



# LUNALLAR

## REAL ESTATE MANAGEMENT

**Tax Refund Form**

Personal Details

Status  Married  Single  Divorced  Widowed

Income

Exemptions

Payments

Sign Here



**INVOICE**

Business Company

Quantity	Unit Price	Total
100	2.50	250.00
50	4.00	200.00
20	8.00	160.00
10	15.00	150.00
5	30.00	150.00
2	60.00	120.00
1	120.00	120.00
<b>Subtotal</b>		<b>1050.00</b>
<b>Tax</b>		<b>105.00</b>
<b>Total</b>		<b>1155.00</b>



MTWT

2	3
9	10
16	17
23	24
30	31





Agente Corriente → Agente eficiente

El mundo ha cambiado, los negocios han cambiado, la gente cambia, el mercado cambia...

La VIDA está en constante movimiento y nosotros tenemos que adaptarnos



# "Los aprendices murieron"

Por ello hay tan pocos profesionales de verdad.

Hay personas que se esfuerzan en:

- Aprender
- Evolucionar
- Seguir formándose

Para ser expertos y por tanto ser eficientes





# Empezar BIEN

Los MALOS hábitos son:

- Fáciles de aprender
- Difíciles de erradicar

Los BUENOS hábitos son:

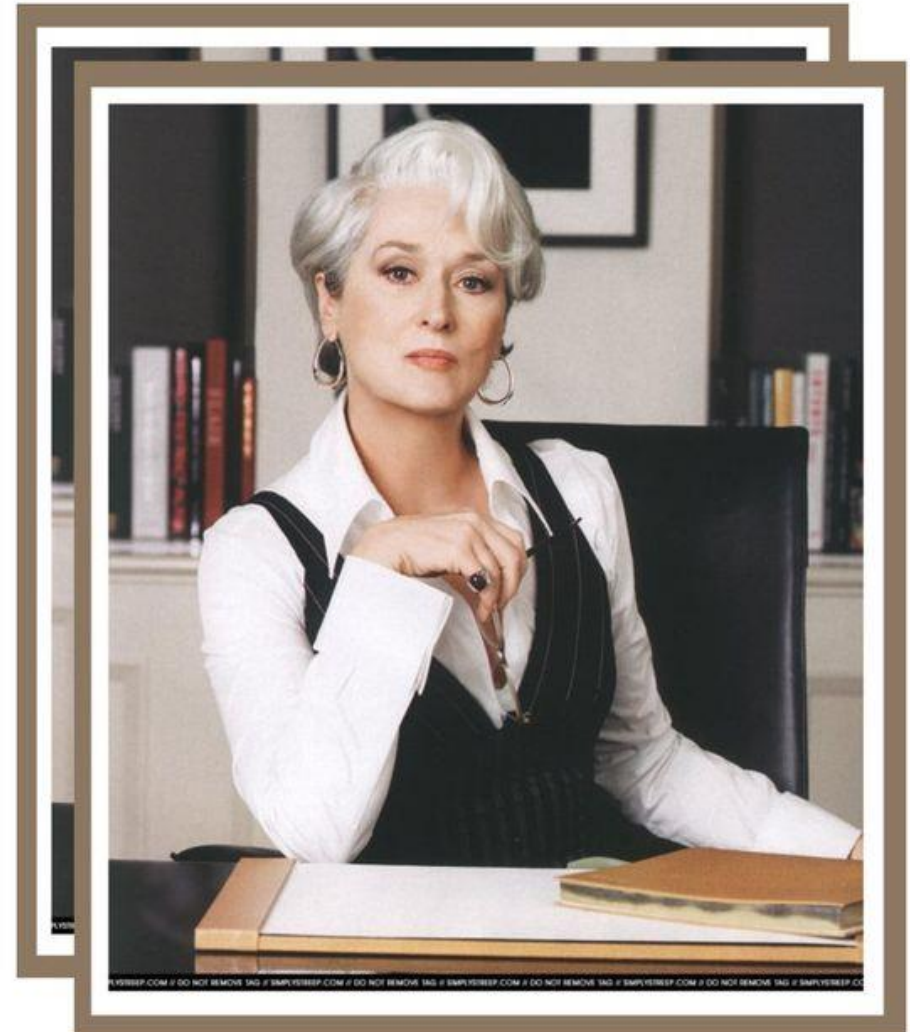
- Difíciles de aprender
- Y te acompañarán toda la vida



- Quien comienza bien, ya está a medio camino
- Comenzar bien es parte del éxito futuro
- Lo que no controlas, te controla



