

MODELO DE NEGOCIO PARA AGENTES DE EEUU EN EL ESTADO DE LA FLORIDA



¿Quiénes somos?

Al Dia Real Estate, una empresa de bienes raíces residenciales y comerciales 100% digital, que le ofrece a los agentes inmobiliarios en el estado de la Florida la oportunidad de ser propietarios de su propia empresa sin tener que invertir capital y sin que tenga que tener una licencia de Broker.

Somos una comunidad de agentes donde la prioridad es trabajar en equipo, innovando con un modelo de negocio único, para que los agentes aprendan que "trabajar solos", es cosa del pasado.

Integramos entre nuestros servicios para los agentes, una aplicación de prospectación ADR, como lo son Zillow o Realtor.com.

Los expertos nos llaman el Ebay de la industria de los bienes raíces.



**Luís A. Cardona**

C.E.O

Inicio: 20 / 04 / 2019

Luís A. Cardona, es fundador y principal de AL DÍA REAL ESTATE, posee un grado en Mercadeo, y su desarrollo profesional incluye capacitación en las áreas de ventas, administración de negocios tanto en mercado nacional como internacional.

Desde 1989 a 2000 ocupó la posición de director de territorio en la empresa Royal Prestige, compañía dedicada a la comercialización de sistemas para una vida saludable; además lideró un grupo de 30 oficinas y 1500 vendedores.

A partir de 1996 el Sr. Cardona ingresa al Mercado inmobiliario del Sur de la Florida. En año 2010 fundo y lidero la compañía de bienes raíces New Opportunity Realty, en Miami. En el año 2017, fundó, lideró y ejecutó la plataforma APP 27 minutos y escribió el libro EL ARTE DE RECLUTAR.

**Jaime Delgado**

Presidente

Inicio: 20 / 04 / 2019

Profesional con conocimientos en proyectos y metodología general en bienes raíces con mas de 15 años de experiencia, desde la identificación, preparación hasta la evaluación de proyectos de inversion y con formación en estudios a nivel institucional, organizacional, técnico - económico, financiero y legal.

Especialista en procesos y marketing inmobiliario. Licensed real estate – gold coast school real estate – USA.

Evaluador de competencias laborales en el area de ventas en propiedad raíz - Sena Avaluador certificado en propiedad raíz.

**Juan Alejandro Zapata**

Ingeniero de Sistemas

Inicio: 20 / 04 / 2019

Juan Alejandro Zapata, 39, posee grado de Ingeniero Informático, con 20 años de experiencia en el desarrollo de tecnologías cliente servidor. En el año 2003 inicio una compañía en la ciudad de Medellín, Colombia, donde atendía el mercado americano y local con soluciones web. En el año 2007 se enfoca en el desarrollo de soluciones para el sector transporte. Durante el año 2011 desarrollo un software para las empresas dedicadas al envío de carga desde los EEUU a Colombia, ofreciendo la posibilidad de conectar con sus clientes y que estos lograrán monitorear el transporte de su mercancía hasta su lugar de entrega. En la actualidad continúa desarrollado aplicaciones para el sector salud, sector comercial y administrando su compañía, donde lidera un equipo de desarrollo.

**Claudia Araujo**

Comunicadora Social

Inicio: 01 / 02 / 2021

Licenciada en Comunicación Social, mención organizacional (2017). Certificada por el Instituto Universitario de Mercadotecnia en Marketing Digital y Redes Sociales (2017).

Se enfoca en las comunicaciones internas y externas de la empresa, su imagen corporativa y comunicación asertiva. Se ha desempeñado como supervisora en televentas, asistente de producción técnica para eventos sociales, directora de proyectos y social media.

**Ricardo Quintero**

Commercial Broker - Real Estate Instructor - Business Intermediary

Inicio: 27 / 06 / 2022

Más de 20 años en el área de los bienes raíces, entrenando agentes en Estados Unidos y Latinoamérica, a través de la escuela HÁGASE REAL ESTATE, en la cual cuenta con más de 40 talleres orientados a formar y especializar agentes inmobiliarios.

Asesora a inversionistas y empresarios en la adquisición de propiedades comerciales y/o negocios en Estados Unidos y Latinoamérica logrando negociaciones de excelentes beneficios para nuestros clientes.



