

La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Captación y Prospección Inmobiliaria

Modalidad:

e-learning con una duración 112 horas

Objetivos:

- Prospeccionar el mercado inmobiliario, aplicando técnicas de prospección y búsqueda establecidas por la organización, para obtener información de la cartera de inmuebles a comercializar.
- Contactar con los propietarios de los inmuebles prospectados, aplicando el protocolo y argumentario establecido, para concertar la visita al inmueble.
- Realizar la entrevista al propietario, o representante autorizado, aplicando técnicas de captación según las condiciones establecidas por la organización, para obtener el encargo de intermediación e información del inmueble prospectado.
- Obtener el encargo de mediación aplicando técnicas de negociación, en el límite de su responsabilidad y de acuerdo a los criterios de la organización, respetando la normativa y código deontológico del sector.
- Asegurar la calidad del encargo de intermediación ajustando, en su caso, las condiciones del mismo para incrementar la probabilidad de éxito de la operación o la recaptación del inmueble.

Contenidos:

UNIDAD FORMATIVA 1. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA
UNIDAD DIDÁCTICA 1. MERCADO INMOBILIARIO Y DISTRIBUCIÓN INMOBILIARIA.

El sector inmobiliario

Características del mercado inmobiliario

La agencia inmobiliaria

Posicionamiento y estrategia de la agencia inmobiliaria en el mercado local

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES

La función de prospección del mercado inmobiliario

Ibérica | Soluciones
Formativas

AVDA. DE BRASIL, 6 - 1ª PLANTA
28020 MADRID
Telf. 91 825 80 53 - Fax. 91 825 85 91
www.ibericasf.es | info@ibericasf.es



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



Rutas de prospección
Técnicas de localización de inmuebles
Calificación de los prospectos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN INMOBILIARIA.

Técnicas de aproximación a los prospectos
Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación
La Entrevista de Captación
Argumentario de captación y el tratamiento de objeciones
Otros recursos para la captación.
Documentación de la captación
El final de la captación.
Uso de los datos obtenidos en la captación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE INTERMEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN.

Tipos de encargos de intermediación inmobiliaria
Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria
Acuerdos de captación en exclusiva
El contrato de exclusiva.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SISTEMAS DE GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA.

Características de los sistemas de gestión inmobiliaria
Sistemas de organización y archivo de la información captada
El trabajo en red inmobiliaria
Otras iniciativas emergentes en la gestión comercial inmobiliaria

UNIDAD FORMATIVA 2. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y ALQUILERES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y MARCO NORMATIVO.

Objetivos y función de la valoración de inmuebles.
Conceptos básicos en la tasación de inmuebles
Principios de valoración
Fuentes de información de precios y alquileres
Tipos de valoración
Legislación aplicable a la tasación de inmuebles.



La manera más sencilla de que crezca
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN
FORMACIÓN**



UNIDAD DIDÁCTICA 2. MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INMUEBLES.

Método de comparación para el cálculo del valor de mercado.
Método de capitalización de las rentas para el cálculo del valor en venta.
Método del coste.
Método residual para el precio del suelo.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INFORME DE TASACIÓN DEL INMUEBLE.

Tipos de informes
Estructura del informe de tasación del precio de un inmueble
Análisis e interpretación del informe de valoración del precio.