



Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria

Sku: UF1921_V2

Horas: 80

OBJETIVOS

- Determinar la cartera de inmuebles aplicando técnicas de prospección y acciones de marketing directo para la localización de inmuebles en distintos territorios o áreas de actividad inmobiliaria.
- Aplicar técnicas de captación de inmuebles en el contacto en frío con clientes propietarios tipo, en diferentes situaciones y contextos propios de la actividad inmobiliaria.
- Aplicar técnicas de negociación en la captación y definición de condiciones de distintos tipos de encargos de intermediación, compraventa y alquiler.
- Cumplimentar los distintos modelos de documentos y/o contratos de encargo de mediación, que se pueden presentar en actividades de captación de inmuebles.
- Organizar la información y datos de distintas carteras de inmuebles utilizando técnicas de archivo en soporte convencional e informático.
- Aplicar técnicas de trabajo en red durante la utilización de la información existente en bolsas de inmuebles distintas a la de la propia empresa.

CONTENIDOS

Tema 1. Mercado inmobiliario y distribución inmobiliaria

- 1.1 El sector inmobiliario.
- 1.2 Características del mercado inmobiliario.
- 1.3 La agencia inmobiliaria.
- 1.4 Posicionamiento y estrategia de la agencia inmobiliaria en el mercado local.

Tema 2. Técnicas de prospección y localización de inmuebles

- 2.1 La función de prospección del mercado inmobiliario.
- 2.2 Rutas de prospección.
- 2.3 Técnicas de localización de inmuebles.

2.4 Calificación de los prospectos.

Tema 3. Técnicas de captación inmobiliaria.

3.1 Técnicas de aproximación a los prospectos.

3.2 Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación.

3.3 La Entrevista de Captación.

3.4 Argumentario de captación y el tratamiento de objeciones.

3.5 Otros recursos para la captación.

3.6 Documentación de la captación.

3.7 El final de la captación.

3.8 Uso de los datos obtenidos en la captación.

Tema 4. Técnicas de intermediación y negociación

4.1 Tipos de encargos de intermediación inmobiliaria.

4.2 Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria.

4.3 Acuerdos de captación en exclusiva.

4.4 El contrato de exclusiva.

Tema 5. Sistemas de gestión comercial inmobiliaria

5.1 Características de los sistemas de gestión inmobiliaria.

5.2 Sistemas de organización y archivo de la información captada.

5.3 El trabajo en red inmobiliaria.

5.4 Otras iniciativas emergentes en la gestión comercial inmobiliaria.