

Curso de Comercial Inmobiliario con herramientas de Inteligencia Artificial

Tema 1. Introducción al Sector Inmobiliario



© www.eifae.com 

Tema 1. Introducción al Sector Inmobiliario	1
1. Objetivos del tema	3
2. Competencias	4
2.1 Competencias técnicas	4
2.2 Competencias transversales	4
3. Panorama general e importancia del sector inmobiliario en España	5
3.1. Historia y evolución del sector inmobiliario español	5
3.2. El impacto económico del sector inmobiliario	6
3.3. Actores del sector y su interrelación	7
3.4. Valor social y estratégico del comercial inmobiliario	8
4. El rol del comercial inmobiliario: funciones, perfil y ética profesional	9
4.1. El comercial inmobiliario como figura central	9
4.2. Funciones principales y flujo operativo	10
4.3. Perfil profesional y competencias	11
4.4. Ética en el mercado inmobiliario	12
4.5. Comparativa internacional del rol del agente inmobiliario	13
5. Marco normativo básico del sector inmobiliario en España	14
5.1. Importancia de la normativa para el comercial inmobiliario	14
5.2. Normativa fundamental en el mundo inmobiliario	15
5.3. Obligaciones legales básicas del comercial inmobiliario	17
5.4. Jurisprudencia aplicable	17
5.5. Tipos de contratos más comunes y su regulación	18
5.6. Casos prácticos normativos	19
6. Casos prácticos, juego de roles, guiones y glosario	19
6.1. Casos prácticos completos	19
6.2. Juegos de rol	21
6.3. Guiones detallados	22
6.4. Glosario ampliado	23
6.5. Trabajo práctico final del módulo	27
6 Conclusiones	27

Tema 1. Introducción al Sector Inmobiliario

1. Objetivos del tema

- Conocer la evolución histórica y el contexto actual del mercado inmobiliario en España, así como los factores económicos, sociales y legales que le han condicionado.
- Identificar a los principales actores del sector inmobiliario y conocer sus funciones, relaciones y responsabilidades en el proceso de compraventa y alquiler.
- Conocer el rol estratégico del comercial inmobiliario, incluyendo sus funciones, competencias técnicas y blandas, así como la importancia de la ética profesional.
- Familiarizarse con el marco normativo básico del sector, incluyendo Código Civil, LAU, Ley de Vivienda 2023, Ley de Defensa de Consumidores y RGPD, así como jurisprudencia relevante.
- Aplicar conocimientos a situaciones prácticas mediante casos prácticos de venta y alquiler, juegos de roles, guiones y simulaciones de negociación.
- Obtener habilidades de gestión, marketing y comunicación para la captación, promoción y cierre de operaciones inmobiliarias.
- Unificar la teoría y la práctica en una obra final, exponiendo un plan integral de captación y venta/alquiler de un inmueble, todo lo necesario para una operación profesional segura y eficaz.

En este tema aparecen muchos conceptos nuevos que, si nunca has comprado, vendido o alquilado una vivienda, seguramente desconoces. Utilizaremos la “jerga técnica” inmobiliaria para que te habitues a ella, porque es la que todo el mundo utiliza. Los conceptos que desconozcas, los puedes encontrar en el punto [6.4 Glosario Ampliado](#)

2. Competencias

2.1 Competencias técnicas

- Habilidad para analizar el mercado inmobiliario y valorar inmuebles por precio, ubicación y características.
- Conocimiento de la normativa de base que regula alquiler-compraventa: Código Civil, LAU, Ley de Vivienda 2023, Ley de Defensa de Consumidores y RGPD.
- Capacidad para manejar documentación jurídica: escrituras, contratos de arras, certificados energéticos, fianzas y notas simples registrales.
- Competencia en la confección de planes de captación, promoción y cierre de operaciones inmobiliarias.
- Uso básico de herramientas informáticas de gestión (CRM), portales inmobiliarios y marketing en línea.