Si una persona conoce mejor algo que no hace bien, podrá fácilmente mejorarlo





Si quieres ver **RESULTADOS**



Tendrás que crear las **CIRCUNSTANCIAS**



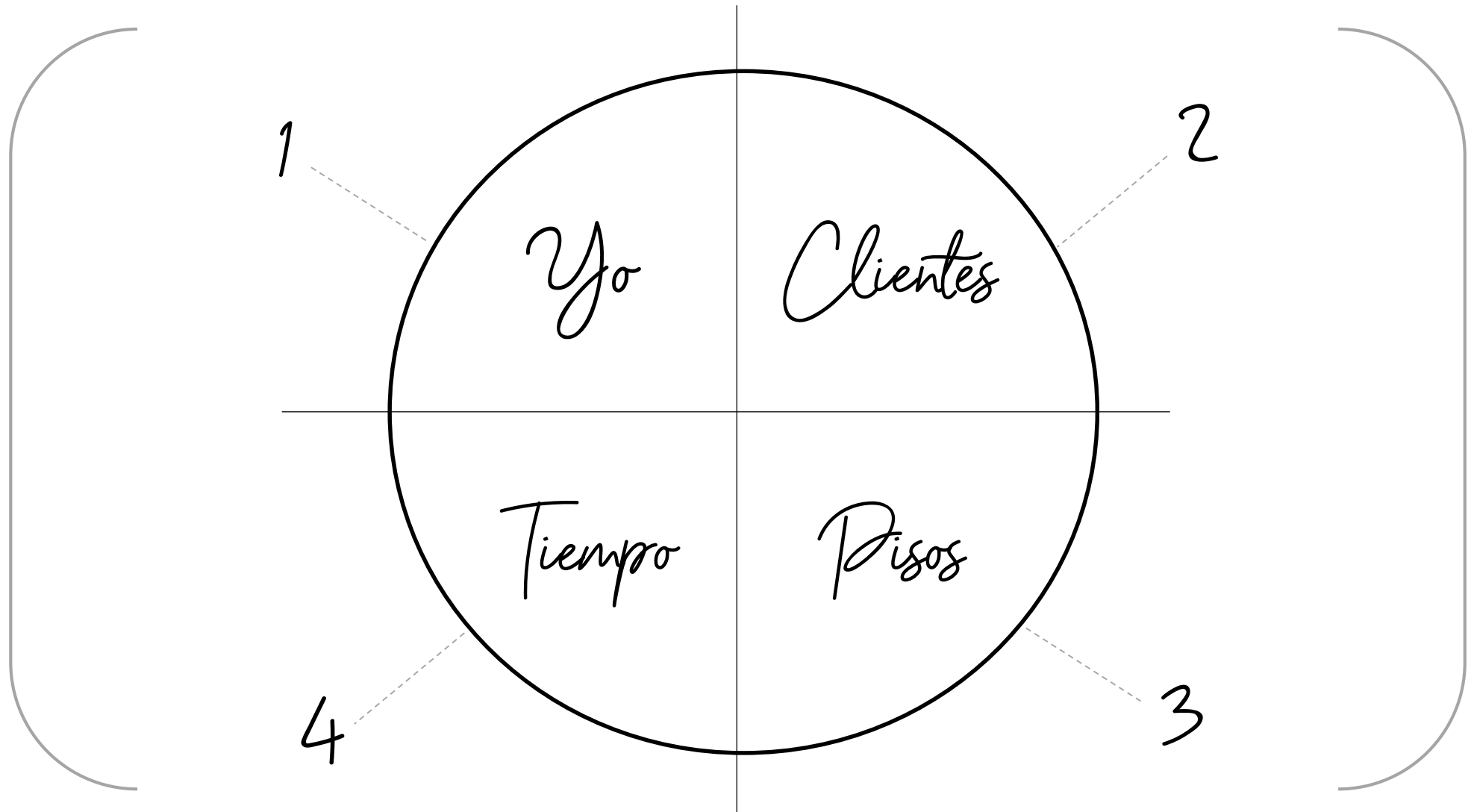
Pero para que se produzcan



**Tendrás que poner entusiasmo y pasión en lo que haces**

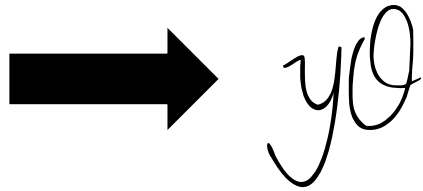


Para tener éxito en el sector inmobiliario, hay que gestionar 4 recursos



1

©



Tú eres el recurso más importante

Todo de penden de ti

- Estado mental
- Estado físico
- Energía
- Actitud
- Motivación...

