

Reválida: Programa de Actualización Profesional para Corredores Inmobiliarios

Objetivos:

- Actualizar los conocimientos del empresario inmobiliario, hoy al frente de la gestión de negocios con cambios en muchos tópicos.
- Informar respecto de los últimos cambios que alcanzan al desarrollo de la actividad inmobiliaria.

Dirigido a:

- Profesionales Inmobiliarios Matriculados

Calendario:

- Duración: 1 mes

Modalidad:

El programa será dictado "ON LINE", a través del Campus Virtual, Moodle.

- Material didáctico
- Video conferencias en tiempo real,
- Clases grabadas,
- Foros

Evaluación: Múltiple choice

Los mejores profesionales del sector estarán a cargo, por su experiencia y sustantiva involucración en el mercado Inmobiliario.

Programa

Módulos:

- **Aspectos Jurídicos.**

Autorización de venta. Reserva, Modelos- Seña. Boleto de compraventa. Modelos Partes contractuales. Herederos. Personas casadas y convivientes. Moneda Extranjera. Cesión de boleto de Compraventa. Contratos de Locación. Destinos. Plazos. Alquileres temporarios. Precios. Pago moneda extranjera. Garantías. Depósitos. Fianza. Seguros de Caución. Obligaciones de las partes. Régimen de mejoras. Cesión y sublocación. Extensión del contrato.

- **Tasación de inmuebles.**

La Tasación como inicio de operaciones inmobiliarias. Redacción y Organización de Informes de Tasación de inmuebles urbanos extrajudicial y judicial. Contenidos. Identificación físico jurídico. Descripción completa del entorno barrial y de todos sus componentes del inmueble. Planillas de Locales. Antigüedad, estado de conservación, funcionalidad, superficies, otros. Comparables. Modo de determinación de valor de manera no metodológica.

- **Marketing aplicado y venta inmobiliaria**

Evaluación del mercado actual. Tendencias. Comportamiento de la Oferta y de la Demanda. Marketing de Servicios. Planificación. Organización. Administración de los tiempos. La nueva venta inmobiliaria. La propuesta de la oferta. Negociación y Cierre de Venta. ¿Equipos de venta? Aptitud. Actitud. Recursos de información para la toma de decisiones. Seguimiento. La usina de negocios: La posventa.

- **La nueva tecnología aplicada al Marketing Inmobiliario**

Las Tecnologías de información y comunicación. Clasificación e identificación: las .com; el e-commerce; los buscadores y las redes sociales. Los prosumidores. Community Manager. Marketing Directo. E-mailing y sistema de gestión inmobiliaria. Las nuevas aplicaciones del sector inmobiliario.

Misceláneas

Modalidad de Cursada: Virtual con la utilización de nuestra plataforma Moodle.

Frecuencia: 1 vez por semana – Videoconferencia en tiempo real.

Duración: 1 mes

Régimen de evaluación: “Múltiple choice”

Los módulos son considerados todos de carácter obligatorio.