2.2 Competencias transversales

- Comunicación eficaz con clientes, propietarios y otras partes interesadas del sector.
- Empatía y capacidad para comprender las necesidades y expectativas del cliente.
- Negociación y control ético y profesional de objeciones.
- Control emocional y gestión de situaciones tensas o conflictivas.
- Ética y responsabilidad profesional en la gestión de operaciones inmobiliarias.
- Independencia y capacidad para trabajar y organizar tareas en entornos virtuales y presenciales.

3. Panorama general e importancia del sector inmobiliario en España

3.1. Historia y evolución del sector inmobiliario español

El sector inmobiliario español ha conocido profundas transformaciones desde la década de 1960. Los años 60 y 70 vieron cómo la acelerada urbanización y la emigración del campo a la ciudad causaban un poderoso impulso hacia la construcción de viviendas. En esa época, se habían promovido grandes polígonos residenciales y urbanizaciones periféricas, empezando así el desarrollo de un mercado inmobiliario moderno.

Los 80, al entrar en la Comunidad Económica Europea, vieron en crecimiento la inversión extranjera y sólidas estructuras legales que gobernaban la propiedad, la compraventa de bienes inmuebles, y los arrendamientos. La desregulación del suelo de los 90 estimuló la construcción privada, que vino acompañada de un desarrollo sostenido del sector que tuvo su apogeo en la burbuja de los primeros 2000.

Durante este período, la especulación sobre precios y la facilidad de acceso a créditos hipotecarios provocaron un incremento abrupto del valor de la vivienda. La crisis de 2008 supuso un punto de inflexión: caída del mercado, ejecuciones hipotecarias masivas, cierre de promotoras y reajuste de precios. Desde 2014 en adelante, el sector comenzó una recuperación gradual, con aumento de la demanda en ciudades clave y revalorización de zonas costeras y turísticas.

Aspectos históricos clave:

- 1960–1975: Crecimiento urbano rápido y edificación de viviendas sociales.
- 1975–1990: Normalización legal y consolidación del mercado privado.
- 1990–2007: Liberalización del suelo, boom inmobiliario y especulación.
- 2008–2014: Crisis financiera, bajón de precios, apertura de promotoras.
- 2014–2025: Recuperación, digitalización del sector y nuevas normativas de vivienda.

3.2. El impacto económico del sector inmobiliario

El sector inmobiliario es un peso importante en la economía española:

- PIB: Entre el 9% y 12% según periodos, incluyendo construcción y servicios relacionados.
- Empleo: Genera millones de empleos directos (agentes, promotores, constructoras) e indirectos (bancos, notarios, suministros).
- Inversión extranjera: En gran medida en vivienda vacacional y segunda residencia.
- Fiscalidad: Transmisiones, IVA, IBI y plusvalías municipales contribuyen al erario público.



Tabla comparativa histórica del impacto económico:

Periodo	PIB sector (%)	Evolución precios vivienda	Empleo directo (aprox.)
1995	9,5	+10% anual	450.000
2005	11,8	+18% anual	600.000
2009	8,2	-20% anual	350.000
2023	10,1	+5% anual	480.000

Comentario: Esta tabla muestra cómo la volatilidad del mercado tiene un impacto directo sobre la economía nacional y la solicitud de profesionales cualificados, especialmente comerciales inmobiliarios.

3.3. Actores del sector y su interrelación

El mercado inmobiliario es un mercado multidimensional y complejo. Cada negocio relaciona a varios actores:

- Propietario: Persona física o jurídica que se propone vender o alquilar.
- Comprador/arrendatario: Partes interesadas en adquirir o alquilar la propiedad.
- Agencia inmobiliaria: Empresa intermediaria que maneja captación, promoción, visitas y cierre.
- Comercial inmobiliario: Especialista que dirige todo el proceso, asesoría legal y establece confianza.
- Notario: Da fe pública de la compraventa mediante escritura.
- Registrador de la Propiedad: Inscribe la compraventa y garantiza publicidad registral.
- Entidades financieras: Facilitan hipotecas y avales indispensables para la operación.

