

Atraer para vender

Todo sobre la intermediación inmobiliaria, un negocio de personas para personas

De Massimo Forte



ISBN: 978-84-1662-473-7
Editorial: LID Editorial
Colección: Acción Empresarial
Edición: 1ª Edición
Idioma: Español

Páginas: 272
Encuadernación: Rústica
Formato: 15x22 cm
PVP papel: 19,90 euros
PVP e-book: 11,99 euros

#AtraerParaVender

La obra

Atraer para vender es una guía imprescindible para los profesionales del **sector inmobiliario** y para todos aquellos que ejercen su profesión en las diversas fases de esta importante industria o que tienen relación con ella: **compradores, propietarios de inmuebles, inversores inmobiliarios, consultores inmobiliarios, promotores, bancos** e incluso instituciones **locales y estatales**.

Su autor, **Massimo Forte**, reconocido experto mundial en esta área, recoge los **factores clave del negocio**, así como las herramientas, competencias necesarias, aprendizajes y recomendaciones esenciales para cualquier profesional de la intermediación inmobiliaria con o sin experiencia.

Si el lector piensa que tiene entre manos un texto sobre inmuebles y metros cuadrados, corriendo el riesgo de perderse en su primera página no es así. En realidad se trata de un libro centrado en **orientaciones sobre el completo servicio** de encontrar a las personas ideales para realizar una transacción inmobiliaria. El autor en este escrito no solamente hace referencia al comprador y al vendedor, sino al **asesor** y al **mediador**, que hacen posible que estas operaciones se efectúen con éxito

Enfocado específicamente en la importancia de ser «un negocio de personas para personas», el texto presenta y desarrolla **la otra cara de este competitivo sector** y el modo en que cualquier profesional puede conseguir más con los medios de los que dispone.

Conceptos sobre intermediación inmobiliaria de algunos CEOs de empresas

«La prueba clara de que la mentalidad está cambiando es que Massimo Forte, especialista de referencia en el área del mercado inmobiliario, me ha invitado a escribir un artículo sobre *home staging* porque entiende su importancia y el por qué esta técnica ayuda a que el mercado inmobiliario se desarrolle día tras día. Agradezco a Massimo no solo la oportunidad, sino también su empeño, el esfuerzo y la dedicación de todos estos años cambiando la forma de hacer intermediación inmobiliaria. ¡Muchas gracias, Massimo!».

**Rita de Miranda, formadora/*home stager*
certificada y consultora de marketing**

«Mi agradecimiento a Massimo Forte, que ha sido como un muelle que ha impulsado la credibilidad y la profesionalidad en un sector aún considerado por muchos inferior y que tiene mucho camino para crecer y evolucionar, a semejanza de otros mercados más maduros y competitivos (Estados Unidos y Canadá) y por la iniciativa de escribir un libro con el propósito de ayudar a la intermediación inmobiliaria a ser una actividad cada vez más profesional y respetada por todos».

**Nuno Gomes, agente inmobiliario de
Top Producer RE/MAX Prestige**



«Por fin un libro sobre intermediación inmobiliaria. Hacía mucho tiempo que se necesitaba una obra que tratara sobre nuestra actividad al completo y de forma tan práctica. Por eso, debemos agradecer esta iniciativa a Massimo Forte, un magnífico profesional y profesor en ESAI del que nos sentimos muy orgullosos».

**Julie Lefebvre, CEO en la Escuela Superior
de Actividades Inmobiliarias (ESAI)**

«Animo a todos los profesionales del sector a leer *Atraer para vender para seguir creciendo*. Solo de este modo todos juntos aumentaremos el nivel de profesionalidad y la calidad de los servicios inmobiliarios y lograremos mejorar la imagen que la sociedad tiene de la profesión».

**Francesc Quintana, CEO en Vivendex
en Barcelona**



Massimo Forte

Es licenciado en Gestión Inmobiliaria por la Escuela Superior de Actividades Inmobiliarias (ESAI) de Lisboa, Portugal. Exvicepresidente del consejo deontológico de la Asociación Portuguesa de Tasadores Inmobiliarios e Instructor del *Council of Residential Specialists* (CRS).

Imparte los cursos de Prácticas Inmobiliarias Avanzadas (REAP) y es profesor invitado en la asignatura de Intermediación Inmobiliaria del ESAI. Trabaja en otras áreas de negocio con equipos comerciales, con el objetivo de cambiar paradigmas, motivando a las personas a pensar y actuar de forma diferente y positiva. De su amplio recorrido profesional se destaca su experiencia como director de operaciones y administrador de Century 21 Portugal, director de operaciones, responsable de formación de Maxfinance y consultor *senior* y formador en RE/MAX Portugal.

Índice

Agradecimientos

Prólogo de João Alberto Catalão

Introducción

1 La intermediación inmobiliaria

2 Abrir y gestionar una agencia de intermediación inmobiliaria

3 Fases del negocio de la intermediación inmobiliaria

4 La captación

5 La gestión de personas

6 Cuestión ética

7 Nuevas tecnologías

8 Nuevas oportunidades

9 Conclusiones: el mediador/asesor de hoy y del futuro

Bibliografía

Notas



Para más información:

laura.diez@lideditorial.com • beatriz.raso@lideditorial.com • 91 372 90 03