



Venta de una Propiedad

TEMARIO

- Vendedor
- Comprador
- Proceso de Compra
- Preguntas Frecuentes



VENDEDOR

7 RESPONSABILIDADES DE UN AGENTE CAPTADOR



1. Generación de Contactos (ubicar)
2. Conversión de Contactos (atraer)
3. Preparación Administrativa
4. Marketing y Publicidad
5. Presentar y Negociar
6. Preparación del Cierre
7. Actividades Post-Cierre

47 actividades vitales del agente captador

COMPRADOR

7 RESPONSABILIDADES DE UN AGENTE COMPRADOR



- Generación de Contactos (ubicar)
- Conversión de Contactos (atraer)
- Preparación Administrativa
- Mostrar
- Escribir y Negociar
- Preparación del Cierre
- Actividades Post-Cierre

47 actividades vitales del agente comprador



PROCESO DE COMPRA

	Captación Vendita	Compras Cerradas
CONVERSION DE PROSPECTOS (LEADS)	Captaciones tomadas	Ofertas Aceptadas
	Reuniones de captación	Ofertas Escritas
		Visitas
GENERACION DE PROSPECTOS (LEADS)	Citas	Citas
	Conversaciones	Conversaciones
	Intentos	Intentos

ROL PLAY

DESDE CAPTACIÓN HASTA OFERTAS





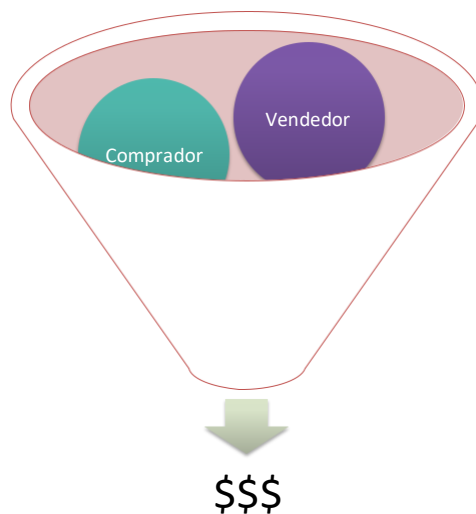
OFERTA

La oferta va del comprador a Home & Commercial Asociados
Home & Commercial Asociados notifica al vendedor que tiene una oferta

SON DOS PASOS CON DOS DOCUMENTOS DISTINTOS

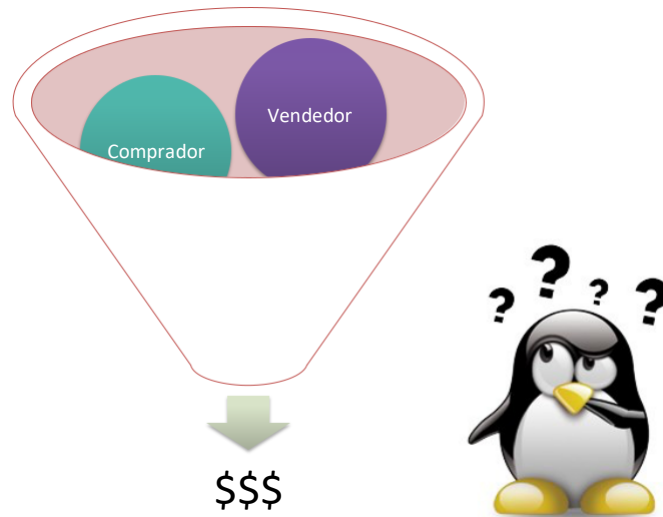


PROCESO DE COMPRA





PROCESO DE COMPRA



SIN CREDITO





CON CREDITO



CON CREDITO

CARTAS DE RESGUARDO





CON EMBARGO



PREGUNTAS FRECUENTES

- ① Certificado de dominio vigente VS escritura
- ② El estudio de títulos antes de la promesa
- ③ Anticipo al momento de la promesa
- ④ Anticipo al momento de la firma de la escritura
- ⑤ El abogado no especializado en bienes raíces
- ⑥ El rol del ejecutivo bancario
- ⑦ Documentos necesarios para el estudio de títulos



www.hycasociados.cl