Diagrama de flujo de una operación típica:

1. Propietario autoriza venta →
2. Agencia capta inmueble →
3. Comercial promociona y gestiona visitas →
4. Comprador realiza oferta →
5. Negociación y firma de arras →
6. Firma ante notario →
7. Inscripción en Registro →
8. Transferencia de fondos y entrega de llaves

Este flujo destaca la importancia del papel del comercial como intermediario central de todas las partes interesadas, garantizando que la operación sea llevada a cabo con seguridad y eficacia.

3.4. Valor social y estratégico del comercial inmobiliario

El comercial no solo vende, sino que añade valor estratégico y social:

- Seguridad jurídica: Informa sobre documentación, cargas y requisitos legales.
- Confianza: Encuentra un ambiente de transparencia entre el propietario y el comprador.
- Aprovechamiento de recursos: Evita desplazamientos innecesarios y cierra clientes potenciales en segundo lugar.
- Valor añadido: Su comprensión del mercado y herramientas de marketing digital elevan la posibilidad de un cierre exitoso.

Ejemplo práctico:

Una familia extranjera está interesada en adquirir un piso en Barcelona, pero desconocen las leyes españolas. El comercial dirige la operación: describe impuestos, condiciones de financiación, normativa local y maneja comunicación con la notaría y el registrador. La operación se concluye sin retrasos ni problemas jurídicos.

4. El rol del comercial inmobiliario: funciones, perfil y ética profesional

4.1. El comercial inmobiliario como figura central

El agente inmobiliario no es sólo un vendedor; su función combina consejería, mediación, gestión y estrategia. En un mercado regulatorio y complejo, su función es asegurar que la operación se lleve a cabo con seguridad jurídica, eficacia y satisfacción de todas las partes involucradas.



Principales funciones estratégicas:

1. **Asesoramiento integral:** Interpretar las necesidades del cliente, analizar la documentación del inmueble, valorar riesgos y orientar sobre financiación y

fiscalidad.

2. **Mediación:** Facilitar la comunicación entre comprador y vendedor, negociando condiciones de manera equilibrada y transparente.
3. **Gestión de operaciones:** Coordinar visitas, documentación legal, comunicación con notario, registrador y bancos.
4. **Marketing y promoción:** Elaborar estrategias que aumenten la visibilidad del inmueble y optimicen los tiempos de venta o alquiler.

Importancia práctica:

En la práctica, un comercial bien formado puede acortar el proceso de venta de un inmueble de meses a semanas, ahorrando costos y resolviendo conflictos legales.

4.2. Funciones principales y flujo operativo

Podemos clasificarlas en cuatro grandes sectores:

1. **Captación de inmuebles:**
 - Detección de inmuebles disponibles por estudios de mercado y red de contactos.
 - Análisis comparativo de precios de inmuebles semejantes en el área.
 - Revisión documental: escritura, cargas hipotecarias, IBI, certificado energético.
 - Formalización del mandato de venta (comisión) con cláusulas de comisión y exclusividad.

2. Marketing y promoción:

- Creación de anuncios, incluidas fotos, vídeos y planos del inmueble.
- Publicación en redes sociales, bases de datos internas y portales inmobiliarios.
- Preparación de informes de seguimiento de consultas y leads (clientes potenciales con interés en nuestro producto).

3. Visitas y atención al cliente:

- Filtrado de potenciales compradores o arrendatarios.
- Preparación y realización de visitas, destacando ventajas comparativas y características clave
- Resolución de dudas frente a financiación, impuestos, fianzas y condiciones contractuales.

4. Negociación y cierre de operaciones:

- Comunicación de ofertas y contraofertas entre partes.
- Gestión de objeciones al precio, condiciones o plazos.
- Preparación de contratos de arras, compraventa o alquiler y coordinación de firma ante notario.
- Seguimiento postventa y fidelización de clientes para futuras operaciones.

Diagrama funcional del comercial inmobiliario:

Captación → Promoción → Atención al cliente → Negociación → Cierre → Postventa

4.3. Perfil profesional y competencias

El comercial inmobiliario requiere un equilibrio de competencias técnicas y blandas imprescindibles para su desarrollo profesional.

