

MF0810_3 CAPTACIÓN Y PROSPECCIÓN INMOBILIARIA (ONLINE)



250,00 € - 350,00 €

Este curso se ajusta a lo expuesto en el itinerario de aprendizaje perteneciente al Módulo Formativo MF0810_3 Captación y Prospección Inmobiliaria regulado en el Real Decreto 614/2013, de 2 de Agosto que permitirá al alumnado adquirir las competencias profesionales necesarias para conocer las técnicas de captación e intermediación inmobiliaria y la valoración de inmuebles y alquileres.

Categorías: [Comercio y Marketing](#) |

INFORMACIÓN

Duración	110 h
Modalidad	Online
Docencia	TUTOR PERSONAL

Prácticas	GESTIÓN DE PRÁCTICAS EN EMPRESAS
Método de pago	FINANCIACIÓN SIN INTERESES
Centro de empleo	AGENCIA DE COLOCACIÓN
Formación acreditada	CENTRO ACREDITADO POR EL SEPE
Precio	Particular, Empresa

DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO

MÓDULO 1. CAPTACIÓN Y PROSPECCIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD FORMATIVA 1. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MERCADO INMOBILIARIO Y DISTRIBUCIÓN INMOBILIARIA.

1. El sector inmobiliario
2. Características del mercado inmobiliario
3. La agencia inmobiliaria
4. Posicionamiento y estrategia de la agencia inmobiliaria en el mercado local

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES

1. La función de prospección del mercado inmobiliario
2. Rutas de prospección
3. Técnicas de localización de inmuebles
4. Calificación de los prospectos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN INMOBILIARIA.

1. Técnicas de aproximación a los prospectos
2. Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación
3. La Entrevista de Captación
4. Argumentario de captación y el tratamiento de objeciones
5. Otros recursos para la captación.
6. Documentación de la captación

7. El final de la captación.
8. Uso de los datos obtenidos en la captación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE INTERMEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN.

1. Tipos de encargos de intermediación inmobiliaria
2. Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria
3. Acuerdos de captación en exclusiva
4. El contrato de exclusiva.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SISTEMAS DE GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA.

1. Características de los sistemas de gestión inmobiliaria
2. Sistemas de organización y archivo de la información captada
3. El trabajo en red inmobiliaria
4. Otras iniciativas emergentes en la gestión comercial inmobiliaria

UNIDAD FORMATIVA 2. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y ALQUILERES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y MARCO NORMATIVO.

1. Objetivos y función de la valoración de inmuebles.
2. Conceptos básicos en la tasación de inmuebles
3. Principios de valoración
4. Fuentes de información de precios y alquileres
5. Tipos de valoración
6. Legislación aplicable a la tasación de inmuebles.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MÉTODOS DE VALORACIÓN DE INMUEBLES.

1. Método de comparación para el cálculo del valor de mercado.
2. Método de capitalización de las rentas para el cálculo del valor en venta.
3. Método del coste.
4. Método residual para el precio del suelo.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. INFORME DE TASACIÓN DEL INMUEBLE.

1. Tipos de informes
2. Estructura del informe de tasación del precio de un inmueble
3. Análisis e interpretación del informe de valoración del precio.