Tú eres el eje central y el motor de tu vida y por tanto de tu parcela profesional





Cientes ←

Son las raíces del árbol que representa  
nuestro negocio = TU NEGOCIO

Si no estás obteniendo todos los resultados  
que esperas o deberías tener, es porque  
estás haciendo una mala gestión con tus  
contactos.





C  
L  
I  
E  
N  
T  
E  
S

- Actuales
- Anteriores
- Los que nunca compraron contigo
- Los que nunca vendieron contigo

LOS TIENES QUE CUIDAR.

Porque pueden comprar/vender algún día

O referirte a alguien

*Hay que asesorar correctamente siempre.*

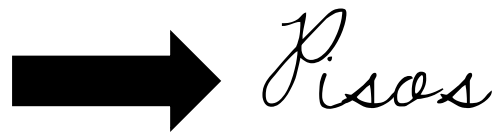
Nuestro trabajo no consiste en vender propiedades,  
consiste en asesorar a personas

*Es un negocio entre personas*

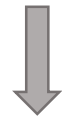
Cuanto mejor gestiones tus contactos:

- ✚ clientes tendrás
- ✚ referencias
- ✚ captaciones
- ✚ ventas

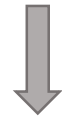




Es obvio que necesitamos pisos/casas,  
Pero no cualquiera, ni a cualquier precio



Hay que conocer el mercado  
Información y formación, prospección y  
asesorar correctamente



Transmitiendo confianza y  
profesionalidad




Tiempo ←

El de tu reloj, y el de tu calendario

- Distribuirlo de forma productiva, con equilibrio entre tu vida personal y tu vida y objetivos profesionales
- Vital valorar en tu tiempo profesional, si en cada actividad te estás acercando a tus objetivos económicos

↳ Cuanto vas a ganar por ESO





El futuro es eso que invade  
constantemente nuestro presente



## *La realidad invisible*

Nuestros pensamientos ➡ crean nuestra realidad

Y con el tiempo ➡ nuestros hábitos y nuestra velocidad, incluso nuestro cuerpo se modifica en base a esos pensamientos.

La **ACTITUD** con la que haces tu trabajo no solo define tu calidad y eficiencia, sino que moldea tu carácter y revela tus valores y principios



Tienes que orientarte en el futuro y con ello construir el presente

*Hay que imaginarlo con constancia y trabajar en consecuencia*

No basta con visualizar algo, hay que trabajar para hacerlo visible



"Cuando deseas algo con fuerza, todo el universo conspira para que tu deseo se haga realidad"

-El Alquimista-



*"Soy la suma  
de mis pensamientos,  
Soy y seré lo que pienso"*





“Proyecta tu mente en el futuro y confía en ti mismo.

Si vas a dudar de algo, que sea de tus límites”



“Los MIEDOS, son esas cosas horribles que ves  
cuando apartas los ojos de la META”



