



UREALTOR
Realty and **Learning**

Sea un **Agente**
Inmobiliario
Exitoso

Método **URealtor** **360**

Una **Visión** Completa Del Mercado **Inmobiliario**



Método URealtor 360 | Formación Integral en Mercadeo 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.



UREALTOR
Realty and Learning



Método URealtor 360 | Formación Integral en Mercadeo 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.



UREALTOR
Realty and **Learning**



Método URealtor 360 | Formación Integral en Mercadeo Inmobiliario.

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.



Método URealtor 360 | Formación Integral en Mercadeo Inmobiliario.

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 AI 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**.





UREALTOR
Realty and **Learning**

Método **URealtor** 360

Una **Visión** Completa Del Mercado **Inmobiliario**

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



@URealtorcr

