

MAESTRIA EN
CIERRE DE



OPERACIONES
INMOBILIARIAS

— *Intro*

Por el mejor broker de México para corredoras exitosa



Cerrar una operación inmobiliaria no es solo firmar papeles, es el arte de transformar un trato en confianza, compromiso y éxito. Este curso te guiará paso a paso por el proceso de cierre de una transacción inmobiliaria, ya sea para venta o renta, maximizando tus ganancias, evitando errores costosos y asegurándote de que tu cliente quede satisfecho y te recomiende...

— 1

La Importancia del Cierre

Más Allá de la Venta

¿Por qué el cierre es
crucial?

Es tu carta de presentación como
profesional confiable

Define el éxito financiero para ti y
satisfacción para el cliente

Un buen cierre aumenta tu
reputación y posibilidades de
referidos



Guante

DEFINICIÓN

Una cantidad simbólica que el interesado paga para “apartarlo”

CUÁNDO USARLO

Ideal al negociar el cierre de una renta. Garantiza seriedad sin comprometer grandes cantidades

— Conceptos
Fundamentales
*para el Cierre de
Inmuebles*

“

Tip profesional

Hazlo por escrito, incluyendo un plazo máximo para formalizar el contrato

DEFINICIÓN

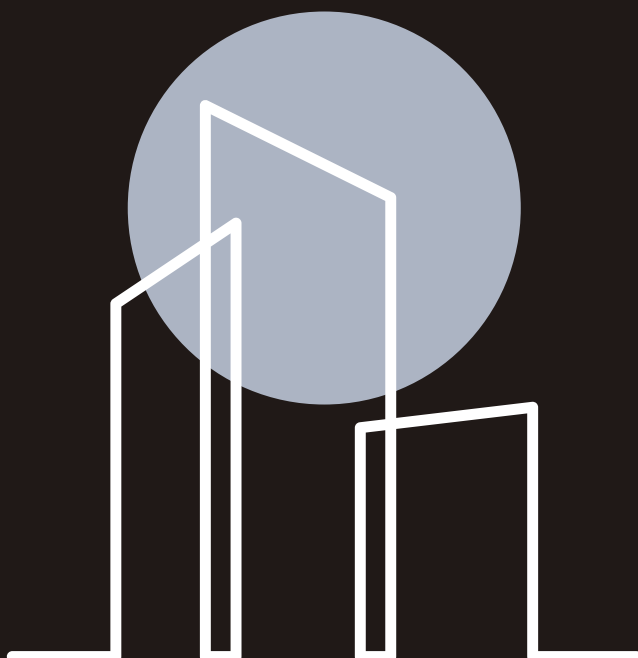
Garantía económica entregada por el arrendatario o comprador para asegurar cumplimiento

ERRORES COMUNES:

- No definir el destino del depósito.
- No especificar condiciones de devolución en el contrato.

PERIODO ESTÁNDAR:

- Renta: 1 a 2 meses de renta.
- Venta: Depósito equivalente al 10% del valor del inmueble.



DEPÓSITO

— *Vicios* **Ocultos**

Definición:

Defectos del inmueble que no son evidentes al momento de la compraventa o renta



Ejemplos

- Filtraciones,
- Problemas eléctricos o estructurales

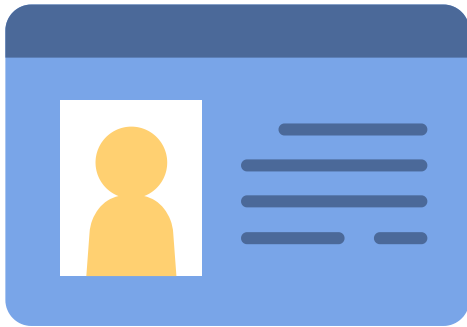
“

Tip Profesional

- Realiza un checklist detallado antes de cerrar.
- Incluye una cláusula en el contrato que exima responsabilidades por defectos conocidos y aceptados

