



**A.M.P.I. DOUG GROPPENBACHER**

**Licencia Inmobiliaria en USA desde 1976, especializado en servicio completo de corretaje de bienes raíces comerciales. Inversionista activo y con experiencia en la formación de las inversiones del grupo y completar el intercambio de impuestos diferidos.**

**Miembro del Comité de Bienes Raíces de la Comisión Arizona-México y miembro de AMPI (México)**

- Ocupación actual: Broker asociado, Gerente de Sucursal
- Experiencia laboral: Ha sido un activo agente corredor comercial de bienes raíces desde 1976.  
Experiencia en inversiones en grupo, transacciones internacionales y el intercambio de impuestos diferidos.
- Educación:

MBA (Maestría en Administración de Empresas, Universidad Estatal de Arizona)  
BBA (Licenciatura en Administración de Empresas de la Universidad de Portland)  
Miembro Certificado de Inversiones Comerciales (CCIM)  
Certificado Internacional Property Specialist (CIPS)  
Experto Certificado propiedad en dificultades (CDPE)  
REALTOR Short Sale y ejecución hipoteca (SFR)

- Organizaciones / asociaciones:

Asociación Nacional de Agentes Inmobiliarios, LoopNet, Inc.

- Honores / Premios:

REALTOR del año - tanto para el área de Scottsdale Asociación de Realtors y Phoenix Asociación de REALTORS  
2010 Presidente de la Subcomisión de Investigación Comercial de la Asociación Nacional de REALTORS  
2009 Presidente, Scottsdale Area Asociación de REALTORS

- Intereses: Inmobiliaria Internacional  
El trabajo humanitario  
Para trabajar la madera

- Información de contacto: [doug@groppenbacher.com](mailto:doug@groppenbacher.com) 480-905-2986

# **Introducción a los Bienes Raíces Comerciales: Una guía para aumentar las utilidades**

**Duración el curso: 14 horas**

## **Descripción del curso:**

¿QUÉ SE OBTENDRA CON EL CURSO?

Obtener un resumen de los elementos básicos del mercado de bienes raíces comerciales.

Entender las diferencias entre bienes raíces residenciales y comerciales.

Entender los Fundamentos de Análisis de Inversión para Bienes que generan Ingresos.

Proporcionar un marco para el desarrollo personal y el éxito empresarial.

## **Introducción y rompehielo:**

Nombre, años de actividad, especialidad o principal fuente de ingresos

¿Cuánto dinero desea usted (para usted mismo)? ¿Cómo lo va a hacer? (Forma básica de planificación)

## **RESUMEN:**

Tipo de producto:

- Oficinas
- Industrial
- Venta al por menor
- Terrenos
- Multifamiliares
- Propiedades especiales (Bodegas autoservicio, Restaurantes, negocios de corretaje)

Actividades:

- La prospección - Cómo, cuándo y calificación de prospecto
- Corretaje - Tipo, duración
- Mercadeo - Qué medio, con qué frecuencia, cuánto gastar
- Gestión - Función independiente de las ventas o arrendamiento

## **RESIDENCIAL VS. COMERCIAL:**

- Productos
- Personas

Proceso inmobiliario:

Identificar el mercado - Qué tipo de producto, y cuál es el mercado objetivo

Preparación del listado:

- Clasificación de la persona y motivación.
- Descripción de la propiedad:
  - Lista de verificación de la propiedad.
  - Análisis de Mercado
  - Valuación
- Presentación del listado
  - Formatos a usar (listas de control de propiedad)
  - Cómo hacer la presentación
  - La firma del acuerdo de corretaje

Paquete de la propiedad:

- Comercialización
  - Ubicación
  - Precio
  - Condiciones
  - Estado de la propiedad
  - Condición del mercado
  - Due Diligence
  - Zonificación, medio ambiente

Plan de Mercadeo: (¿Quién hace qué y cuándo)

Carta de Intención / Firma del contrato:

- Actividades del agente del vendedor
- Actividades del agente del comprador

Actividades para el cierre y posteriores:

- Servicios
- Reporte de las condiciones del Inmueble
- Seguimiento

Análisis de Inversion:

- Terminología
- Medidas a usar

Multiplicador de la renta bruta

Tasa de Capitalización

Radio de cobertura de la deuda

- Formas de uso  
APOD

Análisis del flujo

Comparación lado a lado

- Calculadoras y computadoras
- Los impuestos

## DESARROLLO PERSONAL:

Tres áreas de trabajo:

- Conocimiento específicos de la industria (mercados, productos, técnicas)
- Habilidades de comunicación e influencia.
- La psicología del éxito (Características de la clave de la grandeza)

Fundamentos del plan de negocio (¿a dónde quieres ir y cómo vas a llegar)

- Objetivos (específicos y sujetos al tiempo)
- Medidas (# llamadas, citas #, # listados, # de ventas)
- ¿Cómo se va a lograr?
- 

Tres areas a administrar:

- Generación de prospectos (prospección)
- Conversión de prospectos
- Servicios y Entrega

## OTRAS CONSIDERACIONES:

Código de Ética, Profesionalismo

El uso de Internet, sitios de Internet

Consultoría

Opiniones de Valor

Inspecciones de la propiedad

Administración de la propiedad

Área de competencia y Referencias