

# TITULO: TÉCNICAS DE CAPTACIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

HORAS: 100

## CONTENIDOS:

### **UD1. Mercado inmobiliario y distribución inmobiliaria.**

- 1.1. El sector inmobiliario.
- 1.2. Características del mercado inmobiliario.
- 1.3. La agencia inmobiliaria.
- 1.4. Posicionamiento y estrategia de la agencia inmobiliaria en el mercado local.

### **UD2. Técnicas de prospección y localización de inmuebles.**

- 2.1. La función de prospección del mercado inmobiliario.
- 2.2. Rutas de prospección.
- 2.3. Técnicas de localización de inmuebles.
- 2.4. Calificación de los prospectos.

### **UD3. Técnicas de captación inmobiliaria.**

- 3.1. Técnicas de aproximación a los prospectos.
- 3.2. Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación.
- 3.3. La Entrevista de Captación.
- 3.4. Argumentario de captación y el tratamiento de objeciones.
- 3.5. Otros recursos para la captación.
- 3.6. Documentación de la captación.
- 3.7. El final de la captación.
- 3.8. Uso de los datos obtenidos en la captación.

### **UD4. Técnicas de intermediación y negociación.**

- 4.1. Tipos de encargos de intermediación inmobiliaria.
- 4.2. Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria.
- 4.3. Acuerdos de captación en exclusiva.
- 4.4. El contrato de exclusiva.

## **UD5. Sistemas de gestión comercial inmobiliaria.**

- 5.1. Características de los sistemas de gestión inmobiliaria.
- 5.2. Sistemas de organización y archivo de la información captada.
- 5.3. El trabajo en red inmobiliaria.
- 5.4. Otras iniciativas emergentes en la gestión comercial inmobiliaria.