INSTITUTO DE CAPACITACIÓN INMOBILIARIA
TRAYECTORIA FORMANDO FUTURO

CÁMARA INMOBILIARIA ARGENTINA

"Captación, tasación y publicación de propiedades en venta"

"Estrategias claves para nuevos corredores inmobiliarios"

FECHA

9 y 16 de diciembre a las 18 hs.

DURACIÓN

2 semanas

MODALIDAD

On - line

1 Descripción del Curso

Este curso brinda conocimientos específicos para la captación de propiedades, a través de la utilización de diversas herramientas que permitan obtener una tasación profesional hasta la publicación del inmueble.

2 Objetivos

- ✓ Comprender la importancia de un proceso de trabajo ordenado para lograr captar propiedades.
- ✓ Realizar una tasación completa utilizando herramientas profesionales.
- ✓ Finalizar el proceso de captación y venta de una propiedad, y realizar el seguimiento necesario.

3 Destinatarios

Está dirigido al público en general, a personas que se encuentran iniciando la actividad inmobiliaria, realizando prácticas profesionales y/o ya se desempeñan en su campo laboral.

4 Docente

Tas. Martillera Pública y Corredora Brigitte Eberlín

Contenido

4

Clase 1: Captación y Primera Entrevista con el Cliente

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

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)

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.

Publicación y Seguimiento de Propiedades en Venta

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:

Visualizaciones.

Consultas.

Visitas.

Reservas.

5

Modalidad

La modalidad es íntegramente on-line.
El participante recibirá el link y contraseña para el ingreso al Zoom del Instituto de Capacitación. Se desarrollará de manera on line, las clases serán expositivas y participativas.
Video conferencia en vivo, a través de Zoom: 2 videoconferencias de aprox. 1,30 hs. c/u.- .

Certificación

Se entregará un certificado de asistencia al finalizar la cursada (vía mail)* y una encuesta de satisfacción.

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

INSTITUTO DE CAPACITACIÓN INMOBILIARIA
TRAYECTORIA FORMANDO FUTURO

CÁMARA INMOBILIARIA ARGENTINA

Contacto e inscripción

TELÉFONO

+54 9 11 4199-8299

CORREO ELECTRÓNICO

info@ici.edu.ar

SITIO WEB

www.ici.edu.ar

DIRECCIÓN

Venezuela 356, CABA, Bs. As. Argentina