

Seminarios | Profesionalización Inmobiliaria



Duración:

48 horas de Capacitación



Objetivo General: Comprender la estructura y dinámica del negocio inmobiliario, así como las estrategias clave para ejercer la profesión de manera exitosa y profesional.

Temario

BLOQUE I: El Negocio de los Bienes Raíces

Objetivo: Identificar el rol y las funciones del asesor inmobiliario, los tipos de inmuebles y sus usos, detectar oportunidades de negocio y aplicar estrategias de éxito, incluyendo la planificación de ventas y el cumplimiento de requisitos fiscales y legales.

1.1 La Actividad Inmobiliaria

- 1.1.1 El Rol del Asesor Inmobiliario
- 1.1.2 Diversas Formas de Ejercer la Profesión
- 1.1.3 Expectativa, Percepción y Realidad

1.2 Inmueble

- 1.2.1 Qué es un Inmueble
- 1.2.2 Tipos de inmueble
- 1.2.3 Usos de Suelo
- 1.2.4 Zonificación
- 1.2.5 Consultas de Visor Urbano / SIG

PROFESIONALES
EN BIENES RAÍCES

ASOCIACIÓN MEXICANA DE PROFESIONALES INMOBILIARIOS A.C.

Av. Paseo de la Reforma 369, Int. 501 y 502, Col. Cuauhtémoc, Alcaldía Cuauhtémoc, C.P. 06500, CDMX.



educacioncontinua@ampi.org

1.3 Bienes Raíces

- 1.3.1 Oportunidades de Negocio
- 1.3.2 Requerimientos de Vivienda
- 1.3.3 Comisiones

1.4 Estrategias de Éxito

- 1.4.1 Selectividad Captación de Inmuebles Productivos
- 1.4.2 Selectividad Trabajo con Compradores Perfilados
- 1.4.3 Equilibrio en la Cartera
- 1.4.4 Especialización 1.4.5 Capacitación y Certificación
- 1.4.6 Red de poder
- 1.4.7 Imagen Empresarial
- 1.4.8 Seguimiento a Prospectos 1.4.9 Medición de Resultados / Superación Constante

1.5 Plan de ventas

- 1.5.1 Presupuesto de gastos
- 1.5.2 Presupuesto de Ventas
- 1.5.3 Embudo de Ventas
- 1.5.4 Tasa de Conversión
- 1.5.5 Objetivo de Ventas SMART
- 1.5.6 Costo de Actividad

1.6 Requisitos para Ejercer la Profesión Inmobiliaria

- 1.6.1 Fiscales
- 1.6.2 Legales

Bloque II. Empoderando al Asesor Inmobiliario

Objetivo: Desarrollar una mentalidad positiva y proactiva, ampliando la zona de confort y fortaleciendo la visión personal y profesional del asesor inmobiliario.

2.1 Tu situación actual

- 2.1.1 La Zona de Confort
- 2.1.2 Inconformidad y Dolor
- 2.1.3 El Temor a lo Desconocido
- 2.1.4 Enseñanza Temprana
- 2.1.5 Resignate = Domesticación
- 2.1.6 Identificando Límites
- 2.1.7 Punto de quiebre y conciencia
- 2.1.8 La historia de la vaca
- 2.1.9 Las claves para el éxito

2.2 Visión

- 2.2.1 ¿Por qué Bienes Raíces?
- 2.2.2 ¿Qué ofrece la profesión inmobiliaria?
- 2.2.3 BR como estilo de vida
- 2.2.4 ¿Cuál será tu historia?
- 2.2.5 Orgullosamente Asesor Inmobiliario
- 2.2.6 Diferenciación para el Éxito
- 2.2.7 Ampliando la zona de confort
- 2.2.8 Enfrentando Miedos
- 2.2.9 Cree en Ti
- 2.2.10 Definiendo el perfil ideal del Asesor Inmobiliario

2.3 Enfoque

- 2.3.1 Urgente Vs Importante
- 2.3.2 Tu Meta Diaria
- 2.3.3 Enfoque, el motor de la excelencia.

