

Certificación Inmobiliaria

Temario

Captación de inmuebles

Aprenderás técnicas de prospección para captar propietarios y conocerás la estructura de un guión para ofrecer tus servicios

1

Inventario vendible

Conocerás las características de un inmueble vendible, lo que te ayudará a tener un inventario sano listo para comercializar

2

Análisis de Mercado Comparativo

Contarás con herramientas que te faciliten comercializar una propiedad a precio de mercado

3

Vende tus servicios

Descubrirás acciones y frases específicas para negociar tu comisión y lograr la firma de un contrato en exclusiva

4

NOM-247 SE-2021

Dominarás los conceptos principales que regulan el mercado inmobiliario, para llevar a cabo tu actividad de acuerdo con las leyes y normas vigentes

5

Marketing inmobiliario

Desarrollarás metodologías para captar clientes mediante diversas acciones de marketing y publicidad

6

Filtrar y perfilar

Aplicarás diversos métodos para filtrar y perfilar a los posibles compradores o arrendatarios, previo y durante las visitas al inmueble, para determinar la viabilidad de la compraventa o renta

7

Tipos de créditos y procesos notariales

Conocerás cuáles son los créditos disponibles para los compradores, así como los documentos y procesos notariales que deben llevarse a cabo para cerrar una operación inmobiliaria

8

Tips, recomendaciones y más...

Obtendrás una gama de tips, recomendaciones y consejos que hemos recopilado de la experiencia de otros asesores inmobiliarios, las cuales han compartido con nosotros durante estos años que hemos llevado a cabo la certificación

9

Kit de documentos y contratos

Accederás a una serie de documentos y contratos que te permitirán enriquecer los que ya usas, mejorar tu desempeño y ofrecer un mejor servicio a tus clientes

10