www.pisos.com
Fecha: viernes, 15 de noviembre de 2019

Utilizamos "cookies" propias y de terceros para elaborar información estadística y mostrarle publicidad, contenidos y servicios personalizados a través del análisis de su navegación. Si continúa navegando acepta su uso. Más información y cambio de configuración.

pisos.com Alquilar Pisos al día y más TU CUENTA PROFESIONALES ANÚNCIATE

Publicidad

Inicio Inmobiliario Hogar Data Somos Pro Buscar

Utilizamos "cookies" propias y de terceros para elaborar información estadística y mostrarle publicidad, contenidos y servicios personalizados a través del análisis de su navegación. Si continúa navegando acepta su uso. Más información y cambio de configuración.

Vivienda

Cómo formarse como agente inmobiliario

Trabajar como comercial inmobiliario, la formación y la actualización serán las claves para el éxito.

COMPARTIR COMENTAR

- El 20% de los locales de las grandes ciudades españolas podrían reconvertirse en viviendas
- El IPC de la vivienda en alquiler sube un 1,5% en octubre

A. Aragón

15 NOVIEMBRE, 2019

La intermediación inmobiliaria es una salida profesional cada vez más apreciada. No son pocos los que se preguntan **cómo formarse como agente inmobiliario**. El descarado intrusismo que padeció el sector durante los años de bonanza ha dado paso a un negocio saneado. El panorama está claramente dominando por grandes **franquicias inmobiliarias que imparten formación** *in house*. Además de conocimientos básicos en atención al cliente o sobre aspectos fiscales y legales, la clave del éxito también está en valores como la transparencia o la honestidad.

Tener una buena formación desde el inicio es esencial, pero estar al corriente de las nuevas tecnologías lo es más.

www.pisos.com
Fecha: viernes, 15 de noviembre de 2019

Un agente de la propiedad debe tener una formación adecuada, y el cliente debe exigirla. La pertenencia a un colegio profesional es aconsejable, pero no debería ser obligatoria

Comprar una casa es, junto con montar una empresa, una de las inversiones más importantes que se realizan en la vida. Es por ello que Toni Expósito, director general de Compracasa, pide una "sensibilidad especial" y que "a toda persona en opere en este sector se le exija una titulación que acredite que posee los conocimientos adecuados para asesorar a sus clientes". De la misma opinión es Francis Fernández, CEO de Sira CRS: "Las familias comprometen sus ahorros, por lo que es vital que esta operación sea asesorada por personas cualificadas".

Una de las polémicas que marcan el día a día de los agentes inmobiliarios es la obligatoriedad o no de colegiarse. Al respecto, existen opiniones contrapuestas. Para Jesús Duque, vicepresidente de Alfa Inmobiliaria, la colegiación no es necesaria porque "no aporta nada. Se tiene que regular a través de organismos públicos". El directivo de Sira CRS tampoco lo considera obligatorio, pero sí aconsejable con el fin de "estar junto a otros profesionales para mejorar el sector, **desarrollar programas de formación** y mejorar los servicios que se prestan".

La respuesta a cómo formarse como agente inmobiliario pasa por habilidades en ámbitos como la fiscalidad, legal, gestión, marketing... Aunque la experiencia también es importante

La **formación dirigida al agente de intermediación** debe abarcar, según Duque, "técnicas de captación, de venta, de mediación y cierre de operaciones, formación hipotecaria, documentos de gestión, cursos de gerencia y las novedades fiscales o legales que competen a nuestro sector". Para Fernández, a estos ámbitos habría que sumarles "conocimientos de **marketing inmobiliario**, herramientas tecnológicas y valoraciones y negociación". Asimismo, la experiencia es un grado, y lo aprendido durante años de profesión es tanto o más valorable incluso que todos los conocimientos teóricos.

En las franquicias se propone a los interesados en el negocio de la intermediación una formación continua y muy amplia. Según Expósito, "a falta de una formación formal y estandarizada, las principales cadenas de franquicia que todos tenemos en mente hacen verdaderos esfuerzos por apoyar a sus franquiciados, no solo con una amplia formación inicial, si no también con cursos de actualización a medida que van apareciendo nuevos retos en el sector". A través de cursos intensivos, jornadas y conferencias, e incluso, másteres y posgrados, el **agente inmobiliario** puede ir ampliando su zona de confort.

La tecnología es uno de los pilares de la formación inmobiliaria. Es fundamental que el profesional de la intermediación conozca las últimas herramientas en el entorno móvil y online

La tecnología es la piedra angular de la **formación inmobiliaria**. Expósito destaca su "papel fundamental" aludiendo a su aplicación práctica, por ejemplo, a la hora de diseñar el **plan de marketing** de cada vivienda. Pero la tecnología también se pone de lado del cliente: "El gran paso es dotarle de herramientas tecnológicas para que tenga toda la información del proceso de venta de su casa, o incluso, **herramientas de valoración** gratuitas, para que tome conciencia de la realidad del mercado", indica.

Desde Alfa Inmobiliaria exponen que "la tecnología está reformulando el negocio, acabando con algunas prácticas y ayudando a ahorrar grandes cantidades de tiempo y dinero en la áreas de eficiencia operativa". Asimismo, el **marketing inmobiliario online** tiene un gran protagonismo. Dentro del plan de marketing de una vivienda en venta no pueden faltan los portales inmobiliarios y las redes sociales. El agente debe saber moverse en estos entornos porque la visibilidad del inmueble depende de ello. Pero además del producto, el propio agente en sí debe trabajar su marca personal, trabajando día a día su reputación social y entrando en contacto con otros profesionales inspiradores.