2.4 Accountability

- 2.4.1 Proactividad
- 2.4.2 Responsabilidad
- 2.4.3 Compromiso

2.5 Tu propuesta de valor

- 2.5.1 Tu diferenciador
- 2.5.2 Tu Super poder

Bloque III. Captación de Propiedades

Objetivo: Dominar las técnicas de prospección y captación, comprender las necesidades del propietario y llevar a cabo un proceso profesional de captación y negociación de exclusivas.

3.1 Expectativa del Propietario

- 3.1.1 Necesidades del Propietario
- 3.1.2 El Porqué de los Tratos Directos

3.2 Prospección de Propietarios

- 3.2.1 El trabajo de Prospección
- 3.2.2 Embudo de Ventas
- 3.2.3 Plataforma Virtual de Aprendizaje Base de Datos
- 3.2.4 Contactos/Centros de Influencia
- 3.2.5 Cambaceo Vecinal
- 3.2.6 Barrido de Zona
- 3.2.7 Clasificados

3.3 Premisas de la Captación

- 3.3.1 Las 4 P's de los Bienes Raíces
- 3.3.2 Definición de Premisa
- 3.3.3 Actitud profesional
- 3.3.4 Captación selectiva
- 3.3.5 Enfoque al cliente
- 3.3.6 Compromiso / trabajo en equipo

3.4 El Proceso de Captación

- 3.4.1 La Ruta de la Captación de Inmuebles
- 3.4.2 Llamada de Contacto
- 3.4.3 Preparando la Entrevista
- 3.4.4 Perfilamiento del Propietario
- 3.4.5 Levantamiento del Inmueble
- 3.4.6 Presentación de Servicios
- 3.4.7 Documentos a Solicitar
- 3.4.8 Diagnóstico de Viabilidad
- 3.4.9 Planeando la Estrategia
- 3.4.10 El Contrato de Intermediación en Exclusiva
- 3.4.11 Negociando la Comisión
- 3.4.12 Logrando el Acuerdo

3.5 Captaciones VS Exclusivas

3.5.1 El Manejo de la Exclusiva en la Vida Real

3.5.2 Ventajas y Desventajas de una Exclusiva .

Bloque IV: Viabilidad Jurídica

Objetivo: Conocer los fundamentos legales de la propiedad y las formas de adquisición, así como la importancia de la personalidad jurídica en las operaciones inmobiliarias.

4.1 Propiedad

4.1.1 Uso, Goce y Disposición de un Bien

4.1.2 Usufructo y Nuda Propiedad

4.2 Formas de Adquirir una Propiedad

4.2.1 Régimen Matrimonial

4.2.2 Donación

4.2.3 Sucesión

4.2.4 Fideicomiso

4.2.5 Usucapión

4.3 Personalidad Jurídica

4.3.1 Persona Física, Persona Moral

4.3.2 Poderes Alcance y Facultades

4.3.3 La Personalidad Jurídica en las Operaciones Inmobiliarias

Bloque V: Opinión de Valor

Objetivo: Aplicar metodologías de valoración de inmuebles, realizar comparativas de mercado y elaborar opiniones de valor sólidas utilizando herramientas técnicas.

5.1 Mercado de Bienes Raíces

- 5.1.1 Valor Vs Tiempo
- 5.1.2 Relación Interés del Mercado Vs Precio
- 5.1.3 Novedad la Aprovechas o Pierdes
- 5.1.4 Te Beneficias o Beneficias a la Competencia
- 5.1.5 Valor
- 5.1.6 Valor Vs Precio
- 5.1.7 Valor Subjetivo
- 5.1.8 Valores de una Propiedad

5.2 Opinión de Valor

- 5.2.1 Concepto
- 5.2.2 Métodos Aplicables de Obtención de Valores
- 5.2.3 Ponderación

5.3 Comparativa de Mercado

- 5.3.1 Sujeto y Comparables
- 5.3.2 Selección de Comparables
- 5.3.3 Metodología de Cálculo

5.4 Capitalización de Rentas

- 5.4.1 Determinación de Factor de Rentabilidad
- 5.4.2 Factores de Rentabilidad Según Tipo de Inmueble
- 5.4.3 Selección de Comparables
- 5.4.4 Metodología de Cálculo