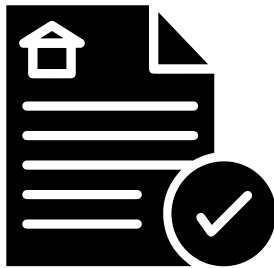
Documentos

Indispensables



Identificaciones oficiales

- Arrendador
- Arrendatario
- Vendedor
- Comprador



Escrituras del inmueble

- Certificadas y Actualizadas



Certificado de libertad de gravamen

- Asegura que no hay deudas pendientes



Recibos de servicios al corriente

- Agua
- Luz
- Predial, etc.



Contrato de compraventa o arrendamiento

- Con términos claros y específicos



Cerrar con Éxito

Pasos para

Ventas

Negociación final:

- Define condiciones de pago, fechas de entrega y cláusulas especiales.
- Cuidado con aceptar modificaciones verbales. Todo por escrito.

Documentación:

- Certificado de no adeudo (agua, predial, luz).
- Escrituras y revisión ante un notario público.

Entrega del guante o anticipo

- Período estándar: 7-15 días para completar trámites legales.

Firma de escrituras:

- Tiempo estimado: 3-4 semanas desde la entrega de documentos completos.

Entrega del inmueble:

- Realiza un inventario detallado y toma fotografías del estado



Rentas

Revisión de candidatos:

- Solicita comprobantes de ingresos (3 meses mínimo).
- Revisa historial crediticio y pide referencias.

Acuerdo de términos:

Plazo, montos de renta, penalizaciones por incumplimiento.

Depósito y primer mes:

- Cierra mínimo con dos pagos adelantados.
- Revisa que el depósito quede en el contrato.

Firma del contrato:

- Asegúrate de que ambas partes entiendan todas las cláusulas.
- Tiempo estimado: 1 semana desde la aceptación del inquilino.

Entrega del inmueble:

- Haz un recorrido con el arrendatario y firma un acta de entrega

ERRORES MÁS COMUNES Y CÓMO EVITARLOS



No tener toda la documentación en regla

Solución: Haz un checklist antes de aceptar clientes.

Prometer tiempos irreales

Solución: Siempre consulta con el notario y los trámites legales.

Ignorar los vicios ocultos

Solución: Inspecciona personalmente el inmueble y documenta todo.

No dejar nada por escrito

Solución: Incluso las negociaciones menores deben quedar en papel.

Falta de seguimiento post-cierre

Solución: Un cliente bien atendido será tu mejor publicidad

— *Tips*

De un Broker Experto para Maximizar Tu Éxito

- ***Anticipa objeciones:***

Prepárate para responder preguntas difíciles con datos y argumentos claros.

- ***Conoce a tu cliente:***

Entiende sus necesidades reales para ofrecerle valor añadido.

- ***Cobra lo justo:***

No temas negociar tus comisiones; estás ofreciendo un servicio profesional y valioso.

- ***Mantén relaciones***

Los cierres exitosos son la puerta a referidos y nuevos negocios.



Cierre Financiero: Maximiza tus Ganancias



Comisiones estándar

- Venta: 4-6% del valor del inmueble
- Renta: 1-2 meses de renta

Evita rebajas innecesarias

Justifica tu comisión con datos de mercado y el valor que aportas.

Periodo estimado de cobro

- Venta: Al firmar escrituras.
- Renta: Al firmar contrato

CONCLUSIÓN

Un cierre exitoso no es cuestión de suerte, es el resultado de dominar el proceso, manejar a las partes involucradas y anticipar cualquier problema. Si aplicas estas estrategias, no solo cerrarás más tratos, sino que construirás una carrera sólida, lucrativa y llena de reconocimiento en bienes raíces.

Recuerda:

Un gran broker no solo vende propiedades, crea confianza y transforma vidas. ¡Sé esa corredora que todos quieren tener de su lado!

