

Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria (UF1921)

Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria (UF1921)

Duración: 80 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. Mercado inmobiliario y distribución inmobiliaria
1.1 El sector inmobiliario.
1.1.1 Evolución y peso del sector en la economía.
1.1.2 Subsectores del mercado inmobiliario: construcción, promoción inmobiliaria e intermediación inmobiliaria
1.1.3 La desregulación estatal.
1.1.4 La justificación del intermediario comercial
1.2 Características del mercado inmobiliario:
1.2.1 Oferta y demanda de inmuebles.
1.2.2 Distribución comercial inmobiliaria: Naturaleza, elementos y tipos de la distribución.
1.2.3 Las empresas y los agentes del sector inmobiliario: los agentes de la propiedad inmobiliaria y otros agentes.
1.3 La agencia inmobiliaria:
1.3.1 El entorno competitivo de la empresa inmobiliaria.
1.3.2 Factores estratégicos.
1.3.3 La agencia como sistema.
1.4 Posicionamiento y estrategia de la agencia inmobiliaria en el mercado local:
1.4.1 Los sujetos de la prospección: definición y clases
1.4.2 Otros sujetos y objetos de la prospección: prescriptores, competidores y relaciones.
1.4.3 Las decisiones de competencia en el mercado: mercados objetivos.
1.4.4 La cartera de inmuebles y el negocio de la actividad.
UNIDAD DIDÁCTICA 2. Técnicas de prospección y localización de inmuebles.
2.1 La función de prospección del mercado inmobiliario
2.1.1 Áreas y sujetos básicos de la captación.
2.1.2 El territorio de captación de bienes inmuebles.
2.1.3 La cartera de inmuebles: criterios de selección y captación de inmuebles.

© icaformación2026

2.2 Rutas de prospección:
2.2.1 Definición y clasificación
2.2.2 El plan de refresco del plan de fuentes.
2.3 Técnicas de localización de inmuebles:
2.3.1 Definición y fines
2.3.2 Técnicas elementales
2.3.3 Áreas de captación
2.4 Calificación de los prospectos
2.4.1 Definición y fines de la calificación
2.4.2 Métodos de filtrado
UNIDAD DIDÁCTICA 3. Técnicas de captación inmobiliaria.
3.1 Técnicas de aproximación a los prospectos:
3.1.1 Definición y alcance de los prospectos
3.1.2 Estrategias proactivas y reactivas de contacto
3.1.3 Campañas de captación inmobiliaria
3.2 Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación:
3.2.1 Llamada en frío
3.2.2 Carta de prospección
3.2.3 Otras gélidas entradas
3.2.4 Barreras a la comunicación en frío
3.3 La Entrevista de Captación:
3.3.1 Definición, estructura y objetivos
3.3.2 La representación de ventas
3.3.3 Ayudas a la captación
3.4 Argumentario de captación y el tratamiento de objeciones:
3.4.1 Naturaleza y tratamiento general de las mismas
3.4.2 Clasificación de las objeciones a la captación
3.4.3 El tratamiento de las objeciones
3.5 Otros recursos para la captación.
3.6 Documentación de la captación:
3.6.1 Documentos tipo.
3.6.2 Datos, imágenes e información a recabar del inmueble.
3.7 El final de la captación
3.7.1 La recaptación o renegociación de las condiciones del encargo.
3.7.2 Estudio de los fracasos tenidos en la captación.
3.8 Uso de los datos obtenidos en la captación
3.8.1 Evaluación de la captación.
3.8.2 Para la transformación en información para la venta
3.8.3 La relación posterior de mantenimiento.
UNIDAD DIDÁCTICA 4. Técnicas de intermediación y negociación
4.1 Tipos de encargos de intermediación inmobiliaria:

© icaformación2026

4.1.1 Notas de encargo escritas (y verbales)
4.1.2 Encargos como agencia única
4.1.3 La captación en exclusiva, simple y colectiva
4.1.4 El trabajo sin encargo
4.2 Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria
4.2.1 Definición y fines de negociación
4.2.2 Principios, estrategias y tácticas de la negociación
4.3 Acuerdos de captación en exclusiva
4.3.1 Concepto
4.3.2 Valoración de la exclusiva por parte de sus protagonistas.
4.3.3 Objeciones a la exclusiva
4.4 El contrato de exclusiva.
4.4.1 Elementos, derechos y obligaciones para las partes.
4.4.2 Cláusulas habituales.
4.4.3 Redacción de las partes del contrato.
UNIDAD DIDÁCTICA 5. Sistemas de gestión comercial inmobiliaria
5.1 Características de los sistemas de gestión inmobiliaria.
5.1.1 La pirámide de la información: datos, información, inteligencia, conocimiento, y sabiduría en la actividad empresarial
5.1.2 Información del sistema de gestión comercial inmobiliaria: inmuebles, propietarios y demandantes.
5.2 Sistemas de organización y archivo de la información captada.
5.2.1 Utilidades del sistema.
5.2.2 Criterios de uso.
5.2.3 Los sistemas de informes periódicos.
5.3 El trabajo en red inmobiliaria:
5.3.1 Las redes de colaboradores, redes de oficinas y convenios de colaboración
5.3.2 Las bolsas inmobiliarias compartidas.
5.3.3 Código deontológico de colaboración.
5.3.4 Principios fundamentales para la colaboración.
5.3.5 El modelo de colaboración MLS (Multiple Listing Service). Los referidos. Ventajas e Inconvenientes.
5.4 Otras iniciativas emergentes en la gestión comercial inmobiliaria
5.4.1 Las agencias de sólo compradores o ABR (Representante de Compradores Acreditados)
5.4.2 La colaboración transnacional

© icaformación2026