5.5 Homologación

- 5.5.1 Concepto
- 5.5.2 Factores de Terreno
- 5.5.3 Factores de Construcción
- 5.5.4 Qué se Premia y Castiga
- 5.5.5 Consistencia de Criterio

5.6 Enfoque Físico

- 5.6.1 Concepto
- 5.6.2 Casos en que se aplica
- 5.6.3 Fuentes de información
- 5.6.4 Metodología de cálculo

5.7 Plantilla de Excel

- 5.7.1 Estructura y Funcionamiento
- 5.7.2 Introducción de Datos Generales
- 5.7.3 Valor de Terreno
- 5.7.4 Comparativa de mercado

5.8 Capitalización de Rentas

- 5.8.1 Homologación
- 5.8.2 Valor físico
- 5.8.3 Ponderación

Bloque VI: Estrategias de Promoción

Objetivo: Desarrollar planes de promoción efectivos, preparar adecuadamente las propiedades y utilizar medios digitales y tradicionales para maximizar la visibilidad del inmueble.

6.1 Promoción de Propiedades

- 6.1.1 Programa de Contacto
- 6.1.2 Acuerdos con el Propietario
- 6.1.3 Conocimiento del Producto
- 6.1.4 Definición del Cliente Ideal
- 6.1.5 Estrategia Comercial
- 6.1.6 Plan de Promoción

6.2 Preparando la Propiedad

- 6.2.1 10 aspectos a Cuidar Antes de una Visita
- 6.2.2 Home Staging Importancia y Aplicación

6.3 Fotografía y Video

- 6.3.1 Determinación del equipo ideal
- 6.3.2 Principales Errores en la Fotografía de Inmuebles
- 6.3.3 El Entorno
- 6.3.4 Resaltar Diferenciadores
- 6.3.5 Amplitud y Espacio
- 6.3.6 Iluminación
- 6.3.7 El Orden y los Detalles
- 6.3.8 Uso de Drones
- 6.3.9 Proyectos 360°

6.4 Medios de Promoción

- 6.4.1 Ficha Técnica
- 6.4.2 Rótulo – Código QR
- 6.4.3 Base de Datos
- 6.4.4 Vecinos Cercanos
- 6.4.5 Publicaciones
- 6.4.6 Formando Alianzas

6.5 Medios de Promoción digitales



- 6.5.1 Fan Page de Facebook
- 6.5.2 Redes Sociales Historias
- 6.5.3 Creación de videos YouTube y redes sociales
- 6.5.4 Conectividad Facebook Ads, Messenger, WhatsApp
- 6.5.5 Mensajes por WhatsApp
- 6.5.6 Beneficios de WhatsApp Business
- 6.5.7 WhatsApp Marketing

Bloque VII: Perfilamiento del Comprador

Objetivo: Identificar y calificar prospectos compradores o arrendatarios, definir su perfil ideal y establecer compromisos para una gestión efectiva de la relación comercial.

7.1 Enfoque de la Venta / Renta

- 7.1.1 Diferentes Formas de Trabajar con Compradores / Arrendatarios

7.2 El Primer Contacto

- 7.2.1 Precalificación y Cita

7.3 Mercado de Compradores / Arrendatarios

- 7.3.1 Generalidades del trabajo con Compradores / Arrendatarios
- 7.3.2 Exclusiva de Compra

7.4 Calificación de Prospectos

- 7.4.1 Calificación de Prospectos

7.5 Exclusiva de compra

- 7.5.1 Estableciendo Compromisos

7.6 Perfilamiento del Comprador / Arrendatario

- 7.6.1 Bloque VIII Perfilamiento del Comprador



ASOCIACIÓN MEXICANA DE PROFESIONALES INMOBILIARIOS A.C.

Av. Paseo de la Reforma 369, Int. 501 y 502, Col. Cuauhtémoc, Alcaldía Cuauhtémoc, C.P. 06500, CDMX.

 educacioncontinua@ampi.org

Bloque VII: Perfilamiento del Comprador

Objetivo: Identificar y calificar prospectos compradores o arrendatarios, definir su perfil ideal y establecer compromisos para una gestión efectiva de la relación comercial.

