



## Pack 4 sesiones

Serie de videos, complementarios al curso Luxury Real Estate Specialist, necesarios para obtener la certificación acreditativa de dicha formación. Cada uno será emitido en directo, en formato "live", y serán conducidos por Fernando García Erviti.



## TEMARIO Lx SERIES ONLINE

### SERIE

# 1

#### Pasos para entrar en el mercado de lujo

Con Anthony Marguleas

¿Este webinar explicará qué propiedades se consideran habitualmente de lujo (varía según el mercado). Aprenderás las formas en que un vendedor o comprador de una propiedad de lujo es único y cuáles son sus expectativas. Anthony te mostrará lo que debes hacer para aumentar tu precio de venta promedio. Por lo general, hay menos competencia en el punto de precio más alto, ya que los agentes pueden sentirse intimidados por él, pero Anthony dará pautas paso a paso sobre cómo entrar y prosperar en este mercado.

Si estás pensando entrar en el mercado de lujo (considerado el 20% superior del mercado) y no estás seguro de lo que debes hacer, este es el webinar para ti. Puede ser intimidante para un agente vender casas de alta gama y este webinar explicará paso a paso cómo obtener el encargo y después, de cómo comercializarlo.

#### Conoce a Anthony

Anthony Marguleas, CRS, es propietario del broker, Amalfi Estates, [www.amalfiestates.com](http://www.amalfiestates.com) en Pacific Palisades, California durante 26 años y ha tenido la suerte de haber vendido 1000 viviendas y más de \$1000 millones en propiedades.

#### Que aprenderás en este webinar:

- ¿Qué pasos se necesitan para obtener tu primer encargo o comprador de lujo?
- Las mejores fuentes de referidos para compradores y vendedores de lujo.
- Piezas clave de marketing para el mercado de lujo.
- Cómo aprovechar tu primer encargo para obtener aún más encargos de lujo.

### SERIE

# 2

#### 7 Reglas millonarias de negociación

Con Jack Cotton (CRS)

¿Quién hubiera pensado que las estrategias y reglas para negociar con millonarios y multimillonarios podrían usarse en CUALQUIER rango de precios? Durante más de cuatro décadas, Jack Cotton ha estado obsesionado con nivelar el campo de juego al tratar con individuos de alto valor neto (HNWI, por sus siglas en inglés) en la cotización y venta de propiedades multimillonarias.

Si alguna vez se ha sentido "superado" en situaciones de negociación, este webinar es para ti. Aprende los secretos y las técnicas utilizadas por millonarios y multimillonarios que te ayudarán a mejorar tu propio juego de negociación.

#### Conoce a Jack

Jack Cotton lleva desde la universidad en el sector, ahora 35 años. En 2005, Jack vendió su empresa a Sotheby's International Realty. Pasó de las ventas al crecimiento, y a gestión de las oficinas de Cape Cod de la empresa mientras trabajaba con clientes selectos. En los tres años posteriores a la adquisición, abrió tres nuevas oficinas para Sotheby's International Realty. Ha estado involucrado en casi todas las principales ventas residenciales de lujo en Cape Cod, Massachusetts, en los últimos años, ya sea directamente o como coach de uno de los agentes involucrados. Jack también es instructor certificado de CRS.

#### Que aprenderás en este webinar:

- Cómo entender e implementar las 3 reglas más importantes de las negociaciones.
- 10 tácticas de negociación y evita que sean usadas en tu contra.
- Cómo cuantificar tus propuestas únicas de valor (USP, por sus siglas en inglés) para finalizar la negociación de comisiones.
- La única regla de negociación millonaria que puede mejorar TODAS las áreas de tu negocio y de tu vida.

### SERIE

# 3

#### Estrategias de precio en el Luxury

Con Jack Cotton (CRS)

Las propiedades de alto standing suelen ser grandes, únicas y, a menudo, cargadas de características personalizadas. Como resultado, muchos no tienen comparación, ya que los vendedores de lujo se apresuran a recordarte: "¡Estas propiedades de comparación no son como las mías!" Esta sesión intensa y de ritmo rápido de dos horas te enseñará un proceso para fijar el precio de las casas de lujo de una manera en la que es más probable que convenzas a las personas de alto poder adquisitivo. Además, este proceso y las técnicas que se enseñan en esta clase te diferenciarán de los competidores de alto standing.

Agentes que son vistos como un "commodity" tienen dificultades en el sector inmobiliario y cuanto más alto es el precio, más cierto es esto. Pueden diferenciarse mediante su dominio de fijar precios de propiedades de lujo. Es la habilidad más valorada por los propietarios de inmuebles de lujo y, lo que es más importante, por sus "Guardianes de la Fortaleza". Este webinar te enseñará a obtener, promover y beneficiarte del dominio en los precios de lujo.

#### Que aprenderás en este webinar:

- Cómo desarrollar un proceso de fijación de precios de varios pasos que te guiará para descubrir el precio de comercialización ideal para los encargos de lujo en tu mercado.
- Cómo usar una hoja de cálculo de Excel para comparar lo incomparable de una manera cuantitativa que aumente la aceptación de los vendedores de alto standing.
- Cómo superar las objeciones comunes de precios de lujo.
- Cómo utilizar tu experiencia en fijación de precios de bienes inmuebles de lujo para obtener más encargos al brindar consejos esenciales sobre precios a los "Guardianes de la Fortaleza" de los clientes de alto standing.

### SERIE

# 4

#### Historias para el éxito en el alto standing

Con Jack Cotton (CRS)

Los agentes inmobiliarios de lujo a menudo se enfrentan a diferencias de edad, patrimonio, experiencia, etc. con sus clientes de alto standing. El instructor de CRS, Jack Cotton, detalla cómo usar el poder de la historia en las presentaciones de servicios de alto standing para cerrar las brechas y crear un sentido de reverencia por tu marca y tu servicio. Además, aprenderás cómo crear una historia en torno a la propiedad, una vez que hayas conseguido el encargo, para atraer compradores y venderla.