



PROGRAMA **"NEGOCIOS INMOBILIARIOS"** ***(Especializado en nuevas tendencias de mercado)***

Justificación:

El mercado inmobiliario está evolucionando a pasos agigantados. Hoy en día, la intermediación y comercialización de inmuebles no se limita al modelo tradicional, sino que abarca nuevas áreas, la digitalización de activos, la tokenización inmobiliaria, la gestión integral de inversiones y más. Considerando que la profesionalización del mismo excede a lo incorporado en carreras tradicionales.

Este curso nace con el objetivo de formar profesionales de elite altamente capacitados en negocios inmobiliarios modernos, brindando una formación integral y herramientas prácticas para que puedan desarrollarse en un sector en plena expansión y con alta demanda.

A diferencia del modelo convencional, nuestro enfoque abarca una visión integral del negocio inmobiliario, fusionando conocimientos de marketing, ventas, aspectos legales, financieros y tecnológicos, permitiendo que los egresados puedan desempeñarse en diversas áreas.

Objetivos:

- ☞ Formar expertos en negocios inmobiliarios modernos, brindándoles habilidades prácticas para desarrollar una carrera en el sector.
- ☞ Capacitar en estrategias de captación, promoción y comercialización de inmuebles, utilizando herramientas digitales y marketing inmobiliario.
- ☞ Proporcionar conocimientos en gestión de propiedades tanto en el modelo tradicional como en los nuevos entornos digitales (Property & House Management), un área de creciente demanda.
- ☞ Enseñar a valorar y analizar inversiones inmobiliarias, brindando bases financieras y contables para la toma de decisiones estratégicas.
- ☞ Introducir a los participantes en nuevas tecnologías aplicadas al sector inmobiliario: tokenización, criptoactivos y PropTech.
- ☞ Brindar formación en aspectos legales y contractuales, garantizando las operaciones profesionales.
- ☞ Desarrollar habilidades en negociación, ventas y cierre de acuerdos, aplicadas al mercado inmobiliario.

¿A quién está dirigido?

- ☞ Realizar instalaciones eléctricas domiciliarias básicas.
- ☞ Emprendedores que quieran iniciarse en el rubro inmobiliario.
- ☞ Personas que buscan una salida laboral rápida y rentable en un sector con alta demanda.
- ☞ Inversionistas o asesores financieros interesados en entender el mercado inmobiliario y sus nuevas tendencias.
- ☞ Dueños de propiedades que desean aprender a gestionar y rentabilizar sus inmuebles de manera profesional.



Fundación Alfa

"Tu futuro comienza acá"

Av. Trincheras de San José N°1425 *Tel: 3764423267 Posadas-Misiones

∞ Profesionales del sector (Corredores, Abogados, Contadores, Productores de Seguros, Mandatarios) que quieran ampliar su conocimiento sobre negocios inmobiliarios.

Este curso te brinda la formación necesaria para ingresar a un mercado dinámico, emergente y sobre todo rentable.

Metodología de Aprendizaje y Beneficios Exclusivos

∞ Clases teóricas y prácticas: aprendizaje dinámico con casos reales y estrategias aplicadas.

∞ Role Play y simulaciones: ejercicios prácticos de negociación, ventas y atención a clientes.

∞ Pasantías y prácticas profesionales: oportunidad de aplicar los conocimientos en escenarios reales y comenzar a generar contactos en el sector a través de nuestra agencia.

∞ Cartera de clientes propia: te ayudamos a construir tu red de contactos y a generar tus primeras oportunidades de negocio.

∞ Acompañamiento y mentoría: acceso a expertos que te guiarán en cada etapa de tu formación y primeros pasos en el mercado.

∞ Acceso a herramientas y plataformas digitales para la gestión de inmuebles y análisis de inversiones.

Temario

- Introducción al negocio inmobiliario

Objetivo: Brindar una visión global del mercado inmobiliario, su funcionamiento, los diferentes actores y las oportunidades de negocios dentro del sector.

∞ ¿Qué son los negocios inmobiliarios y por qué es una industria clave y en plena proyección 2025?

∞ Evolución y tendencias del mercado a nivel global y local.

∞ Comparación de modelos inmobiliarios tradicionales vs Digitales.

▪ Tipos de mercados y segmentos inmobiliarios

∞ Mercado residencial: casas, departamentos y PHs.

∞ Mercado comercial: locales, oficinas y coworking.

