

L U M B R E



Captar propiedades con exclusivo: cómo conseguir la primera

Materia: Venta de propiedades

09/10/2026

Antes de empezar

Cómo conseguir exclusivas que valen la pena: cinco fuentes de captación, los tres errores que queman una propiedad y la lista de papeles que hay que revisar antes de firmar.

QUÉ APRENDERÁS

- Conseguir captaciones con exclusivo y diagnosticar bien el inmueble antes de firmar.

Captar bien: el exclusivo no se pide, se gana

En la venta residencial casi todo empieza antes de ver la casa: empieza en la captación.

Un exclusivo bien firmado te da orden, margen para trabajar y una sola voz ante el propietario. Un precio inflado o una propiedad sin exclusivo te cuestan meses de trabajo y anuncios que no convierten.

VIDEO

Estrategias de captación de propiedades en exclusiva para el agente inmobiliario

Estrategias de captación de propiedades en exclusiva, canal Mente Inmobiliaria.



Escanea para verlo en Lumbre

<https://www.youtube.com/watch?v=iA8jS7RKY0E>

Las cinco fuentes de captación que sí funcionan

- Tu zona, aprendida calle por calle: 8 a 12 calles donde conoces los edificios, la plusvalía, el comercio local y a quién le conviene comprar ahí.
- Puerta a puerta y vecindario: los letreros de «vendo sin intermediario» y el propietario que ya se cansó de recibir llamadas.
- Referidos y boca a boca: el cliente que ya vendió contigo, su familia, sus vecinos y sus colegas.
- Cartera de propietarios: una hoja viva con dueños de inmuebles en tu zona, la fecha de la última plática, si rentan o venden, y qué los movería de ahí.

- Aliados locales: el conserje, la veterinaria, la tienda de la esquina, el despacho que lleva herencias y divorcios (son cambios de domicilio).

El exclusivo solo vale si lo trabajas

Un exclusivo sin trabajo es peor que no tener exclusivo: el propietario siente que «ya intentó con un inmobiliario» y se quema la propiedad para los siguientes seis meses. Pide un plazo corto con metas contables (visitas, ofertas, reportes) y reporta cada semana aunque no haya novedades.

Los tres errores típicos al captar

- Sobreactuar el precio para quedar bien con el propietario. La propiedad se queda sin visitas, el propietario se frustra y termina aceptando un precio todavía más bajo, meses después.
- No hablar de la comisión sino hasta el final. Se dice al principio y se explica con claridad cómo la vas a ganar: cuántos contactos, cuántas visitas, qué canales.
- Captar sin ver el inmueble por dentro ni revisar sus papeles: sin fotos reales, sin metrajes medidos, sin saber si quien firma es el dueño.

Qué revisar antes de firmar un exclusivo (esto separa una captación de un problema):

- Escritura a nombre de quien firma. Si hay copropietarios, cónyuges o herederos, tienen que autorizar todos.
- Folio real y libertad de gravamen en el Registro Público de la Propiedad: hipotecas, embargos, juicios.
- Adeudos: predial, agua, CFE, derechos de condominio. Un adeudo viejo sale en la notaría y detiene la firma.
- Estado real del inmueble: humedades, filtraciones, grietas, instalación eléctrica, qué se va a entregar y qué se queda.
- Datos verificables: m² construidos y de terreno según documentos, no según la memoria del propietario.

1. Empareja lo que dice el propietario con lo que realmente te está diciendo.

1.	«Ponle el precio que tú quieras, yo confío en ti»	-----
1.	«La inmobiliaria anterior no hizo nada»	-----
1.	«No hay prisa, quiero ver qué onda con el precio»	-----
1.	«Te doy exclusivo tres meses y vemos»	-----

Opciones: Nunca vio un análisis de comparables: educar con datos, no con opiniones · Viene quemado: necesitas un plan de trabajo visible y reportes · El propietario que dice «no hay prisa» suele estar probando el mercado · Propón un plazo corto con entregables medibles

2. El propietario pide un precio 20 % arriba de los comparables y te dice que si no le aceptas ese precio se va con otro agente. ¿Qué haces?

- ☐ Le presento los comparables, propongo el precio de mercado y dejo por escrito el riesgo de sobreprecio, con un plan de revisita en 30 días
- ☐ Acepto el precio que pide para no perder la captación y ya lo bajo después
- ☐ Le digo que no trabajo con precios inflados y lo dejo ir sin más
- ☐ Publico a su precio y en privado aviso a mis compradores que la propiedad está cara

3. Tener un exclusivo siempre es mejor que no tenerlo, aunque nadie esté trabajando la propiedad.

- ☐ Verdadero
- ☐ Falso

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

4. Palabras de la captación**5. Elige una calle que conozcas bien y escribe cinco inmuebles que podrían venderse en los próximos meses, y cómo abordarías a cada propietario sin prometerle un precio.**

Sin números de precio todavía: piensa en el abordaje y en qué preguntarías.

Referencia curricular

Materia:	Venta de propiedades
-----------------	----------------------

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://empresa.lumbre.lat/object/captar-propiedades-con-exclusivo-como-conseguir-la-primera>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat