

Curso Inmobiliario

Modalidad Presencial

APRENDA A
VENDER
+ DE 3

INMUEBLES

EN **1** MES

Inicio Clases:
24 de octubre

Último curso del AÑO, prepárese para el 2026.

 (57) 310 298 8902

 mclara@techoinmobiliario.com

 www.techoinmobiliario.com



Techo Inmobiliario
Donde tus sueños se hacen casa

Dirigido a:



Para quienes
desean
emprender en
el mundo
inmobiliario.



Para quienes
deseen
comprar,
remodelar y
vender.



Aquellos que
deseen hacer
carrera
profesional en
nuestra
inmobiliaria.



“LO QUE APRENDERÁS CON NOSOTROS”

Módulo I

Bienes Raíces

En este módulo conocerás el mercado de bienes raíces, su importancia en la economía y las competencias claves para destacar como asesor, mediante 22 temas que lo componen entre los cuales encontraras:

- La importancia del servicio al cliente en bienes raíces.
- Captación y venta de inmuebles.
- Diagnóstico en la captación.
- Venta de contratos con exclusividad.
- Tendencias del mercado inmobiliario.
- Entre otros

Módulo II

Estudio de Titulos

Este módulo es fundamental para todo Asesor Profesional, ya que proporciona las bases legales y económicas necesarias para una gestión inmobiliaria responsable. Aprenderás:

- Interpretar un certificado de libertad y tradición.
- Conceptos claves como:
 - Usufructo,
 - Leasing habitacional
 - Afectación a vivienda familiar.
 - Cuándo paga el que vende, cuándo paga el que compra

Total Temas del modulo 35



“LO QUE APRENDERÁS CON NOSOTROS”

Módulo III

Conocimiento De Arriendos

El asesor profesional conocerá los diferentes tipos de arriendos que existen en el mercado, el perfil ideal de un arrendatario al momento de tomar un inmueble y el papel de las aseguradoras que respaldan este proceso. Todo ello con el fin de fortalecer sus habilidades y brindar un servicio confiable y profesional. |

- Importancia de arrendar en el desarrollo inmobiliario
- Tipos de arriendo
- Contratos de arrendamiento
- Seguro de arrendamiento
- Manejo y captación de inventarios
- Importancia de asegurar un inmueble



Módulo IV

Aprenda A Calcular El Precio De Un Inmuebles En Determinada Zona.

En este módulo, el Asesor Profesional aprenderá a calcular el valor real de un inmueble en el momento de la captación, identificando el precio más acorde al mercado.

De esta manera, podrá garantizar una venta en el menor tiempo posible y con mayores probabilidades de éxito **VENDIENDO MAS DE 3 INMBUEBLES EN UN MES.**

Temas:

- Factores Que Intervienen Para Calcular El Precio De Un Inmueble.
- Metodos Para Tener En Cuenta Para Calcular El Precio De Un Inmueble.
- Entre otros.





Techo Inmobiliario
Donde tus sueños se hacen casa

“LO QUE APRENDERÁS CON NOSOTROS”

Módulo V

Forma de escriturar un inmueble

En este modulo el Asesor Profesional debe saber todo lo referente para la documentacion que se requiere para la venta de un inmueble ya sea de contado o por medio de una entidad financiera. Si el asesor conoce todo el procedimiento y los costos en la escrituracion son factores determinantes en el cierre de negocios lo que lo llevara a **VENDER + DE 3 INMUEBLES EN 1 MES.**

Temas:

- Tipo de venta
- Pasos a seguir
- Pasos a seguir en la venta de contado.
- Entre otros



Módulo VI

8 Claves del éxito inmobiliario

En este módulo descubrirás los principios fundamentales de un Asesor Profesional exitoso. A través de 8 claves prácticas, aprenderás cómo fortalecer tu mentalidad, gestionar tu tiempo, fidelizar clientes, construir una red de contactos sólida y proyectar tu marca personal.

Estas estrategias te brindarán la visión y las herramientas necesarias para mantener un crecimiento constante y alcanzar resultados sobresalientes en el sector inmobiliario.

- Descubra las 8 claves del éxito para **VENDER + DE 3 INMUEBLES EN 1 MES.**



“LO QUE APRENDERÁS CON NOSOTROS”

Módulo VII

Prácticas

Las prácticas inmobiliarias son el conjunto de acciones, estrategias y métodos que los asesores utilizan para gestionar de manera efectiva la compra, venta o arriendo de inmuebles. Estas prácticas incluyen la captación de propiedades, la investigación del mercado, el análisis de la zona, la valoración del inmueble, la promoción en distintos canales y la negociación con clientes.

Una práctica inmobiliaria responsable se basa en la ética, la transparencia y el conocimiento técnico, lo que garantiza confianza en los propietarios y en los compradores. Dominar estas prácticas permite al asesor profesional alcanzar mejores resultados, cerrar negocios en menor tiempo y consolidar relaciones comerciales duraderas.

Trabajo de campo – Ejerza lo aprendido:

Temas:

- Manejo de zona
- Conseguir inventario
- Realizar la llamada de captación
- Obtener cita para la presentación de servicio





Techo Inmobiliario
Donde tus sueños se hacen casa



**Incluye 6 Módulos + 1
Módulo De Práctica y
Una Cartilla.**

**Valor Total
De La Inversion**

\$690.000

MEDIOS DE PAGO



DAVIVIENDA

Consignación Davivienda

Cuenta de ahorros

No. 008580053620

A nombre de María Clarita Ayala



Nequi

+57 (310) 298 8902

**PREPÁRESE DESDE EL 2025
PARA EL 2026.**

Cronograma de clases

Horario:

Viernes: 5:30 PM – 8:30 PM
Sábados: 8:30 AM – 1:30 PM

24 – 25 **Octubre**

31 – 01 **Oct / Nov: No hay clase.**

07 – 08 **Noviembre**

14 – 15 **Noviembre**

21 – 22 **Noviembre**

28 – 29 **Noviembre**



Techo Inmobiliario

Donde tus sueños se hacen casa