

# “Iniciación Inmobiliaria”

## Estrategias claves para nuevos corredores inmobiliarios

**Inicio:** 19 de noviembre de 2024

**Modalidad:** Online

**Duración:** 3 clases

**Clases sincrónicas:** 19 y 26 de noviembre y 3 de diciembre 18.30hs

**Docente a cargo:** Brigitte Eberlín

### Contenidos

#### Clase 1: Captación y Primera Entrevista con el Cliente

Duración: 1 hora (más 30 minutos de intercambio de ideas y dudas)

- **Objetivo:** Comprender la importancia de un proceso de trabajo ordenado para lograr captar propiedades.
- **Temas:**
  - **Establecimiento de metas claras:**
    - Cuántas personas contactar para lograr una captación.
    - Cuántas tasaciones se necesitan para captar un cliente.
  - **Primera entrevista con el cliente:**
    - Cómo preparar la visita para conocer tanto al propietario como a la propiedad.
    - Carpeta de presentación personal - como trabajas.
  - **Puntos a verificar en la propiedad:**
    - Ambientes, estado del inmueble, luz, orientación, entre otros.
  - **Preguntas claves al propietario:**
    - Identificar sus necesidades, deseos y posibilidades.
    - Conocer el "para qué" del propietario (su motivo para vender).
  - **Adelantar cómo presentar la tasación:**
    - Explicar que el valor será un número real basado en el mercado

## Clase 2: Tasación Real y Análisis Competitivo de Mercado

Duración: 1 hora (más 30 minutos de intercambio de ideas y dudas)

- **Objetivo:** Realizar una tasación completa utilizando herramientas profesionales.
- **Temas:**
  - **Cómo hacer una tasación paso a paso:**
    - **Reporte Inmobiliario** y su uso.
    - **Zonaprop Valuador** y segmentación para encontrar el nicho de mercado.
  - **Uso de la planilla universal de cálculo:**
    - Cálculo de precios utilizando comparables.
  - **Plan de trabajo para presentar el análisis competitivo de mercado (ACM):**
    - Cómo estructurar la información para los propietarios de manera clara y convincente.
  - **Presentación final de la tasación:**
    - Qué incluir en el ACM para dar respaldo a los números.

## Clase 3: Publicación y Seguimiento de Propiedades en Venta

Duración: 1 hora (más 30 minutos de intercambio de ideas y dudas)

- **Objetivo:** Finalizar el proceso de captación y venta de una propiedad, y realizar el seguimiento necesario.
- **Temas:**
  - **Legajo de la propiedad:**
    - Cómo organizar la información legal y técnica (pedir informes).
  - **Fotos profesionales y publicación en portales:**
    - Importancia de las fotos de calidad y de elegir los portales adecuados para la publicación.
  - **Seguimiento semanal:**
    - Presentación de los 4 parámetros clave de seguimiento:
      1. Visualizaciones.
      2. Consultas.
      3. Visitas.
      4. Reservas.

**Docente**

Brigitte Eberlín

**Modalidad**

La modalidad es íntegramente on-line.

El participante recibirá el link y contraseña para el ingreso al Zoom del Instituto de Capacitación.

**Certificado de Asistencia:**

Se entregará al finalizar la cursada (vía mail)\* y la encuesta de satisfacción realizada.

\*El certificado permanecerá en nuestros archivos por el lapso de un año calendario. Pasado este tiempo, los archivos se eliminarán