7.1 Enfoque de la Venta / Renta

7.1.1 Diferentes Formas de Trabajar con Compradores / Arrendatarios

7.2 El Primer Contacto

7.2.1 Precalificación y Cita

7.3 Mercado de Compradores / Arrendatarios

7.3.1 Generalidades del trabajo con Compradores / Arrendatarios

7.3.2 Exclusiva de Compra

7.4 Calificación de Prospectos

7.4.1 Calificación de Prospectos

7.5 Exclusiva de compra

7.5.1 Estableciendo Compromisos

7.6 Perfilamiento del Comprador / Arrendatario

7.6.1 Bloque VIII Perfilamiento del Comprador

Bloque VIII: Selección, Calificación y Presentación de Propiedades

Objetivo: Seleccionar y calificar inmuebles según las necesidades del cliente y realizar presentaciones atractivas que faciliten el cierre de la venta o renta.

8.1 Selección de Propiedades

8.1.1 Selección Efectiva de Propiedades

8.2 Calificación de propiedades

8.2.1 Buscando las Mejores Opciones

8.3 Preparación para el Recorrido

8.3.1 Hora de Visitar los Inmuebles

8.4 Presentación del Inmueble

8.4.1 Haz que se Enamore

8.5 Buscando la oferta

8.5.1 Bloque IX El Momento del Cierre

Bloque IX: Objeciones y Cierres

Objetivo: Manejar objeciones de manera profesional utilizando metodologías efectivas y aplicar técnicas de cierre para concretar operaciones inmobiliarias.

9.1 Generalidades de las Objeciones

9.1.1 Objeciones Generalidades

9.2 Método CASA para el Manejo de Objeciones

9.2.1 Método CASA

9.3 Metodología para la Solución de Objeciones

9.3.1 Metodología para la Solución de Objeciones

9.4 Manejo de Objeciones de la Captación

9.4.1 Objeciones de Precio de Venta

9.4.2 Objeción de la Comisión

9.4.3 Objeción de la Exclusiva

9.5 Objeciones del Inmueble

9.5.1 Objeciones del Inmueble en la Venta / Arrendamiento

9.6 Cierre de Ventas Elementos Clave

9.6.1 Cierre de Ventas Elementos Clave .

9.7 Cierres Prueba

9.7.1 Cierres Prueba

9.8 Cierres de Venta Perdida

9.8.1 Cierres de Venta Perdida

Bloque X: Oferta y negociación

Objetivo: Gestionar el proceso de oferta y contraoferta de compra o arrendamiento y aplicar principios de negociación inmobiliaria para lograr acuerdos favorables.

10.1 Oferta de Compra / Arrendamiento

10.1.1 Proceso de Oferta y Contraoferta de Compra / Arrendamiento

10.2 Negociación Inmobiliaria

10.2.1 Negociación Inmobiliaria

Bloque XI: Proceso Notarial

Objetivo: Comprender las etapas del proceso notarial en la compraventa de inmuebles, la documentación requerida y la función del notario público.

11.1 Compraventa

11.1.1 El Inmueble

11.1.2 Modalidades de la Compraventa

11.1.3 La Promesa de Compraventa

11.2 El Notario Público

11.2.1 Características e Importancia de la Actuación y Prestación del Servicio Notarial

11.2.2 Definiciones Jurídicas en el Derecho Notarial

11.2.3 Funciones del Notario

11.2.4 Derechos de los Usuarios y Responsabilidad Notaria

11.2.5 El Corredor Público y el Notario

10.1 Oferta de Compra / Arrendamiento

10.1.1 Proceso de Oferta y Contraoferta de Compra / Arrendamiento

10.2 Negociación Inmobiliaria

10.2.1 Negociación Inmobiliaria

Bloque XI: Proceso Notarial

Objetivo: Comprender las etapas del proceso notarial en la compraventa de inmuebles, la documentación requerida y la función del notario público.