Competencias técnicas:

- Conocimiento del marco legal: Código Civil, LAU, Ley de Vivienda, protección de consumidores.
- Valoración de inmuebles: análisis comparativo de mercado, cálculo de rentabilidad y estimación de precio óptimo.
- Manejo de herramientas digitales: CRM, portales inmobiliarios, redes sociales, visitas virtuales.

- Gestión de documentación: contratos, escrituras, certificados energéticos y registros.

Competencias blandas:

- Empatía y escucha activa: comprender necesidades y emociones del cliente.
- Comunicación clara y persuasiva: transmitir información compleja de manera comprensible.
- Negociación efectiva: lograr acuerdos satisfactorios para ambas partes.
- Gestión emocional: manejar situaciones de tensión y frustración.
- Ética profesional: actuar con transparencia, legalidad y responsabilidad.

Ejemplo de aplicación de competencias blandas:

En una negociación, un cliente solicita un 10% de descuento en un piso con un precio adecuado. El vendedor utiliza la empatía y la persuasión para explicar el precio y ofrece alternativas (fecha de entrega flexible, muebles), llegando a un acuerdo mutuamente satisfactorio.

4.4. Ética en el mercado inmobiliario

La ética profesional es la columna vertebral necesaria para asegurar confianza, reputación y viabilidad de negocio.

Principios básicos:

- Transparencia: Precisa información sobre precios, características y pesos del inmueble.
- Legalidad: Cumplimiento de leyes y regulaciones en vigor.
- Confidencialidad: Protección de datos y privacidad del cliente (RGPD).
- Imparcialidad: Defender intereses de ambas partes equilibradamente.
- Responsabilidad: Asumir fallos y ofrecer soluciones eficaces y rápidas.

Caso ilustrativo:

Un propietario oculta la existencia de cargas hipotecarias sobre su propiedad, porque pidió un préstamo y dio la propiedad como aval. El comercial debe informar al comprador del estado de cosas para evitar un conflicto jurídico, y enfrentar la operación con transparencia y ética profesional.

4.5. Comparativa internacional del rol del agente inmobiliario

País	Características del agente inmobiliario	Diferencias con España
EE.UU.	Realtors colegiados y con licencia obligatoria	Mayor profesionalización y control legal
Reino Unido	Estate agents, enfoque local, autorregulación	Menor regulación oficial
Francia	Carte Professionnelle obligatoria	Obligación legal de titulación y registro
España	Sin colegiación obligatoria, formación depende de empresa	Mercado heterogéneo, necesidad de profesionalización

Comentario:

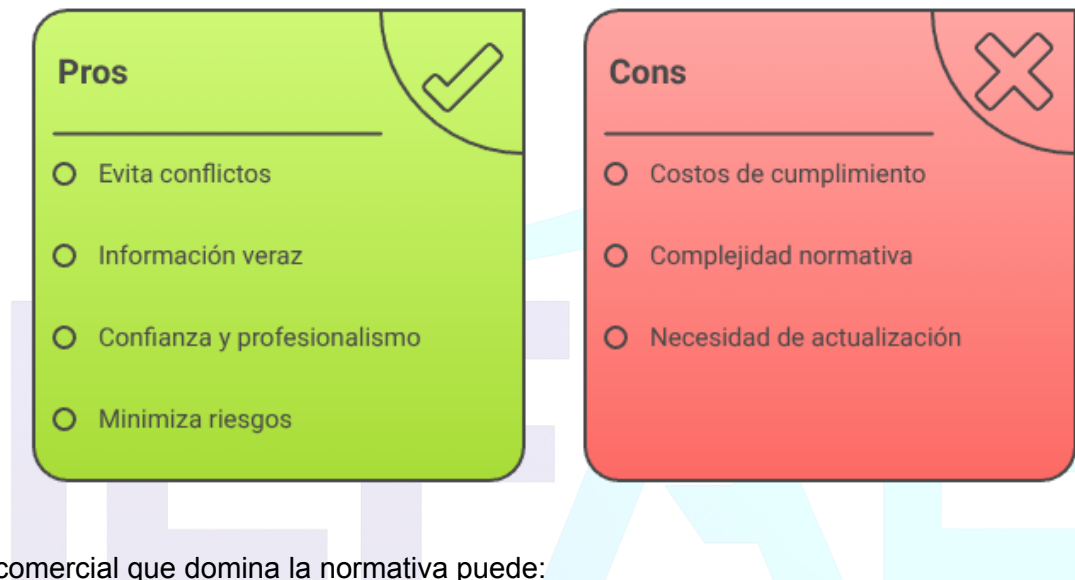
La falta de regulación obligatoria en España hace que la formación de comerciales sea un factor clave para diferenciarse y ofrecer un servicio profesional, seguro y de calidad.