Paquete de Servicios para nuestros agentes

En Al Día Real Estate le ofrecemos los siguientes servicios:

- Capacitación virtual 24/7.
- Plataforma tecnológica centralizada.
- Plan de compensación del 95% en venta personal.
- Bonos residuales por reclutamiento del 5%.
- App ADR para obtener clientes compradores.
- Reconocimientos.
- Incentivos.
- Más de 100 proyectos en pre construcción.
- Acceso a clientes internacionales.
- Oportunidad de tener su propia agencia sin inversión de capital.

Nuestro innovador modelo de comisiones del 95% + un bono del 5% por reclutamiento

Y la oportunidad de tener su propia agencia independiente



Comisión de venta personal	95%
Bono por referidos	5%
Comisión de referidos por la empresa	50%
Venta de agencias en Colombia	20%
Clientes referidos que compren en Colombia	1%
Comisión por la venta de negocios	70%

Ejemplo de cómo deben ser sus ganancias:

- Valor de la propiedad 300.000 mil dólares x 3% = 9.000 dólares su comisión del 95% = \$8.550.00.
- Si usted recluto un agente y hace la venta de 300.000 dólares su ganancia del 5% es \$450.00.
- Con 10 agentes reclutados su ganancia mensual sería de \$450x10 = \$ 4.500.
- A más cantidad de agentes reclutados mayor será su ganancia.

Los bonos de reclutamientos del 5% se pagarán al cierre del negocio y serán permanentes, siempre y cuando el agente que refirió esté activo con la compañía.

El agente recibe una comisión del 95% y se descontará una tarifa por cada transacción cuando cierra el negocio de \$599 (Transaction Fee) y Brokerage Fee de \$399.

Nuestro Valor Agregado

- El Agente no tiene que pagar por un escritorio.
- El Agente no tiene que pagar una mensualidad.
- El Agente paga solamente cuando cierra una transacción.
- El Agente no tiene que pagar por la capacitación.
- El Agente no tiene que pagar por una franquicia.
- El Agente que empieza sin experiencia debe cobrar la misma comisión desde el inicio igual que otros agentes con más experiencia.
- El Agente debe cobrar su comisión y su bono residual el día del cierre.
- El Agente no tiene que pagar por el uso de la APP.
- El Agente de hoy puede trabajar desde su casa.
- El Agente que no esté afilado al MLS puede formar parte de la empresa Al Día Real Estate.

El modelo de negocios y el plan de compensación, es igual para para los Realtors y Agentes afiliados.

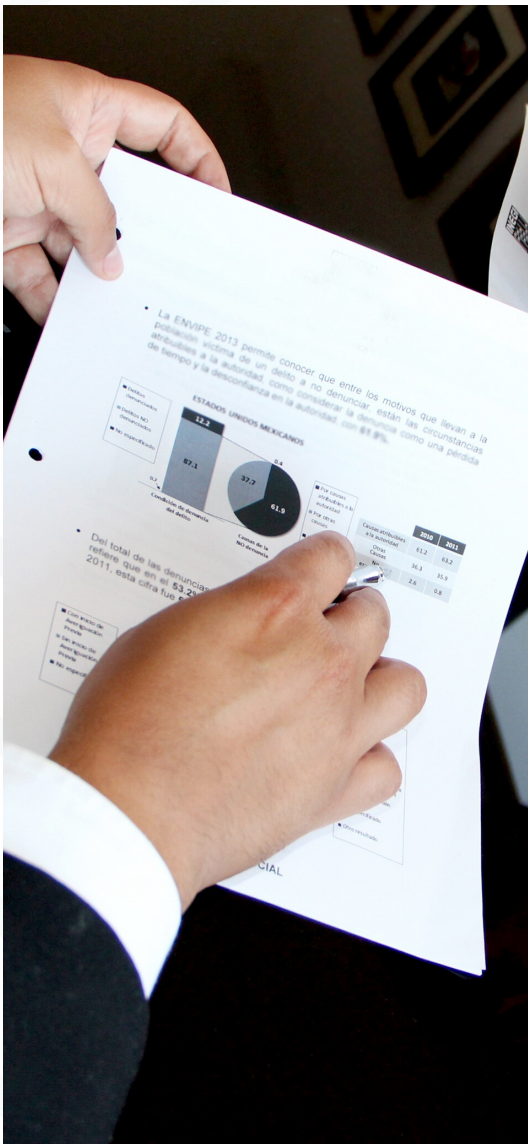
Los Agentes que pertenecen a nuestra familia Al Día Real Estate gozan de todos estos beneficios y diferenciales.



