

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

Rutas de prospección

**Ibérica** | Soluciones  
Formativas

AVDA. DE BRASIL, 6 - 1ª PLANTA  
28020 MADRID  
Telf. 91 825 80 53 - Fax. 91 825 85 91  
[www.ibericasf.es](http://www.ibericasf.es) | [info@ibericasf.es](mailto:info@ibericasf.es)



La manera más sencilla de que crezca  
tu organización

**CON LOS LÍDERES EN  
FORMACIÓN**



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.