5. Marco normativo básico del sector inmobiliario en España

5.1. Importancia de la normativa para el comercial inmobiliario

El conocimiento jurídico es imprescindible para cualquier comercial inmobiliario, aunque no se espere que sea abogado. La normativa protege tanto al comprador como al vendedor y define los límites y obligaciones en todas las fases de la operación: captación, promoción, negociación y cierre.

Dominio de la normativa comercial



Un comercial que domina la normativa puede:

- Evitar conflictos legales.
- Proporcionar información veraz y completa a clientes.
- Incrementar la confianza y profesionalismo de la agencia.
- Minimizar riesgos de responsabilidad civil y económica.

Ejemplo práctico:

Un comprador pregunta sobre un piso con cargas hipotecarias. El comercial, advertido de la obligación informativa de acuerdo con el Código Civil, explica al cliente la situación y se coordina con el propietario para la regularización de la operación.

5.2. Normativa fundamental en el mundo inmobiliario

A) Código Civil (1889)

- Rige los contratos de compraventa (arts. 1445-1524).
- Establecer deberes y obligaciones del vendedor y del comprador: entrega de la cosa, entrega del precio, garantía frente a cargas ocultas.
- Art. 1454: Contrato de arras como garantía de cumplimiento.

Ejemplo práctico:

Un cliente deposita 15.000 € en concepto de arras. Si el vendedor incumple, debe restituir doble; si se retira el comprador, pierde la señal.

B) Ley de Arrendamientos Urbanos (LAU, Ley 29/1994 y reformas posteriores)

- Regula contratos de arrendamiento de vivienda y uso diferente de vivienda (locales, oficinas).
- Mínimo de duración de contratos de vivienda: 5 años si arrendador persona física, 7 años si jurídica.
- Fianza obligatoria: 1 mes para vivienda, 2 meses para locales.
- Derechos del inquilino: prórroga obligatoria, limitación de garantías adicionales, derecho a información sobre gastos.

Ejemplo práctico:

Un contrato de alquiler de 1 año en Madrid. La LAU obliga a prorrogarlo hasta 5 años salvo causas legales de terminación anticipada.

C) Ley por el Derecho a la Vivienda (2023)

- Precio máximos en áreas tensionadas.
- Derechos fortalecidos de inquilinos.

- Identificación de grandes propietarios de vivienda.

Ejemplo práctico:

Un dueño en área tensionada no puede elevar el alquiler al azar; debe cumplir los límites establecidos por ley.

D) Ley de Defensa de Consumidores y Usuarios (Texto Refundido RDL 1/2007)

- Deber de información clara y veraz.
- Prohibición de cláusulas abusivas en contratos.
- Protección de arrendatarios y compradores como consumidores.

Ejemplo práctico:

Un anuncio de una casa dice que dice 90 m², pero en realidad tiene 70 m², lo que podría ser calificado de publicidad engañosa.

E) Reglamento General de Protección de Datos (RGPD, UE 2016/679)

- Regula tratamiento de datos personales de clientes.
- Obliga a informar sobre uso de datos y obtener consentimiento expreso.
- Requiere seguridad en la manipulación de bases de datos y expedientes.

Ejemplo práctico:

No se puede llamar al teléfono de un cliente para mandar promociones sin su autorización.

