



Documentación en la venta inmobiliaria

Sku: CT2464

Horas: 16

Formato: HTML

CONTENIDOS

- 1. El control de la recepción de los clientes potenciales.**
- 2. Las visitas al inmueble**
 - 2.1. La confirmación de la cita.
 - 2.2. Preparación de la entrevista.
 - 2.3. La realización de la visita al inmueble.
 - 2.4. La hoja de visita
 - 2.5. Los finales de visita.
 - 2.6. La comunicación del resultado de la visita.
- 3. Preparación de las condiciones básicas de la oferta de compra.**
 - 3.1. El estudio documental, tributario y fiscal de la operación.
 - 3.2. La oferta de compra al propietario.
 - 3.3. Gestiones posteriores en caso de acuerdo inicial.
 - 3.4. Complimentación de documentos comerciales y precontratos de operaciones inmobiliarias.
- 4. La asistencia a la firma del acuerdo.**
- 5. El estudio del éxito y fracaso de las operaciones inmobiliarias.**