∞ Mercado de lujo y propiedades premium.

∞ Mercado de inversión y rentas inmobiliarias.

∞ Nuevas tendencias: coliving, cohousing, housing as a service.

∞ Actores claves del negocio inmobiliario.

-El nuevo agente inmobiliario

∞ Organización y gestión operativa.

∞ Captación de inmuebles.

∞ Due Diligence y validación de documentos.

∞ AirBnB como gestión operativa.

∞ Roles de Anfitrión y Co-Anfitrión.

∞ Setup y panel de las plataformas.

∞ Administración de roles y asignación de tareas.

∞ Publicación de Propiedades.



Fundación Alfa

"Tu futuro comienza acá"

Av. Trincheras de San José N°1425 *Tel: 3764423267 Posadas-Misiones

- ∞ Copy y redacción estratégica.
- ∞ PriceLab y gestión de precios dinámicos.
- ∞ Manejo y gestión de reservas.
- ∞ Pagos y distribución de porcentajes
- ∞ Manejo de calendarios y agenda: planificación de visitas, inspecciones y mantenimiento.
- ∞ Gestión de reservas y disponibilidad (para alquileres temporarios).
- ∞ Automatización de procesos: recordatorios, vencimientos y pagos.
- ∞ Software y CRM inmobiliario: herramientas para organizar clientes, propietarios e inquilinos.
- ∞ Flujo de trabajo y delegación de tareas.
- ∞ Gestión de reputación online.
 - **Mantenimiento y housekeeping**
 - ∞ Coordinación de mantenimiento preventivo y correctivo
 - ∞ housekeeping en alquileres temporarios
 - ∞ Proveedores y contratación de servicios (plomeros, electricistas, etc.)
 - ∞ Checklist de mantenimiento y reportes de estado de propiedad
 - **Seguros y protección de propiedades**
 - ∞ Tipos de seguros inmobiliarios (incendios, daños, impago, responsabilidad civil)
 - ∞ Cobertura y obligaciones del propietario y del inquilino
 - ∞ Evaluación de riesgos y gestión de siniestros

- Marketing inmobiliario 360°

Objetivo: Dominar estrategias de marketing para captar clientes y aumentar ventas.

- ∞ Principios de marketing aplicados a bienes raíces.
- ∞ Creación de una estrategia de marketing digital efectiva.
- ∞ Segmentación y nichos de mercados
- ∞ Redes sociales inmobiliarias: Instagram, Facebook, TikTok y LinkedIn.
- ∞ Métodos efectivos de prospección orgánica y paga.
- ∞ Anuncios efectivos en redes sociales, Meta Ads (Pauta publicitaria)
- ∞ Google Ads y Google My Business
- ∞ Cómo encontrar clientes interesados en comprar, vender, alquilar o invertir.
- ∞ Embudos de ventas y calificación de clientes potenciales.
- ∞ WhatsApp business, herramientas de seguimiento y gestión
- ∞ Creación de una base de datos organizada y segmentada.
- ∞ Sitios web y landing page para la venta.
- ∞ Plataformas, portales y ecosistemas digitales y para vender/Alquilar.
- ∞ Airbnb, Booking, Mercado Libre, ZonaProp,
- ∞ Fotografía y video inmobiliario: herramientas, aplicaciones y técnicas.
- ∞ SEO inmobiliario: posicionamiento en Google para atraer prospectos.
- ∞ Estrategias de email marketing y automatización.

-Ventas y cierre de negocios

Objetivo: Desarrollar habilidades de ventas para concretar operaciones con éxito.

- ∞ Psicología del comprador y del vendedor.
- ∞ Técnicas de persuasión y neuroventas inmobiliarias.
- ∞ Cómo manejar objeciones y convertir un "no" en un "sí".
- ∞ Presentación de la propiedad: visitas efectivas y seguimiento.



Fundación Alfa

"Tu futuro comienza acá"

Av. Trincheras de San José N°1425 *Tel: 3764423267 Posadas-Misiones

- ∞ Estrategias de cierre de ventas presenciales y online.
- ∞ Simulación de ventas y role playing.

-Automatización y CRM para inmobiliarias

Objetivo: Implementar herramientas digitales para optimizar la gestión inmobiliaria.

- ∞ ¿Qué es un CRM y por qué es clave para un negocio inmobiliario?
- ∞ Principales softwares de gestión de clientes.
- ∞ Cómo automatizar procesos para ahorrar tiempo y dinero.
- ∞ Implementación de chatbots y plataformas de mensajerías.
- ∞ Email marketing inmobiliario automatizado.
- ∞ Análisis de datos y optimización de estrategias.

