciones en efectivo.
Tienen la responsabilidad legal de cualquier agente inmobiliario que trabaje a su disposición.	Solo pueden vender propiedades si trabajan para un broker o firma inmobiliaria.
Son sus propios jefes.	Trabajan bajo la sombra de un broker.
Ayuda a la venta y comercialización. Además. cuenta con más deberes administrativos y legales.	Únicamente asiste y aconseja a compradores y vendedores en la comercialización.
Se encarga de analizar el mercado para comprar inmuebles que pueden generar ingresos a futuro.	Se encarga de la compra. venta y renta de propiedades.
Menor contacto con los clientes. solamente lo tienen en la finalización de las transacciones de compraventa	Es la primera persona de la agencia que entra en contacto con los clientes. Por lo tanto. mantiene un mayor contacto.

Como se puede observar. ambos forman parte del sector inmobiliario y cuentan con el mismo propósito. Además. se necesitan mutuamente para poder desarrollar su trabajo.

Lady Multitask Inmobiliaria ©

VENTAJAS DE INVERTIR EN *bienes raices*

Cualquier persona que quiere proteger su dinero sabe que la mejor manera de hacerlo es por medio de bienes raíces. ¿por qué? Porque es una inversión segura. confiable y no requiere de mucho esfuerzo ya que se contacta a profesionales que ofrecen asesoramiento en áreas legales.

Razones para invertir en bienes raíces

JUBILACIÓN *exitosa*

Todos los mexicanos saben que la jubilación que ofrece el gobierno es carente. Por lo tanto. lo mejor que se puede hacer para asegurar una tranquila vejez es invertir el dinero en algo que genere muchos frutos.

ES MENOS *riesgoso*

Cuando se invierte en bienes raíces el valor del inmueble no cambia de un día al otro. normalmente. con el paso del tiempo se incrementa.

LA *Valorizacion*

Cuando una moneda se encuentra en crisis. Las propiedad no sufren ninguna consecuencia a raíz de que se valoran en dólares.

LA *Preventa*

uando se quiere realizar inmuebles nuevos. salen los precios de preventa para poder desarrollar el proyecto. Una vez que el proyecto se concluye. los inmuebles incrementan su valor hasta un 50%.

Según la revista de Forbes México. cuando se realiza una inversión correcta es posible obtener una utilidad del 30% en tan solo 3 años de su adquisición.

¿POR QUÉ SE CONTRATA *a un corredor?*

Un corredor es una pieza fundamental en la industria de bienes raíces. sobre todo cuando se desconoce este mundo o se requiere de accesoriamente para tomar una decisión asertiva. En consecuencia. existen muchas razones por las cuales las personas buscan contratar un broker. las principales son las siguientes:

PARA TENER UNA *negociacion efectiva*

Saber reconocer un precio justo a las viviendas o terrenos es uno de los mayores fuertes de los brokers. Además. deben ser capaces de encontrar las mejores opciones según las necesidades del cliente.

POR SUS CONOCIMIENTOS *en el mercado*

Al contar con un buen análisis de mercado conocen todas las características de las propiedades. los cambios que han existido y los trámites y procesos legales que se llevan a cabo. Además. cuentan con acceso exclusivo a proyectos de inversión. una amplia cartera de clientes. y gran experiencia.

IDENTIFICAN OPORTUNIDADES *de inversion*

Cuando se quiere realizar una inversión se busca que ésta genere grandes beneficios o ganancias para la persona. En consecuencia. se requiere la habilidad de identificar oportunidades. recurso que los brokers tienen bien dominado gracias a sus conocimientos financieros y notable experiencia.

CONSEGUIR ASESORÍA *personalizada*

Un asesor tiene la responsabilidad de guiar y mostrar las oportunidades con las que cuenta cada persona según el caso.

Lady Multitask Inmobiliaria ©

¿CÓMO GANAN DINERO *los corredores?*

Al igual que los agentes inmobiliarios. los corredores suelen ganar por comisiones. Como se mencionó anteriormente. para que los agentes inmobiliarios tengan la oportunidad de comprar o vender bienes raíces deben de trabajar para un corredor. Por lo tanto. a cambio de capacitación. herramientas. tutoría y supervisión. los corredores ganan una comisión sobre las ventas de sus agentes.

Además. los corredores pueden ganar dinero a través de otras fuentes. Por ejemplo. algunos corredores cobran a los agentes inmobiliarios que trabajan para ellos una tarifa mensual fija independientemente de sus ventas del mes. También. tienen la opción de ayudar a sus propios clientes a comprar y vender propiedades y ganan una comisión por estas ventas y transacciones.

ELEMENTOS CLAVES PARA *convertirse en corredora*

En México. la práctica de broker aún no se encuentra regulada. por lo que en teoría cualquier persona con educación básica puede realizar este trabajo. aunque requiere de conocimientos importantes.

Aún así. ya se han presentado iniciativas para implementar leyes que aseguren las buenas prácticas. pero mientras tanto. no esperes a tener que estar obligada a cursar una formación integral. es preferible que desde este momento te prepares a destacar en el área. ¿cómo?

