

PONENTE

RUBEN GIRALT

PONENTE

ROSA ZAMORA

PONENTE

IVAN ARACA



VENDE TU PROPIEDAD AL MÁS ALTO PRECIO

TEMARIO Y CRONOGRAMA

PARA CUALQUIER DUDA COMUNÍCATE A:
MASTERCLASS@INSPIRA-INMOBILIARIA.COM

FECHA

27, 28 y 29 de Octubre
De 6 p.m. a 7 p.m.

INSPIRA
Inmobiliaria



01

Adelanto

Este es el inicio de Masterclass dirigido a toda persona interesada en saber como vender su propiedad. Será dictada por especialistas en el mundo inmobiliario donde aprenderás los puntos más importantes para sacarle el mayor provecho a la venta de tu propiedad y poder cumplir tus objetivos.

Aprende del lado de los profesionales y no dejes que tu propiedad pierda relevancia en el mercado generándote pérdidas no solo de dinero sino de tu invaluable tiempo.



02

Objetivos

Cuando hayas finalizado este ciclo de masterclass habrás obtenido conocimiento indispensable para lograr vender tu propiedad con seguridad, evitando innecesarios contratiempos, y sobre todo, al más alto precio posible!

START

PREPARA TU PROPIEDAD

Descubre si realmente estás listo para poner a la venta tu propiedad.



RESALTA TU PROPIEDAD

En el actual y competitivo mercado inmobiliario debes saber como lograr que tu propiedad destaque. Solo tienes una oportunidad!



ESTRATEGIAS DE MARKETING

Que tus primeros pasos para colocar tu propiedad en el mundo digital sean los correctos.

27 de octubre

ORDENA TUS PAPELES

01



1. Documentos indispensables para una mejor venta.
2. Importancia de un correcto estudio de títulos.
3. Problemas de la falta de documentación en regla.
4. Beneficios de tener tu documentación en regla.

DURACIÓN:

20 - 25 min

27 de octubre

QUE TU PROPIEDAD NO SE QUEME

02



1. Que significa quemar una propiedad.
2. Motivos por los que tu propiedad puede estar quemándose.
3. Desventajas de un mal manejo de los procesos de gestión inmobiliaria para la venta de tu propiedad.
4. Beneficios de un buen manejo de los procesos de gestión inmobiliaria para tu propiedad.

DURACIÓN :

20 - 25 min

28 de octubre

HOME STAGING

03



1. Introducción.
2. Decorar vs Home Staging.
3. Utilidad del Home Staging.
4. Principales beneficios que ofrece el Home Staging.
5. En definitiva ¿Por qué se necesita home staging?

DURACIÓN

20 - 25 min

Cronograma

28 de octubre

TOUR 360



1. Tendencias del mercado inmobiliario actual.
2. Opciones para difusión de propiedades.
3. Versus: Fotos y Video Recorridos.
4. Logros: Alcance a otros perfiles de clientes.
5. Costos asociados.

DURACIÓN:

20 - 25 min

04

29 de octubre

PLATAFORMAS GRATUITAS



1. Competencia de plataformas y funcionamiento.
2. Público objetivo de cada plataforma.
3. Ventajas y desventajas de plataformas gratuitas.
4. Conclusiones y recomendaciones.

DURACIÓN :

20 - 25 min

05

03

29 de octubre

TEN UN ALIADO, TU TIEMPO VALE

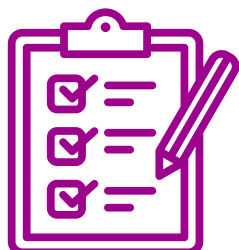


1. El cuello de botella en una venta.
2. Tipos de tiempo de las personas.
3. Enfoque en el objetivo.

DURACIÓN

20 - 25 min

06



ESTUDIO DE VALUACIÓN DE PRECIO DE MERCADO

Estudio que te ayudará a encontrar el mayor precio comercial de lanzamiento de tu propiedad acorde a sus características, coyuntura y ofertas del mercado.



INFORME DE HOME STAGING

Un informe escrito con los detalles principales que necesitas para que tu propiedad tome mayor valor.



PUBLICACIÓN DE UN AVISO PAGO

Se publicará un aviso pago en un portal inmobiliario por el período de 15 días.

SUJETO A TÉRMINOS Y CONDICIONES

INVERSIÓN: TU TIEMPO

LEY SOBRE EL DERECHO DE AUTOR

Queda terminantemente prohibida la reproducción total o parcial de esta publicación, por cualquier medio o procedimiento, sin para ello contar con la autorización previa, expresa y por escrito del editor. Toda forma de utilización no autorizada será perseguida con lo establecido en la LEY SOBRE EL DERECHO DE AUTOR Decreto legislativo N° 822 de 1996.