-Cuestiones jurídicas y legales

Objetivo: Dominar el marco legal de las operaciones inmobiliarias.

- ∞ Tipos de contratos inmobiliarios y su redacción.
- ∞ Leyes y normativas claves
- ∞ Derechos y obligaciones de compradores y vendedores.
- ∞ Legislación sobre alquileres y compra-venta.
- ∞ Cláusulas esenciales para evitar litigios.
- ∞ Cómo blindar un contrato para evitar incumplimientos.
- ∞ Garantías y depósitos: cómo manejarlos legalmente.
- ∞ Alquileres temporarios y plataformas como Airbnb: ¿qué dice la ley?
- ∞ Contratos de alquiler en dólares vs. moneda local.

-Tasaciones inmobiliarias y valoración de propiedades

Objetivo: Capacitar a los alumnos en la correcta tasación de inmuebles, considerando criterios técnicos, financieros y de mercado para establecer precios competitivos y rentables.

- ∞ ¿Qué es una tasación inmobiliaria y por qué es clave?
- ∞ Diferencia entre valor de mercado, valor fiscal y valor real.
- ∞ Tipos de tasaciones: Tasación bancaria, judicial, comercial, catastral.
- ∞ Elementos que influyen en el valor de una propiedad.
- ∞ Ubicación, accesibilidad y demanda del mercado.
- ∞ Tasación de terrenos y desarrollos inmobiliarios.
- ∞ Errores comunes y prácticas en tasación.
- ∞ Presentación de informes de tasación.

-Administración financiera en bienes raíces y finanzas personales

Objetivo: Desarrollar habilidades para una administración financiera eficiente tanto en el negocio inmobiliario como en la gestión personal y empresarial, optimizando la rentabilidad y reduciendo riesgos.

▪ **Fundamentos de la administración financiera**

- ∞ ¿Qué es la administración financiera y por qué es clave para cualquier negocio?
- ∞ Principios básicos de las finanzas aplicadas a bienes raíces y personas.
- ∞ Diferencia entre flujo de efectivo, rentabilidad y liquidez.
- ∞ Errores financieros comunes y cómo evitarlos.

▪ **Planificación financiera personal**

- ∞ Gestión de ingresos y gastos.
- ∞ Estrategias de ahorro e inversión.
- ∞ Uso inteligente del crédito y manejo de deudas



Fundación Alfa

"Tu futuro comienza acá"

Av. Trincheras de San José N°1425 *Tel: 3764423267 Posadas-Misiones

▪ **Administración financiera en el negocio inmobiliario**

- ∞ Flujo de caja en bienes raíces: cómo calcularlo y optimizarlo.
- ∞ Análisis de costos y rentabilidad en una operación inmobiliaria.
- ∞ Fuentes de financiación y créditos inmobiliarios.
- ∞ Tipos de créditos hipotecarios y sus características.
- ∞ Impuestos y aspectos fiscales en bienes raíces.
- ∞ Principales impuestos que afectan a la compra, venta y alquiler de inmuebles.
- ∞ Estrategias para optimizar la carga impositiva en bienes raíces.
- ∞ Régimen de Monotributo y Responsables Inscriptos en el rubro inmobiliario.
- ∞ Estrategias para diversificar inversiones y reducir riesgos.
- ∞ Particularidades de los negocios inmobiliarios.

-Protech y transformación digital en el sector inmobiliario

Objetivo: Comprender cómo la tecnología blockchain está revolucionando el mercado inmobiliario y cómo aprovechar la tokenización de activos. Aplicar tecnología para optimizar el negocio inmobiliario.

- ∞ ¿Qué es PropTech y cómo impacta en el mercado?
- ∞ Inteligencia artificial en bienes raíces.
- ∞ Blockchain y contratos inteligentes en bienes raíces.
- ∞ Tokenización de inmuebles, el futuro de las inversiones.
- ∞ Realidad virtual y tours 360° para venta de propiedades.
- ∞ Análisis y Big data en bienes raíces.
- ∞ Crowdfunding inmobiliario.
- ∞ Plataformas líderes en tokenización inmobiliaria.
- ∞ Cómo invertir en inmuebles tokenizados.
- ∞ Nuevas oportunidades de negocios.