

# sea un Agente Inmobiliario Xijese

Método **URealtor 360** 

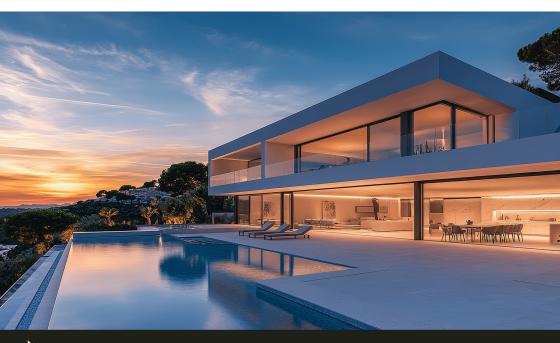
Una Visión Completa Del Mercado Inmobiliario

### **Concepto Central:**

**El Método URealtor 360** es una ruta integral de formación que transforma a cualquier aspirante en un agente inmobiliario independiente, profesional y exitoso, capaz de construir su propio negocio inmobiliario desde cero, con visión, estructura y herramientas modernas, de vanguardia adaptadas al mercado costarricense. Este método se basa en **360 grados** de preparación: conocimiento legal, marketing, herramientas tecnológicas, marca personal, estrategias comerciales y mentalidad empresarial.

# Objetivo general:

Formar agentes inmobiliarios con dominio estratégico del mercado inmobiliario costarricense, con un manejo adecuado de las herramientas tecnológicas, amplio conocimiento en legislación y habilidades de marca personal para posicionarse exitosamente en el eje inmobiliario.





#### Pilares del Método URealtor 360:

#### 1. Mentalidad Empresarial

- · Cómo pensar como dueño y no como vendedor.
- · Finanzas básicas, metas y plan de crecimiento.
- Escalar: de agente independiente a equipo inmobiliario.

#### 2. Ventas y Conversión

- · Proceso de cierre, manejo de objeciones.
- · Script de ventas, seguimiento y fidelización del cliente.
- · Estructura laboral matriz de conocimiento.

#### 3. Marca Personal y Posicionamiento

- · Diseño de su marca como agente.
- · Cómo inspirar confianza y diferenciarse.
- · Imagen profesional, comunicación y reputación digital.

## 4. Marketing Inmobiliario Estratégico

- · Estrategias de captación, venta y promoción.
- · Creación de contenido digital efectivo.
- · Pautas, redes sociales y branding de propiedades.
- · Plataformas de exposición.

## 5. Herramientas Tecnológicas

- · Fotografía con celular para listings de alto impacto.
- · CRM, automatización de tareas, generación de leads.
- · Programas de diseño gráfico y edición de Auto Gestión.

# 6.Fundamento Legal y Ético

- · Leyes costarricenses para operar correctamente.
- · Contratos, corretaje, arrendamientos y responsabilidades legales.







# Nivel 1: Fundamentos del Éxito Inmobiliario (Principiante)

#### Módulo 1: Introducción al Mercado Inmobiliario en Costa Rica

- · ¿Qué hace un agente inmobiliario?
- · Estructura del mercado nacional: Zonas, tipos de propiedad, tendencias.
- · Perfil del comprador costarricense.

# Módulo 2: Marco Legal y Ética Inmobiliaria

- Leyes inmobiliarias clave en Costa Rica: Ley 8422, arrendamientos, corretaje, LGAUS. (Ley General de Arrendamientos Urbanos y Suburbanos)
- · Ética profesional y responsabilidad legal.
- · Contratos y documentos básicos.

#### Módulo 3: Fundamentos del Mercadeo Inmobiliario

- ¿Qué es el mercadeo inmobiliario?
- · Canales tradicionales vs. digitales
- · Captación básica de propiedades y clientes

# Módulo 4: Fotografía Inmobiliaria con Teléfono Móvil

- · Composición y ángulos ideales.
- · Iluminación natural y limpieza visual.
- · Herramientas para edición de autogestión (apps recomendadas)





# Nivel 2: Posicionamiento y Estrategia (Intermedio)

#### Módulo 5: Marca Personal del Agente

- · Identidad, diferenciación y autoridad.
- · Creación de tu "pitch" personal.
- · Uso profesional de redes sociales.
- · Imagen de marca personal.
- · Etiqueta Inmobiliaria\*.

#### Módulo 6: Redes Sociales y Contenido Inmobiliario

- · Cómo crear contenido que vende: reels, historias, carruseles.
- · TikTok, Instagram y Facebook aplicados al Real Estate.
- · Herramientas: Canva, CapCut, Meta Business.
- Encuentra 24 vs Market Place.

#### Módulo 7: Publicidad y Análisis Digital

- · Pautas pagadas (Facebook Ads, Google Ads)
- · Presupuestos, segmentación y medición de resultados.
- · KPIs y embudos de venta inmobiliarios.

# Módulo 8: Atención al Cliente y Conversión

- · Servicio al cliente.
- · Objeciones frecuentes y cómo manejarlas.
- · Seguimiento post-visita y cierre relacional.
- · Scripts para llamadas y WhatsApp.





# **Nivel 3: Dominio y Escalamiento (Avanzado)**

#### Módulo 9: Estrategias de Captación y Exclusividad

- · Técnicas efectivas para obtener propiedades exclusivas.
- · Cómo presentar tu propuesta de valor.

# Módulo 10: Inversión y Proyectos Inmobiliarios

- · Cómo analizar proyectos de inversión.
- · Negociación con desarrolladores.
- · Presentación profesional a inversionistas.

#### Módulo 11: Automatización y Herramientas Avanzadas

- · Uso de CRM inmobiliario (Gratuito)
- · Chatbots, email marketing y funnels básicos.
- · Integraciones con redes sociales.
- · Uso de la Al para el sector Inmobiliario.

#### Módulo 12: Proyecto Final / Simulación Real

- · Creación de campaña de mercadeo completa para una propiedad.
- · Presentación de resultados y plan de acción real.
- Certificación Método Urealtor 360.







# Método **URealtor** 360

Una Visión Completa Del Mercado Inmobiliario

Teléfono: 8745-7979 / Email: info@urealtorcr.com 📵 👔 @URealtorcr