5.3. Obligaciones legales básicas del comercial inmobiliario



- Publicidad veraz: datos precisos sobre precio, superficie, características y cargas del inmueble.
- Entrega de documentación: escritura, certificado energético, nota simple registral, recibo de IBI.
- Depósito de fianza: obligación de inscribirlo en organismo autonómico competente (e.g., INCASOL en Cataluña).
- Protección de datos: inscripción de ficheros y tratamiento según RGPD.
- Prevención de blanqueo de capitales: identificación obligatoria del cliente en operaciones de alto importe.

5.4. Jurisprudencia aplicable

- STS 25/04/2013: consecuencias legales y económicas que enfrenta un agente inmobiliario cuando no cumple con las obligaciones acordadas en el contrato que le vincula con un cliente (propietario o comprador), que se traduce en pérdida de la comisión, así como indemnizar por daños y perjuicios.

- TJUE 21/12/2016: **nulidad de las cláusulas suelo** en las hipotecas por falta de transparencia

Comentario práctico:

Estos precedentes demuestran que el comercial juega un papel activo en la prevención de conflictos legales, informando adecuadamente a clientes y evitando responsabilidades.

5.5. Tipos de contratos más comunes y su regulación

Tipo de contrato	Regulación	Objeto	Duración típica	Ejemplo
Compraventa	Código Civil	Transmisión de propiedad	Hasta firma	Compra de un piso en Barcelona
Arras	Código Civil	Garantía de cumplimiento	1–3 meses	Entrega de señal para compra
Arrendamiento vivienda	LAU	Uso de vivienda habitual	Mín. 5 años	Alquiler de piso en Madrid
Arrendamiento uso distinto	LAU	Local u oficina	Libre según acuerdo	Alquiler de local comercial
Encargo de venta (mandato)	Código Civil	Autorización para intermediar	Libre	Exclusiva de venta de vivienda

5.6. Casos prácticos normativos

Caso 1: Arras incumplidas

- Propietario recibe arras de comprador: 10.000 €.
- El vendedor no quiere vender: tiene que devolver 20.000 € según el Código Civil.

Caso 2: Alquiler en zona tensionada

- Piso en Barcelona con límite de renta.
- Comercial avisa al propietario del tope legal; se evita sanción por infracción de la Ley de Vivienda 2023.

Caso 3: Protección de datos

- Cliente deja número de teléfono en portal inmobiliario.
- Comercial usa el número solo para dar respuesta a consulta, no envía publicidad sin acuerdo, respetando RGPD.

6. Casos prácticos, juego de roles, guiones y glosario

6.1. Casos prácticos completos

Caso práctico 1: Venta de una vivienda en Sant Andreu (Barcelona)

Situación:

El propietario quiere vender una planta de 90 m² por 250.000 €. Llama a la agencia para asesoramiento.

Paso 1: Captación y valoración

- El comercial analiza el mercado: ventas recientes en Sant Andreu, precios medios por metro cuadrado, patrones de demanda.
- Se fija precio de mercado: 248.000–255.000 €.

- Se revisa documentación: escritura, IBI, certificado energético, eventuales cargas hipotecarias.

Paso 2: Presentación de la propuesta al propietario

- Descripción de servicios: fotografía profesional, promoción digital y tradicional, gestión de visitas, asesoría legal y fiscal.
- Firma del encargo de venta, con cláusula de exclusividad y comisión.

Paso 3: Promoción y contacto con compradores

- Publicación en portales inmobiliarios y redes sociales.
- Filtrado de consultas y selección de clientes potenciales.

Paso 4: Visita y negociación

- Visita guiada: presentación de características y ventajas del inmueble.
- Identificación de necesidades del comprador: financiación, mudanza rápida.
- Negociación de precio: acuerdo final 252.000 €, con arras de 10.000 €.

Paso 5: Cierre de la operación

- Preparación del contrato de arras.
- Coordinación con notario y registrador para la escritura pública.
- Seguimiento hasta la entrega de llaves.

Caso práctico 2: Alquiler de un piso en Chamberí (Madrid)

Situación:

Piso de 3 habitaciones disponible para alquiler. El propietario busca inquilino solvente.

Paso 1: Captación

- Revisión de documentos: cédula de habitabilidad, certificado energético, IBI.

Paso 2: Promoción

- Publicación en portales, redes sociales y bases de datos internas.
- Recepción y filtrado de consultas.