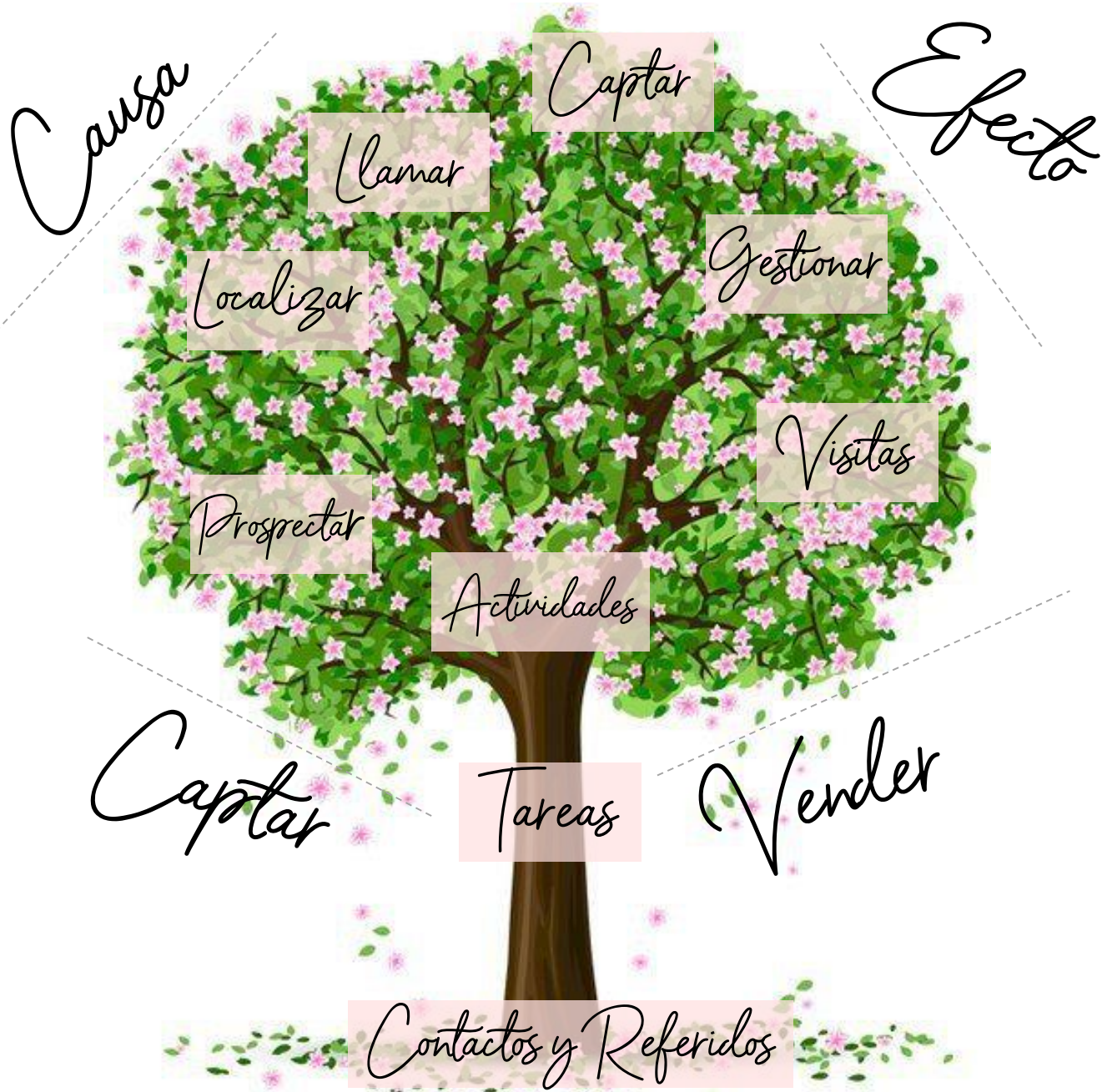
Si cuidas el árbol de tus contactos,  
te dará ventas año tras año.

Lo que mantendrá vivo y rico tu  
negocio es cómo en el árbol,  
alimentar las raíces y el tronco.

↳ Los clientes y la facturación

Sin clientes y sin facturas estamos  
**MUERTOS.**







# Acciones diarias

## PROSPECTAR - LLAMAR

Sin excusas, todos los días 70%  
del tiempo

El cliente no muere nunca...  
Lo matamos en ocasiones

Para vender, hay que captar tanto  
propiedades como clientes

Todos somos captadores





*Todo empieza antes...*

## PROSPECTAR / LOCALIZAR

- Cartel
- Anuncio
- Portero / jardinero / establecimientos  
colegios / gimnasio...
- Zona
- Referido
- Círculo de influencias





Tu carrera tiene futuro si cada día encuentras información nueva de clientes y propiedades

---

---



# gestiona la información:

- Dar de alta en la base de datos
- Califica el contacto
- Describe su seguimiento





# gestiona la información:

Sino alimentas tu base de datos, estarás tirando todo tu trabajo y esfuerzo y atentando contra tí y tu futuro

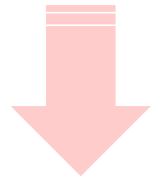


La base de datos es tu seguro de vida y de tu futuro

Nuestro verdadero oficio es encontrar y guardar clientes



“Lo que no controlas



Te controla”