- Tener formación en alguna licenciatura de negocios como administración de empresas. finanzas y contaduría.
- Reconocer la importancia del marketing digital para conseguir más clientes.
- Formar parte de la Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI). No es obligatorio. pero proporciona muchos accesos. beneficios y educación para todos aquellos que forman parte.
- Realizar cursos y acreditaciones que sean referentes al área de bienes raíces.
- Especializarse en un nicho de bienes raíces para alcanzar prestigio en el área.
- Poseer conocimientos de la legislación vigente con todos los procedimientos que se tienen que llevar a cabo para realizar las transacciones.
- Trabajar de la mano de abogados y notarios que comprueben que las transacciones se realizaron de la manera correcta.
- Contar con una amplia red de contactos con desarrolladoras inmobiliarias. profesionales y empresas que sean valiosas para cumplir con un trabajo excepcional.
- Destacar en habilidades sociales que permitan tener una buena comunicación y escucha con los clientes.
- Tener un buen manejo del estrés. saber reconocer conflictos y desarrollar sus posibles soluciones.

Lady Multitask Inmobiliaria ©

CURSOS Y ACREDITACIONES *en Mexico*

Aunque no exista una regulación en México. la capacitación y certificación son necesarias para poder desarrollar un buen trabajo. Según el INEGI. sólo el 10% de las personas que se dedican a brindar asesoría en bienes raíces cuentan con alguna certificación o capacitación inmobiliaria.

Gracias a los alcances del internet. hoy en día se pueden encontrar un sin fin de cursos y diplomados en distintas plataformas como Udemy. Realty World. Coursera. INESEM. Educaweb. Aprende Gratis. y más. Lo importante es visualizar su costo. contenido y si cuentan con la entrega de algún certificado.

Además. La Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI). continuamente ofrece cursos gratuitos y con costo que permiten demostrar que se cuenta con las habilidades y conocimientos necesarios para llevar a cabo el labor.

En la siguiente liga se pueden visualizar todas sus opciones:

https://ampiccie.com/courses/

DESVENTAJAS DE SER UN *broker inmobiliario*

A pesar de que es un trabajo muy prometedor y con mucha oportunidad de crecimiento. también tiene sus inconvenientes y aspectos negativos de los que no siempre se habla.

DISPONIBILIDAD *total*

Es importante que siempre se esté disponible para las necesidades del cliente. eso significa que existirán veces donde se tendrá que sacrificar la vida personal. los horarios de descanso y días festivos para hacer frente a las responsabilidades laborales. Al final del día. si se quiere ser exitoso se requiere de esfuerzo. tiempo y disponibilidad.

FALTA DE *valorizacion*

Muchos de los clientes. si no es que la mayoría. no valora el trabajo que se realiza porque estos no se percatan de todo el trasfondo que hay detrás para cumplir con las tareas. El tipo de actividades que se suelen desvalorizar son la investigación. el contacto con las partes. la relación que se establece. la base de datos. el plan de marketing. la negociación. entre otras. Cuando lo antes descrito sucede. es común que existan problemas.

Competencia

Se puede encontrar mucha competencia en el mercado por lo que se observa falta de ética de los rivales.

CLIENTES CON *expectativas irreales*

Esos siempre los hay. sobre todo cuando el dinero y sus alcances entran en juego.

Lady Multitask Inmobiliaria ©

DESVENTAJAS DE SER UN *broker inmobiliario*

ENTRADAS DE *dinero*

Al ser autónomos y depender de las transacciones. compras. ventas. y más. el salario no es fijo y puede variar mes con mes. por lo que causa incertidumbre. Entonces. se debe de poseer una gran inteligencia emocional para poder gestionar las buenas y malas rachas.

Reputacion

A causa de que en México existen personas que realizan el trabajo sin capacitación o certificación alguna genera que siempre se tenga que estar comprobando que se cuenta con los conocimientos. diplomas. cursos y demás para que los clientes te confíen el trabajo.

DEPENDER DE OTROS *profesionales*

Para que una transacción inmobiliaria se lleve a cabo se requiere que otros profesionales como financieros. abogados y notarios realicen bien su trabajo. Esto ocasiona que cualquier error que surja ponga en juego toda la transacción. Por consiguiente. se debe de estar alerta a que todo vaya en pie.

TRABAJO *administrativo*

La mayor parte de las personas que quieren ser brokers es porque les gusta y apasiona la parte comercial. Entonces. el trabajo administrativo puede ser tedioso y cansado.

Lady Multitask Inmobiliaria ©

Conclusiones

El mundo de bienes raíces ofrece una gran oportunidad con altas comisiones y contactos para el desarrollo laboral. Ahora. es más fácil que nunca la posibilidad de desempeñarse en el área. todos los conocimientos que se necesitan se pueden aprender fácilmente de instituciones y por medio de la práctica continua.

Como cualquier trabajo a desempeñar se requiere de preparación. inteligencia y esfuerzo. pero no olvides que las semillas que se siembran siempre darán sus frutos. y en este caso. unos muy buenos.

Queremos darte todas las bases y herramientas para que cumplas todos tus objetivos. Si finalizaste este curso tendrás en tus manos todo el poder para convertirte en la mejor corredora de México.

¡SAL A TRIUNFAR!

Lady
BROKER©