



MEDIA KIT 2026

CONFERENCISTA · CAPACITADOR ·
DIRECTOR INMOBILIARIO

Oscar Márquez

*Experto en Escalamiento
Inmobiliario*

Más de 30 años en bienes raíces
25 años en el escenario
20,000+ asesores capacitados
20 países · 3 continentes · 5 libros





BIOGRAFÍA

30 años en el campo. No en el aula.

Oscar Márquez empezó en los bienes raíces en 1991, en Nueva York, ganando \$9,472 dólares en su primer año. Tras aprender a exclusivar con el curso Sweathogs de Floyd Wickman, llegó a cerrar en promedio 64 propiedades al año durante siete años consecutivos, y Wickman lo formó como uno de sus trainers.

Hoy es uno de los conferencistas de bienes raíces más reconocidos de habla hispana: ha capacitado a más de 20,000 asesores y directores de oficina en 20 países y 3 continentes, y es autor de 5 libros sobre ventas. Sigue operando como director de Top Properties Bienes Raíces en Cancún, donde pone a prueba todo lo que enseña.

Es creador del Roadmap de Escalamiento del asesor inmobiliario, de la Universidad OMS y de R²CP Elite, el sistema para escalar oficinas inmobiliarias basado en cuatro pilares: Reclutar, Capacitar, Producir y Retener.

Sus conferencias destacan por algo que repiten sus asistentes: historias reales, herramientas concretas y la energía de quien ama lo que hace. Cuenta con una calificación de 5.0 en 78 reseñas verificadas en Google.

30+

años en bienes raíces

25

años como conferencista

20,000+

asesores capacitados

20

países

3

continentes

5

libros publicados

PRESENTACIÓN PARA EL MAESTRO DE CEREMONIAS

“Nuestro siguiente invitado empezó en Nueva York ganando \$9,472 dólares en todo un año. Años después cerraba 64 propiedades al año. Hoy ha capacitado a más de 20,000 asesores en 20 países y 3 continentes, y es autor de 5 libros sobre ventas. Recibamos con un fuerte aplauso a Oscar Márquez.”

Temas para tu audiencia.

Cada conferencia se adapta al perfil del público: asesores que inician, equipos en producción o directores de oficina.

01

IA para Inmobiliarios

Herramientas de inteligencia artificial para prospectar, crear contenido, atender clientes y multiplicar la productividad del asesor.

02

Prospección constante

Métodos probados para generar clientes de forma continua, en frío y por referidos, sin depender de la suerte ni del momento.

03

El poder de las exclusivas

La captación en exclusiva como motor de ingresos y el gran diferenciador del asesor profesional. Cómo conseguirlas.

04

Manejo de objeciones

Las objeciones más comunes en bienes raíces y cómo convertir el “lo voy a pensar” en una decisión de avanzar.

05

Cómo trabajar con compradores

Del primer contacto al cierre: cómo calificar, presentar opciones y acompañar la decisión del cliente.

06

R²CP: escala tu oficina

Para directores: reclutar, capacitar, producir y retener, para que la oficina crezca sin depender de que el director siga vendiendo.

Conferencia magistral

Para congresos, convenciones y eventos de red.

Taller práctico

Para equipos que quieren salir con un plan de acción.

Capacitación in-company

Para oficinas y franquicias inmobiliarias.

LO QUE DICEN LOS ASISTENTES

En sus propias palabras.

5.0  78 reseñas en Google



“La manera en que nos contaste tu experiencia personal de cómo iniciaste me atrapó.”

Liliana Domínguez · Google



“Llevo dos años con pocos resultados y esta ponencia me hizo reaccionar sobre lo que había dejado de hacer.”

Israel Carvajal · Google



“Gran capacitación, nuestro equipo aprendió mucho y creció su manera de captar y manejar leads.”

Christian Montull · Google



“Muy interesante, motivador y lo más importante es que tienes herramientas para llevar a la acción.”

Cinthy Mota · Google

CONTRATACIONES, MEDIOS Y ALIANZAS

Llevemos esta experiencia a tu próximo evento.

CORREO

oscar@oscarmarquez.net

WEB

oscarmarquez.com

BASE

Miami · Cancún