“Captación, tasación y publicación de propiedades en venta”

Estrategias claves para nuevos corredores inmobiliarios

Inicio: 28 de julio de 2025

Modalidad: Online

Duración: 3 clases

Clases sincrónicas: 28 de julio, 04 y 11 Agosto 18hs.

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:
Los Certificados se entregan luego de completar la “Encuesta de Satisfacción”, que estará disponible cuando finalice el curso, la misma tiene un plazo para completarse.
Es requisito obligatorio completar la encuesta para recibir el certificado, en los tiempos asignados. Una vez completada, el mismo se podrá descargar en la solapa de "Certificado".
Aquellas personas que por diversas razones no hayan completado la encuesta en los tiempos estipulados, tendrán un plazo de 90 días para reclamar el certificado pasado ese tiempo, no se emitirán certificados.