

Temario

Iniciación en BIENES RAÍCES – Gestión Inmobiliaria

MÓDULO 1: Conociendo la profesión de “Asesor Inmobiliario” (1 sesión de 8 horas)

OBJETIVO:

- ✓ Entender lo que es un Asesor Inmobiliario y sus ventajas de Negocio.
- ✓ La importancia de un Asesor Inmobiliario como generador de negocios.
- ✓ Los diferentes tipos de Propiedades.
- ✓ Los diferentes tipos de Asesores Inmobiliarios.
- ✓ Cómo desarrollar tu talento para tener éxito.
- ✓ Ventajas y desventajas de trabajar en una Inmobiliaria.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. INTRODUCCIÓN

- ✓ ¿Por qué ser un Asesor Inmobiliario?
- ✓ ¿Qué es un Asesor Inmobiliario?
- ✓ ¿Por qué los Asesores Inmobiliarios son importantes?
- ✓ Beneficios de ser Asesor Inmobiliario
- ✓ Antecedentes del Mercado Inmobiliario en México

2. TERMINOLOGÍA BÁSICA

- ✓ Conceptos básicos del negocio inmobiliario
- ✓ Los más utilizados

3. ¿QUÉ HACE UN ASESOR INMOBILIARIO?

- ✓ Puntos Básicos
 - Definición de Inmueble
 - Actividades

4. BIENES RAÍCES

- ✓ Tipos de Bienes Inmuebles

5. PROPIEDAD
 - ✓ Propiedad Inmobiliaria
 - ✓ Formas de Adquirir una Propiedad
 - ✓ Arrendamiento
6. PROFESIONES INMOBILIARIAS
 - ✓ Especialización
7. TIPOS DE ASESORES
 - ✓ Vivienda
 - ✓ Comercial y “Leasing”
 - ✓ Corredores
8. DESARROLLA TU TALENTO
 - ✓ Habilidades que vas a necesitar.
 - Aptitudes para la venta
 - Administrar el tiempo
 - Establecer contactos
 - Habilidades de comunicación
 - Conocimiento de nuevas tecnologías
9. ¿TRABAJAR EN UNA INMOBILIARIA?
 - ✓ Ser independiente vs trabajar en una inmobiliaria
 - ✓ Escogiendo una Inmobiliaria.
 - ✓ Criterios a considerar.
 - ✓ Distribución de la Comisión.
 - ✓ Constructoras y subastadoras.
10. ESTABLECIENDOTE COMO ASESOR INMOBILIARIO
 - ✓ Material y Equipo.
 - ✓ Creando una Imagen.
 - ✓ Tu portafolio

MÓDULO 2. Gestión Inmobiliaria (2 sesiones de 8 horas cada una)

OBJETIVO:

- ✓ Entender lo que necesita un comprador y sus necesidades.
- ✓ Cómo y dónde obtener una exclusiva.
- ✓ Cómo manejar las objeciones.
- ✓ Cuáles son las necesidades de tu cliente (vendedor).
- ✓ Cómo preparar una ficha técnica de una propiedad.
- ✓ Cómo elaborar una opinión de valor y cómo presentarla.
- ✓ Cómo promocionar una vivienda.
- ✓ Qué criterios utiliza una financiera para otorgar un crédito hipotecario.
- ✓ Cómo calcular los impuestos para el comprador y para el vendedor.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1. VENTA INMOBILIARIA

- ✓ Tangible
- ✓ Intangible

2. CUALIDADES DEL PROFESIONAL INMOBILIARIO

- ✓ Proactividad
- ✓ Capacidad de Planificación
- ✓ Adaptabilidad
- ✓ Sociabilidad
- ✓ Orientación a Resultados

3. CRITERIOS QUE CONSIDERA UN CLIENTE AL CONTRATAR UN ASESOR INMOBILIARIO

- ✓ Comprador
- ✓ Vendedor

4. REPRESENTANDO COMPRADORES

- ✓ Definiendo necesidades
- ✓ Tipos de Compradores

5. MOSTRANDO PROPIEDADES

- ✓ Tres consejos para visitar propiedades
-
6. AYUDANDO A LOS COMPRADORES A HACER UNA OFERTA
 - ✓ Redactando la oferta
 - ✓ Acordando el precio
 - ✓ Condición de la Propiedad
 - ✓ Presentando la Oferta
 - ✓ Aceptación (o no) de la oferta

 7. FIRMA DEL CONTRATO DE COMPRA-VENTA O DE PROMESA DE COMPRA-VENTA
 - ✓ Diferencias entre el Contrato de Compra-Venta y el de Promesa de Compra-Venta

 8. REPRESENTANDO VENDEDORES
 - ✓ Métodos de Prospección o sembrado
 - ✓ Obteniendo Exclusivas

 9. PRESENTACIÓN DEL SERVICIO
 - ✓ Qué necesitas para hacer una presentación
 - ✓ Cómo hacer una presentación eficiente

 10. MANEJO DE OBJECIONES

 11. CONVENIO DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA
 - ✓ Por qué es importante firmarlo

 12. INGRESO DE LA PROPIEDAD AL INVENTARIO
 - ✓ Conoce a tu cliente
 - ✓ Conoce tu producto
 - ✓ Ficha Técnica

 13. ELABORACIÓN DE LA APRECIACIÓN DEL VALOR COMERCIAL
 - ✓ Estudio valor de mercado (Valores comparativos en la zona)
 - ✓ Estudio de valor físico
 - ✓ Estudio de capitalización de rentas

 14. PRESENTACIÓN DEL AVALÚO Y DEL DIAGNÓSTICO LEGAL Y FISCAL
 - ✓ Certificados

15. CÓMO PROMOCIONAR UNA VIVIENDA PARA VENTA

- ✓ Circulares y visitas a los vecinos
- ✓ Cartas dirigidas a personas o instituciones
- ✓ Gallardetes y banderolas
- ✓ Invitar a colegas de otras inmobiliarias (Open House)
- ✓ Cartera de clientes
- ✓ Redes sociales: amigos, familiares, compañeros o ex compañeros de trabajo
- ✓ Guardia
- ✓ Mostrando la propiedad

16. MANEJANDO LAS OFERTAS SOBRE LA PROPIEDAD

- ✓ Aceptando (o no) la oferta
- ✓ Cerrando el trato

17. OTROS FACTORES SOBRE EL CIERRE

18. DIAGNÓSTICO JURÍDICO

19. DIAGNÓSTICO FISCAL

- ✓ Impuestos Vendedor
- ✓ Impuestos Comprador

20. FINANCIAMIENTO

- ✓ Criterios que utilizan las hipotecarias para autorizar un crédito

21. ESCRITURACIÓN

- ✓ ¿Cuándo hay problemas?

22. RECIBIENDO PAGOS

- ✓ Cómo, cuándo y dónde se cobra la comisión

23. TENIENDO ÉXITO: EL SIGUIENTE PASO