11.1 Compraventa

- 11.1.1 El Inmueble
- 11.1.2 Modalidades de la Compraventa
- 11.1.3 La Promesa de Compraventa

11.2 El Notario Público

- 11.2.1 Características e Importancia de la Actuación y Prestación del Servicio Notarial
- 11.2.2 Definiciones Jurídicas en el Derecho Notarial
- 11.2.3 Funciones del Notario
- 11.2.4 Derechos de los Usuarios y Responsabilidad Notaria
- 11.2.5 El Corredor Público y el Notario

11.3 Documentación Requerida en la Escrituración

- 11.3.1 Documentación del Inmueble y sus Propietarios

11.4 Registro Público de la Propiedad y de Comercio

- 11.4.1 Generalidades del Registro Público de la Propiedad
- 11.4.2 Constancia de folio
- 11.4.3 Certificado de Existencia e Inexistencia de Gravámenes
- 11.4.4 Aviso Preventivo

Bloque XII: Marco Fiscal Inmobiliario

Objetivo: Identificar los impuestos que afectan las operaciones inmobiliarias y aplicar correctamente las obligaciones fiscales en la compra, venta y renta de inmuebles.

12.1 Impuestos Generalidades

- 12.1.1 Impuestos Generalidades

12.2 Impuesto Sobre Adquisición de Inmuebles

- 12.2.1 Impuesto Sobre Adquisición de Inmuebles

12.3 Impuesto al Valor Agregado

- 12.3.1 Impuesto al Valor Agregado

12.4 Impuesto Sobre la Renta por Adquisición de Inmuebles

- 12.4.1 Impuesto Sobre la Renta por Adquisición de Inmuebles

12.5 Impuesto Sobre la Renta por Enajenación de Inmuebles

- 12.5.1 Impuesto Sobre la Renta por Enajenación de Inmuebles

Bloque XIII: Financiamiento Inmobiliario

Objetivo: Conocer los principales esquemas de crédito hipotecario, incluyendo Infonavit, FOVISSSTE y banca comercial, así como sus procesos y condiciones.

13.1 Generalidades de los Créditos Hipotecarios

13.1.1 Generalidades de los Créditos Hipotecarios

13.1.2 Pago Mensual

13.1.3 Intereses y Capital

13.1.4 Accesorios del Crédito

13.2 Crédito Infonavit

13.2.1 Generalidades Infonavit

13.2.2 Modelo de originación T-1000

13.2.3 Destinos y Productos de Crédito

13.2.4 Condiciones Financieras

13.2.5 Precalificación

13.2.6 Etapas del Crédito Infonavit

13.3 Crédito FOVISSSTE

13.3.1 Generalidades del Crédito FOVISSSTE

13.3.2 Destinos y Productos

13.3.3 Proceso del Crédito FOVISSSTE

13.4 Financiamiento de la Banca Comercial

13.4.1 Financiamiento de la Banca Comercial

13.5 Adquisición de Propiedades con Hipoteca

13.5.1 Adquisición de Propiedades con Hipoteca

Bloque XIV: Leyes Federales de Impacto Inmobiliario

Objetivo: Aplicar correctamente la Ley Nacional de Extinción de Dominio y la Ley Federal para la Prevención de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita en la actividad inmobiliaria.

14.1 Ley Nacional de Extinción de Dominio (LNED)

- 14.1.1 Naturaleza Jurídica de la Extinción de Dominio
- 14.1.2 Delitos Relacionados
- 14.1.3 Generalidades de la Ley
- 14.1.4 La Buena Fe

14.2 Ley Federal para la Prevención e Identificación de Operaciones con Recursos de Procedencia Ilícita (LFPIORPI)

- 14.2.1 Su Objetivo
- 14.2.2 Actividades Vulnerables Vinculadas con la Actividad Inmobiliaria
- 14.2.3 Obligaciones del Asesor Inmobiliario
- 14.2.4 Sanciones

Bloque XV: Ley Federal de Protección de Datos en Posesión de Particulares y Norma Oficial Mexicana NOM-247-SE-2021

Objetivo: Aplicar la Ley de Protección de Datos Personales y la NOM-247, garantizando el manejo adecuado de la información y la publicidad en la intermediación inmobiliaria.

