



# 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.