Zona demasiado grande  
puede ser tu ruina



El que mucho abarca, poco aprieta

*Pasa de ser un comercial,  
a ser un asesor  
inmobiliario*

*Conoce bien:*

- Tus potencialidades
- Tus servicios
- Servicios de la empresa
- Las acciones



↳ Y sobre todo, como traducirlos en **RESULTADOS Y ÉXITO**



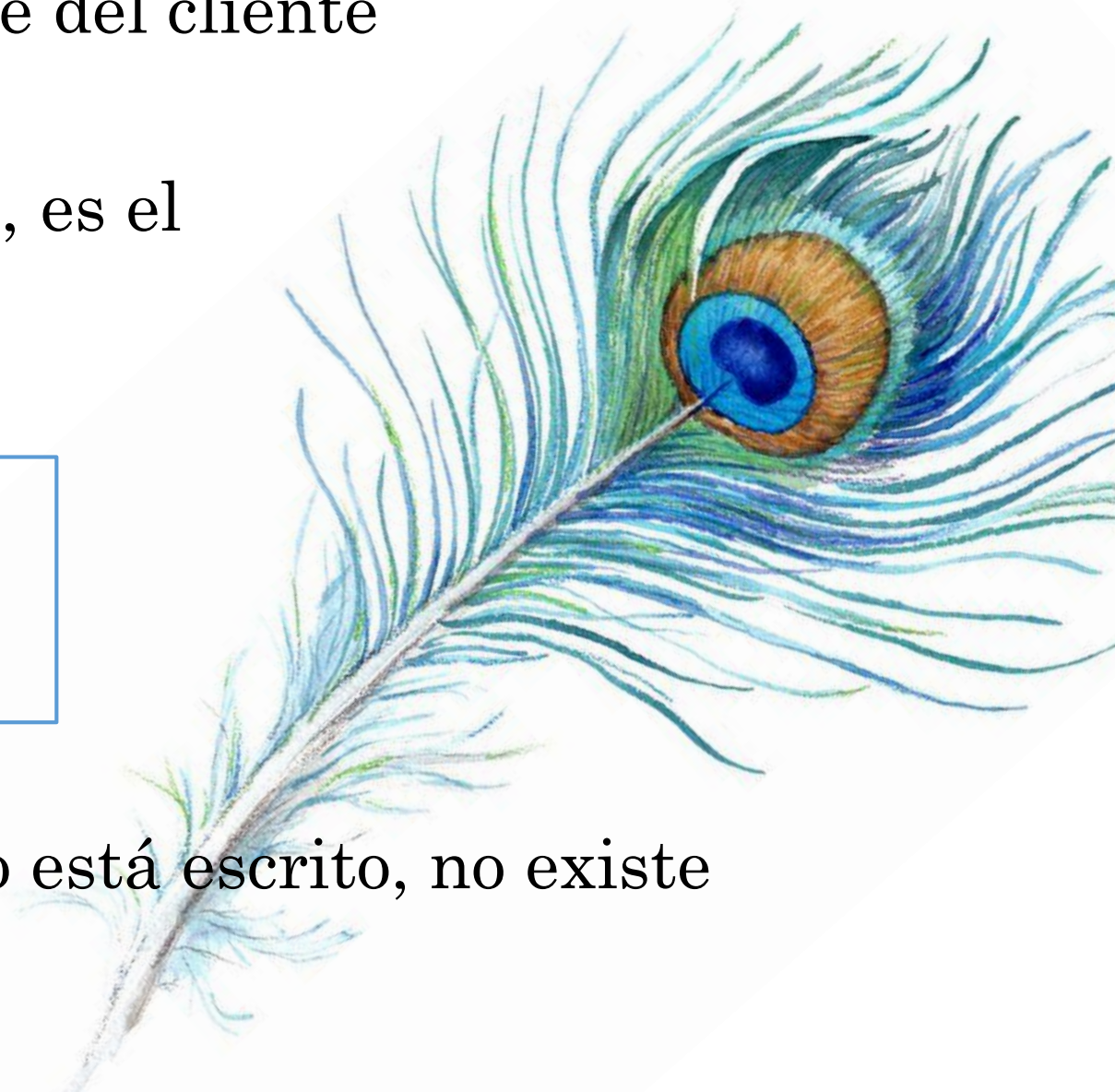
Conviértete en un pavo real, delante del cliente

