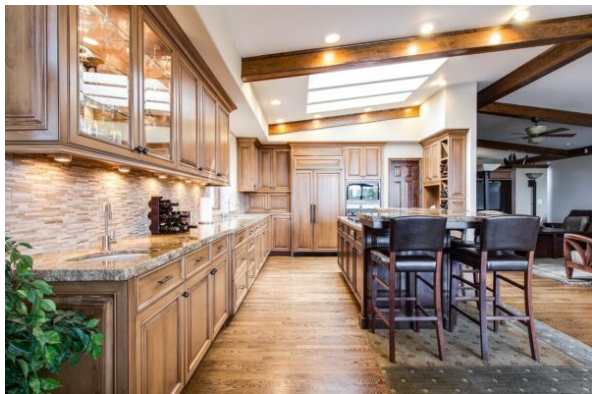


COMT062PO. GESTIÓN COMERCIAL DE OPERACIONES INMOBILIARIAS.



SKU: PS840

Horas: 16

OBJETIVOS

Definir los elementos propios del proceso de gestión comercial de operaciones inmobiliarias, fomentar la implementación de software de gestión inmobiliaria para manejar información basada en datos y estadísticas, así como dominar los trámites de compraventa a partir del estudio del préstamo hipotecario.

CONTENIDO

1. LA ORGANIZACIÓN DEL EQUIPO COMERCIAL

- 1.1. El equipo de captación.
- 1.2. El equipo de ventas.
- 1.3. La coordinación comercial de la oficina.
- 1.4. La dirección de la oficina.

2. EL PROCESO DE INFORMATIZACIÓN DE DATOS

- 2.1. Entrada de ofertas.
- 2.2. Entrada de demandas.
- 2.3. Altas de inmuebles.
- 2.4. Altas de demandas.
- 2.5. Modificaciones y bajas.
- 2.6. Incorporación de resultados de la gestión de ventas.

3. LA DOCUMENTACIÓN DE UN EXPEDIENTE DE INMUEBLES

- 3.1. La ficha de inmueble.
- 3.2. Mediciones, valoraciones y precios.
- 3.3. El encargo de venta y los honorarios.
- 3.4. Documentos de la propiedad: escrituras, notas simples, DNI y otros datos.

3.5. Fotografías y videos.

4. LAS DEMANDAS

4.1. Montaje de visitas.

4.2. Documentando los datos del cliente, Fichas e informes económicos.

4.3. La visita del inmueble.

5. EL INTERÉS DEL COMPRADOR

5.1. La señal y las arras.

5.2. Las contraofertas.

5.3. La ratificación de la propiedad.

5.4. La gestión del préstamo.

5.5. Antes de notaría.

5.6. Escriturando en notaría.

6. LOS SEGUIMIENTOS CON LA PROPIEDAD

6.1. Entradas de clientes y medios de entrada.

6.2. Las inspecciones o visitas de reconocimiento.

6.3. Las visitas y resultados de las mismas.

6.4. Las renovaciones del encargo de venta.