Paso 3: Selección de inquilino

- Solicitud de documentación: referencias, contrato laboral, nómina.
- Programación de visitas y evaluación de candidatos.

Paso 4: Visita y negociación

- Explicación de condiciones: gastos, fianza, duración mínima.
- Gestión de objeciones: rebaja de renta negociada con ajuste en depósito.

Paso 5: Firma y entrega

- Preparación del contrato conforme LAU.
- Registro de fianza en organismo autonómico.
- Entrega de llaves y seguimiento inicial.

6.2. Juegos de rol

Juegos de rol 1: Llamada de captación a propietario

- Saludo y presentación: "Buenos días, le habla [Nombre] de [Agencia]. ¿Está pensando en vender o alquilar su vivienda próximamente?"
- Explicación de servicios de la agencia.
- Cierre: concertar cita presencial para valoración y firma de encargo.

Juegos de rol 2: Visita con comprador primerizo

- Saludo y establecimiento de conversación: "Encantado de conocerle, cuénteme qué busca exactamente en un piso."
- Recorrido explicativo destaca ventajas del inmueble y zona.

- Resumen de próximos pasos y documentación necesaria.

Juegos de rol 3: Negociación de objeciones de precio

- Comprador pide descuento del 10%.
- Estrategia: aclarar la razón del precio, comparación con otras propiedades.
- Ofrecer alternativas: flexibilidad en fecha de entrega, mobiliario incluido.

6.3. Guiones detallados

- Guion de visita con propietario
 1. Saludo y presentación.
 2. Explicación del proceso de venta o alquiler.
 3. Presentación de servicios de la agencia: marketing, visitas, asesoría legal.
 4. Revisión de documentación: escrituras, IBI, cargas, certificado energético.
 5. Resolución de dudas y firma del encargo de venta.
- Guion de visita con comprador o arrendatario
 1. Saludo y presentación.
 2. Preguntas abiertas para identificar necesidades y presupuesto.
 3. Recorrido del inmueble destacando ventajas.
 4. Resolución de dudas legales, financieras y fiscales.
 5. Acuerdo sobre próximos pasos: arras, contrato, notaría.

6.4. Glosario ampliado

Arras	Cantidad entregada como garantía de compraventa
Encargo de venta	Contrato que autoriza a la agencia a intermediar
Fianza	Depósito obligatorio en alquiler
LAU	Ley de Arrendamientos Urbanos
Valor de mercado	Precio estimado de venta del inmueble
Rapport	Técnica de comunicación para generar confianza
CRM	Herramienta de gestión de clientes
Cláusula abusiva	Condición contractual desproporcionada
Cédula de habitabilidad	Documento que certifica condiciones mínimas de vivienda
Certificado energético	Documento que indica eficiencia energética
Nota simple	Documento registral que informa de titularidad y cargas
Escritura pública	Documento notarial que formaliza la compraventa
Compraventa	Contrato por el cual se transfiere la propiedad

Mandato	Contrato de autorización para vender o alquilar
Propietario	Persona que posee el inmueble
Inquilino	Persona que arrienda un inmueble
Arrendador	Propietario que alquila un inmueble
Plusvalía municipal	Impuesto por incremento de valor del terreno
IBI	Impuesto sobre Bienes Inmuebles
Hipoteca	Garantía real sobre la vivienda para préstamo
Subrogación	Sustitución de una persona en obligaciones hipotecarias
Certificado registral	Documento que acredita situación jurídica del inmueble
Aval bancario	Garantía de pago por parte de un banco
Propiedad horizontal	Régimen de propiedad compartida en edificios
Comunidad de propietarios	Conjunto de propietarios en régimen horizontal
Provisión de fondos	Dinero anticipado para gastos de comunidad
Notario	Profesional que da fe pública de actos jurídicos