Tu presentación y lo que le inspires, es el 70% del éxito que tendrás

**FOCALIZATE,**

*no se puede ser Maestro de todo*

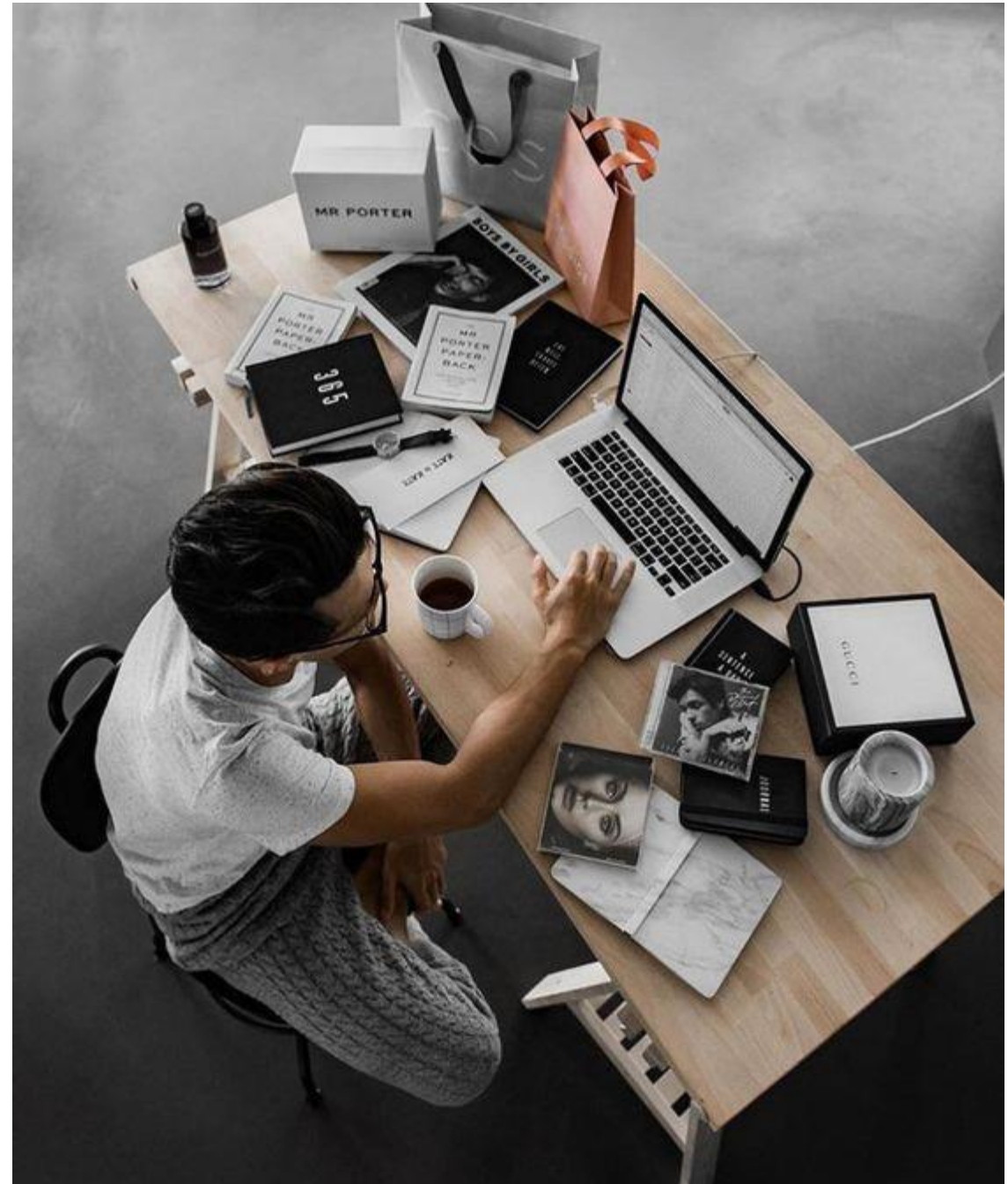
En el mundo inmobiliario, lo que no está escrito, no existe



## El Secreto...

No hacer muchas cosas,  
sino pocas y bien hechas

- Llamadas
  - Zona
  - Captación
  - Visitas
- } Negociaciones  
Seguimientos  
Nuevos contactos





---

---

*No vendemos pisos,*

**GENERAMOS Y MANTENEMOS  
RELACIONES, PORQUE ÉSTE ES  
UN NEGOCIO DE PERSONAS**

---

---



# Visitas y Compradores

Tu controlas el proceso,  
El cliente sus decisiones

- ➔ Identifica bien sus necesidades y motivación
  - ➔ Valora su potencial
- ➔ Permanece cerca, porque siempre puede aportar negocio