Existen una serie de valores que el agente inmobiliario debe cultivar, tales como la transparencia y la honestidad. Se debe aplicar la inteligencia emocional al asesorar en la compraventa

José González, director de la Escuela de formación del Grupo Tecnocasa, asegura que "todo el trabajo de un **profesional inmobiliario** debe basarse en la orientación y el respeto hacia el cliente". Es por ello que este directivo apunta hacia valores como la honestidad y la cercanía, admitiendo que el agente "debe ser transparente, sincero y trabajar por y para sus clientes. En la misma línea se expresa Expósito, que destaca que "por encima de todo están la honestidad y la ética". Por su parte, Fernández señala tres valores fundamentales: **generosidad, calidad e innovación**.

Duque considera "esencial que el profesional actúe con transparencia, profesionalidad y sea capaz de realizar una gestión eficiente de todo el **proceso de venta de la vivienda**". En este sentido, vender una casa requiere saber tratar con educación a ambas partes, tanto al vendedor como al comprador. Resulta obvio señalar que la formación pasará a un segundo plano si el agente no dispensa a los clientes un trato correcto. La amabilidad es la clave de la fidelización.

www.pisos.com
Fecha: viernes, 15 de noviembre de 2019
Páginas: 4
Valor Publicitario: 4282,20 €
V. Únicos: 170357

Asesor, agente, comercial... El profesional inmobiliario que atiende al cliente desde su negocio a pie de calle recibe varios nombres. La figura del bróker tiene gran arraigo en EE. UU.

Aunque el **agente inmobiliario** es la acepción más extendida, las distintas denominaciones provocan cierta incertidumbre en los clientes. Para Duque, "agente inmobiliario, asesor y comercial son las personas que tienen un trato directo con los clientes". Por su parte, González no hace distinciones, matizando que "todos ellos deben ser altamente expertos y ofrecer el mejor servicios a los clientes, situándolos en el centro de su actividad y ofreciéndoles las mejores garantías para llevar a cabo su operación".

En ocasiones, se trata de una cuestión meramente subjetiva. Así, desde Comprarcasa prefieren los términos agente o asesor porque bróker y comerciales "transmiten la sensación de una transacción en la que prima la ganancia económica", admite su director general. En realidad, el término bróker se usa más en EE.UU. Normalmente, es el **propietario de la agencia**, lo que en España se viene llamando gerente. El portavoz de Sira CRS comenta que en EE.UU. "una persona no puede ser bróker sin una experiencia mínima de dos a cinco años y un número de transacciones realizadas que depende de cada estado".

1 junio, 2015 a las 10:28 pm

RICARDO EGEA

Donde puedo hacer el curso de API en Barcelona, que sea un instituto reconocido y excelente.

Responder Citar

25 noviembre, 2014 a las 5:25 pm

HERNAN BLANCO

Me encanta lo cierto que es este post, ya que el mundo de los agentes inmobiliarios ha crecido incalculablemente a través de los tiempos y salen agentes que muy pocas veces saben qué hacer. Esto lo aclara mucho y guía a las personas que quieren entrar a este mundo por el camino correcto, gracias por tan buen artículo.

Responder Citar

15 agosto, 2014 a las 12:58 pm

LUIS MARTÍN GARCIA

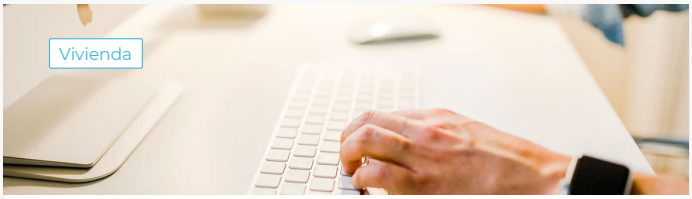
El título de API solamente lo puede expedir el Consejo General de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria (COAPI) con sede en Madrid. Periódicamente se realizn cursos para tal fin. Un saludo. Luis Martín (Vicepresicente del Colegio API de Badajoz)

Responder Citar

Leer más

COMENTAR

NO TE LO PIERDAS



Comisiones inmobiliarias: ¿Cuánto cobran las agencias?

Las agencias inmobiliarias calculan que el sector crecerá un 6,4% en 2019

Utilizamos "cookies" propias y de terceros para elaborar información estadística y mostrarle publicidad, contenidos y servicios personalizados a través del análisis de su navegación. Si continúa navegando acepta su uso. Más información y cambio de configuración.

Utilizamos "cookies" propias y de terceros para elaborar información estadística y mostrarle publicidad, contenidos y servicios personalizados a través del análisis de su navegación. Si continúa navegando acepta su uso. Más información y cambio de configuración.

Y ADEMÁS

Inmobiliario

¿Por qué seguimos sin recurrir a las agencias inmobiliarias en primer lugar en España?

8 pecados capitales que todo propietario comete cuando quiere vender su casa

La vivienda echa el freno. ¿Ha dejado de subir el precio de las casas?

El precio de la vivienda se modera en Sevilla