Registrador	Funcionario que inscribe derechos sobre inmuebles
Hipoteca inversa	Producto financiero para mayores de 65 años
Topes de renta	Límite legal en alquileres en zonas tensionadas
Publicidad veraz	Obligación de ofrecer información correcta
Blanqueo de capitales	Proceso ilegal de legalizar dinero ilícito
RGPD	Reglamento General de Protección de Datos
Contrato de arras	Contrato preliminar de compraventa
Contrato de alquiler	Documento que regula arrendamiento
Comisión de agencia	Honorario percibido por la intermediación
Exclusiva	Contrato que otorga derechos de venta única a una agencia
Gestión documental	Organización y control de papeles legales
Informe de tasación	Documento que determina valor del inmueble
Inspección técnica	Revisión de estado estructural de vivienda
Renovación de contrato	Prórroga del contrato de alquiler
Subarrendamiento	Arrendamiento parcial del inmueble a otra persona

Desistimiento	Renuncia de contrato previo a su cumplimiento
Promoción inmobiliaria	Proyecto de construcción y venta de inmuebles
Marketing inmobiliario	Estrategia para promocionar inmuebles
Lead	Cliente potencial interesado en inmueble
Negociación	Proceso de acuerdo entre partes
Cierre	Finalización de operación con firma
Postventa	Seguimiento tras venta o alquiler
Documentación legal	Todos los papeles necesarios para operación
Confidencialidad	Protección de datos y privacidad del cliente
Generar retorno	Medir y obtener un beneficio económico o de otro tipo como resultado directo de tus actividades de marketing
Role play	Juego de rol. Los participantes asumen un personaje (comprador, vendedor, comercial,...) e improvisan una conversación.

6.5. Trabajo práctico final del módulo

Actividad:

El estudiante debe llevar a cabo un plan de captación de propiedades, que incluya:

1. Selección ficticia o real del inmueble.
2. Dónde encontrar a propietarios dispuestos a alquilar o vender.
3. ¿Cómo ponerse en contacto con los propietarios?
4. Recursos de tiempo y dinero asignados para encontrar propietarios
5. Medir resultados.

Objetivo: Integrar teoría, práctica, normativa y habilidades del comercial inmobiliario en un proyecto integral.

6 Conclusiones

1. Conocimiento del sector inmobiliario: Conocer el funcionamiento del mercado inmobiliario es fundamental para cualquier negocio. El conocimiento de los inmuebles tipo, segmentos de clientes, estructura de oferta y demanda, y localización influyente facilita orientar estrategias de captación y ventas de manera efectiva.
2. Identificación de oportunidades de negocio: El conocimiento de las tendencias de mercado, las demandas de clientes y los determinantes del valor de las propiedades te hace identificar oportunidades, predecir cambios y presentar soluciones ajustadas a cada tipo de cliente.
3. Bases de la venta inmobiliaria: El tema ofrece las fundaciones de la venta profesional: comunicación, escucha activa, reconocimiento de necesidades, presentación de propiedades y habilidades de persuasión. Todos estos son fundamentales para crear confianza y establecer relaciones sostenibles con los clientes.
4. Importancia del conocimiento del cliente: Segmentar y analizar a los clientes según sus necesidades, preferencias y capacidad económica para ajustar la oferta y

optimizar la posibilidad de éxito en la venta. Es esencial conocer el motivo de compra para diseñar estrategias efectivas.

5. **Ética y profesionalidad:** Incluso en los primeros pasos de la venta, es esencial actuar con honestidad, transparencia y respeto hacia los clientes. La profesionalidad construye reputación, genera confianza y establece bases sólidas para la carrera del comercial inmobiliario.
6. **Aplicación práctica mediante ejercicios y casos:** Los primeros ejercicios, tales como juegos de roles, análisis de características y simulacros de toque con clientes, te permiten a ti, alumno, aplicar teoría de forma instantánea y practicar para las ventas en el mundo real. Esta práctica favorece la internalización de conceptos y prepara al alumno para la situación real en el mercado.
7. **Base para el aprendizaje progresivo:** El Tema 1 sienta las bases de los siguientes módulos del curso, tales como normativa, marketing, técnicas de promoción, contenidos persuasivos y dirección de operaciones. Ofrece el marco conceptual y actitudinal necesario para la construcción de competencias avanzadas en los siguientes temas.