*Tiempo*

## OBJETIVOS

Concreto

Medible

Creíble

Alcanzable

Coherente

# Facturación que quieres alcanzar

Captaciones

Llamadas

Reservas

Ventas

Formación

Herramientas

Evolución

Acciones



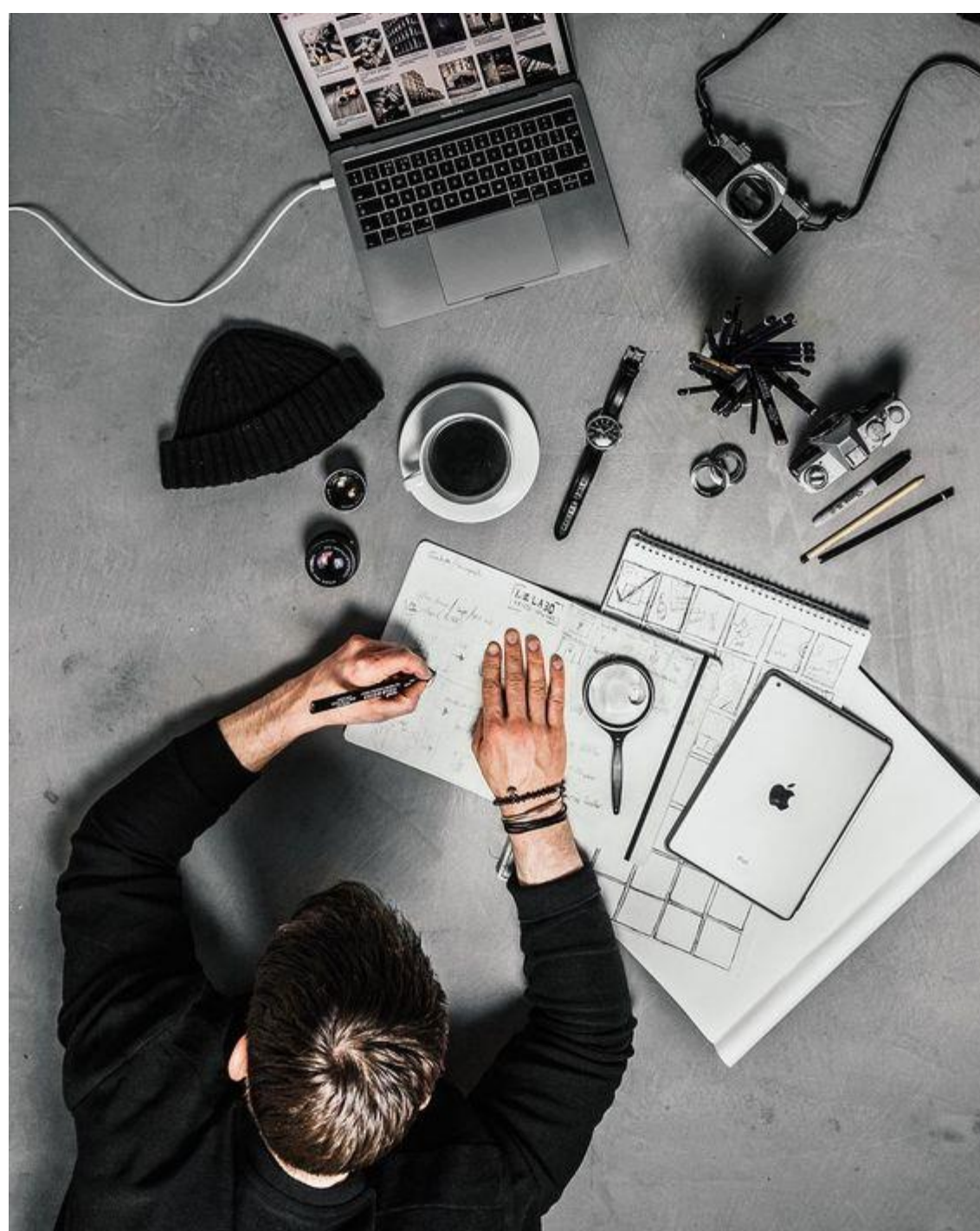
*Cómo lleno mi año,*  
Cumpliendo con el objetivo final:

**FACTURANDO**



*Cómo lleno mi mes*

# CERRANDO CAPTACIONES Y VENTAS





*Cómo lleno mi semana,*

Controlando mis 4 actividades:

**LOCALIZAR PROPIEDADES**

**CAPTAR**

**GESTIONAR**

**VISITAR**



*Cómo lleno mi Día*

Llamando y prospectando



Las actividades más pequeñas  
sencillas



A top-down view of a person sitting on a white bed, surrounded by various items including a laptop, a camera, a smartphone, a coffee cup, and several books. The person is wearing a grey hoodie and a watch. A large blue semi-transparent rectangle is overlaid on the image, containing the text "Si no planificas tu trabajo, Planificas tu fracaso" in a black cursive font. The background image is a collage of photography-related items, including a laptop displaying a grid of photos, a camera, a smartphone, a coffee cup, and several books, one of which has "DRIFT" on the cover. The person is holding a coffee cup in their right hand and a book in their left hand. The overall scene suggests a creative or professional workspace.