Reconocimientos

Cuando el agente representa a Al Día Real Estate, puede ganar premios y reconocimientos mediante el desarrollo de equipos y la excelencia en ventas.

Al Día Real Estate reconoce los logros excepcionales a todos los agentes independientes que obtienen resultados superiores.



EL AGENTE que realice ventas por 1 millón de dólares, recibe un pin con el logo de AL DÍA REAL ESTATE.

EL AGENTE que logre por 3 meses consecutivos ventas mensuales de 2 millones de dólares, recibe el anillo "Salon de la fama" con el logo de AL DÍA REAL ESTATE.

EL AGENTE que logre afiliar 10 AGENTES recibe el anillo "Salon de la fama" con el logo de AL DÍA REAL ESTATE.

EL AGENTE que ocupe el primer lugar en ventas al año, ingresa al club de presidentes y recibe un reloj con el logo de AL DÍA REAL ESTATE.

EL AGENTE que ocupe el primer lugar en reclutamiento de afiliados en el año, ingresa al club de presidentes y recibe un reloj con el logo de AL DÍA REAL ESTATE.

Incentivos

Reciba un Smartphone de 6.5" de alta gama con las últimas características del mercado cuando hace ventas por dos mil millones de dólares.



Reciba una Tablet de alta gama con las últimas características del mercado cuando hace ventas por cinco mil millones de dólares.



Reciba unas vacaciones para dos personas en un elegante crucero por cinco (5) días por las Bahamas cuando hace ventas por veinte mil millones de dólares.



Modelo de Negocios

En Al Día Real Estate respaldamos a nuestros Agentes con un modelo de negocios único en la industria inmobiliaria.



- Capacitación online.
- Leads de clientes internacionales.
- Tarjetas digitales.
- QR para mostrar sus propiedades.
- Contamos con más de 250 agentes inmobiliarios profesionales en Colombia que estarán refiriendo clientes que deseen invertir en la Florida.
- Acceso a nuestra plataforma para que pueda administrar su negocio, hacer seguimiento a los agentes que recluta y conocer la producción de c/u para cobrar el bono del 5%.
- Su propia página web.
- Sistema tele video para mostrar sus propiedades.
- Invitación a conferencias mensuales de motivación.
- Reclutar agentes en Colombia y cobrar el bono del 5%.
- Reconocimientos y convenciones anuales.
- Libros de ventas escrito por nuestro CEO.
- Revista digital mensual -Guía Financiera- para publicar sus propiedades.
- Oportunidad de vender agencias inmobiliarias en Colombia y USA.

Beneficios

que recibe como Agente afiliándose a Al Día Real Estate



Requisitos para iniciar

Al Día Real Estate le permite a toda persona mayor de 18 años con licencia activa de agente de bienes raíces en el estado de la Florida, a generar ingresos vendiendo viviendas y negocios sin tener que hacer una inversión de dinero.



Requisitos:

- Tener vehículo.
- Licencia de conducir.
- Registración del vehículo.
- Seguros del vehículo.
- Hombre o mujer mayor a 18 años.
- Tener celular Android o iPhone.
- Record criminal limpio.
- Tener licencia de agente de bienes raíces activa.
- Debe participar en nuestro entrenamiento online, en ventas de vivienda y negocios.

Contáctenos

Usted tiene la opción con nosotros de tener una Oficina Independiente Digital, que como modelo de negocios es sin duda uno de los esquemas comerciales más difundidos y con mayor expansión a nivel mundial en los últimos tiempos. Esto se debe a que permite un rápido crecimiento, una disminución de riesgos y el acceso a economías de escala, entre otros importantes beneficios.

OFICINAS CORPORATIVA DE AL DÍA REAL ESTATE

Cali, Colombia

Calle 22 N # 5AN-79 Versalles, Cali.

Celular: 317 405 0031.

La Florida, EEUU

2950 West Cypress Creek RD Fort Lauderdale - La Florida,

Suite #314, zip 33309.

Celular: + 1 954 684 7624.



www.aldiarealestate.co / info@aldiarealestate.co