15.1 Ley Federal de protección de Datos en Posesión de Particulares

- 15.1.1 Importancia de la ley, Objetivo y consentimiento
- 15.1.2 Análisis del aviso de privacidad y medidas de seguridad de los Datos Personales y Personales Sensibles
- 15.1.3 Derechos ARCO
- 15.1.4 Transferencia de Información
- 15.1.5 Sanciones

15.2 NORMA OFICIAL MEXICANA 247-SE-2021

- 15.2.1 Que es una Norma Oficial Mexicana
- 15.2.2 Importancia y Objetivo de la NOM-247-SE-2021
- 15.2.3 Información y publicidad en la NOM-247-SE-2021
- 15.2.4 De los contratos de adhesión en la NOM-247

Bloque XVI: Arrendamiento Inmobiliario

Objetivo: Conocer la estructura y obligaciones legales en contratos de arrendamiento, así como las responsabilidades fiscales y de servicio del asesor inmobiliario.

16.1 Arrendamiento de Bienes Inmuebles

- 16.1.1 La Responsabilidad del Asesor en el Arrendamiento

16.2 Actores en el Arrendamiento

- 16.2.1 El Arrendador
- 16.2.2 El Arrendatario
- 16.2.3 Fiador
- 16.2.4 Obligado Solidario
- 16.2.5 Otras garantías
- 16.2.6 Validación e Investigación

16.3 Aspectos Clave en el Arrendamiento Inmobiliario

- 16.3.1 Relativos al Contrato
- 16.3.2 Relativos al Inmueble y los Dineros
- 16.3.3 Relativos al Incumplimiento
- 16.3.4 Relativos a otros aspectos Legales

16.4 Enajenación de Inmueble arrendado

- 16.4.1 Derecho de Preferencia
- 16.4.2 Continuidad del Arrendamiento

16.5 Impuestos de Arrendamiento

- 16.5.1 ISR por arrendamiento de inmuebles
- 16.5.2 IVA en arrendamiento inmobiliario
- 16.5.3 Emisión de facturas y casos de retención

16.6 Servicios Inmobiliarios

- 16.6.1 Servicios Inmobiliarios

Bloque XVII: Código de Ética

Objetivo: Aplicar los principios éticos y la normativa del código de ética de la AMPI, promoviendo una conducta profesional y responsable en el sector.

17. Código de ética

- 17.1 Ética profesional
 - 17.1.1 Definiciones relacionadas con el tema
 - 17.1.2 Lineamientos del código de ética de AMPI

17.2 Conducta ética para todo profesional inmobiliario

- 17.2.1 Conducta ética para todo profesional inmobiliario

Bloque XVII: Comunicación Efectiva

Objetivo: Desarrollar habilidades de comunicación asertiva, escucha activa y construcción de acuerdos para generar relaciones de confianza con clientes y colegas.

18.1 Introducción a la Comunicación Efectiva

- 18.1.1 Comunicación
- 18.1.2 Conversación
- 18.1.3 Tipos de Comunicación

18.2 El Poder de la Conversación

- 18.2.1 Escucha Activa
- 18.2.2 Atención Plena
- 18.2.3 Emocionalidad y corporalidad
- 18.2.4 Construcción de acuerdos
- 18.2.5 Coordinación de acciones
- 18.2.6 Story Telling

18.3 Canales de percepción

- 18.3.1 Canal Visual
- 18.3.2 Canal Auditivo
- 18.3.3 Canal Kinestésico

18.4 3 cerebros en la toma de decisiones

- 18.4.1 Cerebro reptiliano
- 18.4.2 Cerebro límbico
- 18.4.3 Neuro córtex

18.5 Construcción de Confianza

- 18.5.1 Honestidad e historial
- 18.5.2 Competencia
- 18.5.3 Involucramiento

18.6 Obstáculos en la Comunicación

- 18.6.1 Distorsiones cognitivas
- 18.6.2 Mentira y Prejuicios
- 18.6.3 Lenguaje impulsivo

18.7 Comunicación Asertiva

- 18.7.1 Asertividad
- 18.7.2 Exposición e Indignación
- 18.7.3 Verificación
- 18.7.4 Emocionalidad