*Si no planificas tu trabajo,  
Planificas tu fracaso*



Por la mañana se capta,



Por la tarde se vende

Por la mañana se prospecta,  
por la tarde se llama

©



---

---

Si algo se repite en el tiempo,  
Hay que transformarlo en un  
proceso y hacerlo cada día mejor





- TIEMPO PRODUCTIVO

- ↳ Cuando estás físicamente con clientes, puedes firmar hojas de encargo o reservas

- TIEMPO INDIRECTAMENTE PRODUCTIVO

- ↳ Prospectando / llamando

- TIEMPO NO PRODUCTIVO

- ↳ Emails  
Portales  
Conversaciones interminables  
WhatsApp  
Atender constantemente teléfono, emails etc..





---

ES MEJOR PAGAR EL PRECIO  
DE LA DISCIPLINA,

---

QUE SOPORTAR EL DOLOR  
DEL FRACASO





NO ES UNA OPCIÓN  
CUMPLIR CON TUS  
ACCIONES DIARIAS,

LLAMAR Y PROSPECTAR  
DEBE SER HÁBITO  
OBLIGATORIO

I THINK YOU  
SHOULD JUST  
GO FOR IT.



# LUNALLAR

REAL ESTATE MANAGEMENT



LUNES MARTES MIERCOLES JUEVES VIERNES

	LUNES	MARTES	MIERCOLES	JUEVES	VIERNES
AGENDA					
MAIL					
NOVEDADES LUNALLAR					
<b>BLOQUE COMPRADORES</b>					
NUEVAS DEMANDAS					
RECALCULAR DEMANDAS					
SEGUIMIENTOS					
<b>BLOQUE VENDEDORES</b>					
TAREAS NOTEGES A EJECUTAR					
LLAMADAS CAPTACIÓN PARTICULARES					
SEGUIMIENTO PROSPECTOS					
<b>ESFERA DE INFLUENCIA / EXITOSOS</b>					
WHATSAPP / MAIL / TELÉFONO					
MARCA PERSONAL					
<b>TRABAJO EN ZTP</b>					
PROSPECCIÓN ZONA SEGÚN CUADRANTES ORGANIZADOS EN PLANO					
BUZONEO					
VISITAS NEGOCIOS PARA FIDELIZACIÓN					
<b>OBJETIVOS LABORALES SEMANALES</b>					
1 CAPTACIÓN / SEMANA					
10 DEMANDAS NUEVAS / SEMANA					
25 SEGUIMIENTOS DEMANDAS / SEMANA					
10 SEGUIMIENTOS CAPTACIONES / SEMANA					
10 LLAMADAS CAPTACIÓN (NUEVOS PROSPECTOS / SEMANA)					
10 SEGUIMIENTOS PROSPECTOS (YA REGISTRADOS) / SEMANA					
25 TOQUES DE ESFERA DE INFLUENCIA Y/O EXITOSOS / SEMANA					
10 LLAMAS A CARTERA DE HISTÓRICO PARA REACTIVAR Y PEDIR RECOMENDACIONES					

Check List  
Lunallar



➔ *El cliente es para siempre*


El cliente puede después de haber realizado su operación, olvidarse de ti, pero nosotros no lo olvidaremos

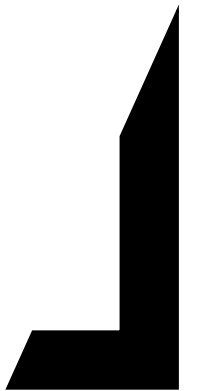
Sigue alimentándolo. Apóyate en:

- El boca oreja
- Nuevas herramientas
- Tecnología
- Redes

*Hay que atraer a los clientes, no perseguirlos*



- 
- No lo entiendo, pero lo hago
  - Soy la suma de mis pensamientos
  - Lo que no controlo, me controla
  - Cada uno vive la vida que quiere vivir
  - Es mejor pagar el peso de la disciplina, que soportar el dolor del fracaso



# LUNALLAR

## REAL ESTATE MANAGEMENT

