**ACTIVIDAD TEMA 7**

**Actividades y/o Tareas del tema 7**

Utilizar formato que viene en la parte de Anexo I

**Utilizar el siguiente formato para Actividades y/o Tareas**

Diseñe en el siguiente apartado la actividad **individual**. Tenga presente que ésta debe ser independiente a otros temas, tareas o actividades del curso.

Las siguientes preguntas pueden ser útiles para el desarrollo de la actividad:

¿Cómo se relaciona con la competencia?

¿Qué se va a lograr con el desarrollo de la actividad?

¿Con qué la va a realizar?

¿Cómo se demostrará?

Diseñar la actividad en el siguiente formato:

|  |  |
| --- | --- |
| Clave de actividad |  |
| Nombre de la actividad | Tipos de agente inmobiliario |
| Descripción de la actividad: | Los participantes analizarán información para realizar un cuadro de ventajas y desventajas de contratar los servicios de cada tipo de agente. |
| Objetivo de la actividad | Resaltar las cualidades de cada tipo de agente y con base en ellas recomendar los servicios de uno y otro dependiendo de la operación. |
| Técnica didáctica: casos, solución de problemas, ejercicio, etc. | Ejercicio |
| Palabras clave: | Franquicia, Agente inmobiliario, venta, renta, compra, AMPI, Agencia. |
| Duración | 2 horas |
| Requerimientos para la actividad | 1. Leer y analizar el tema 7. 2. Buscar artículos, impresos o digital, sobre:  * Las ventajas y desventajas de contratar un agente independiente. * Las ventajas y desventajas de contratar un agente asociado con otras franquicias de bienes raíces. |
| Desarrollo de la actividad | **Aplicando los conocimientos adquiridos durante esta parte del curso realiza lo siguiente:**   1. Con base en los artículos encontrados y el tema estudiado analiza en un documento (extensión 3 y 5 cuartillas):  * Una lista de ventajas y desventajas de contratar un agente independiente contra un agente perteneciente a una franquicia inmobiliaria. * Un cuadro comparativo de las ventajas y desventajas de contratar un agente independiente contra un agente perteneciente a una franquicia inmobiliaria.  1. Con base en el cuadro comparativo determina cuál es el agente adecuado para promocionar los siguientes inmuebles y describa brevemente porque:  * Casa habitación * Nave industrial * Desarrollo turístico * Edificio de usos mixtos |
|  | |  |  | | --- | --- | | **Criterio** | **Puntaje** | | 1. Identifica correctamente las cualidades de cada tipo de agente. | 40 | | 2. Identifica correctamente las áreas de oportunidad de cada tipo de agente. | 40 | | 3. Establece conclusiones y juicios de valor adecuados para recomendar un agente adecuado según el tipo de inmueble. | 20 | |
| Entregable(s): | Documento con el cuadro de ventajas y desventajas de contratar a un agente y su recomendación para cada uno de los inmuebles citados en el punto 5. |
| Año de creación: | 2015 |

**ACTIVIDAD TEMA 8**

**Actividades y/o Tareas del tema 8**

Utilizar formato que viene en la parte de Anexo I

**Utilizar el siguiente formato para Actividades y/o Tareas**

Diseñe en el siguiente apartado la actividad **individual**. Tenga presente que ésta debe ser independiente a otros temas, tareas o actividades del curso.

Las siguientes preguntas pueden ser útiles para el desarrollo de la actividad:

¿Cómo se relaciona con la competencia?

¿Qué se va a lograr con el desarrollo de la actividad?

¿Con qué la va a realizar?

¿Cómo se demostrará?

Diseñar la actividad en el siguiente formato:

|  |  |
| --- | --- |
| Clave de actividad |  |
| Nombre de la actividad | Estructura de las agencias inmobiliarias. |
| Descripción de la actividad: | Los participantes realizarán el ejercicio de elaborar el plan de negocio para establecer una agencia inmobiliaria. |
| Objetivo de la actividad | Identificar los principales aspectos a considerar para poder levantar una estructura sólida para una agencia inmobiliaria. |
| Técnica didáctica: casos, solución de problemas, ejercicio, etc. | Investigación |
| Palabras clave: | Franquicia, Agente inmobiliario, Venta, Renta, Compra, AMPI, Agencia, Captador, Prospectador |
| Duración | 3 horas |
| Requerimientos para la actividad | 1. Leer y analizar el tema 8. 2. Buscar cotizaciones de franquicias inmobiliarias. |
| Desarrollo de la actividad | **Aplicando los conocimientos adquiridos durante esta parte del curso realiza lo siguiente:**  Con base en lo estudiando anteriormente, buscarás abrir una franquicia y establecerte como agente inmobiliario, para esto deber realizar un informe que avale tu decisión:   1. Realiza un presupuesto estimado general de inversión, incluyendo el costo de la franquicia, el alquiler del establecimiento, papelería, equipo de cómputo, mobiliario, publicidad por diversos medios, entre otros. 2. De acuerdo a la inversión, realiza una proyección de ventas mensuales requerida para recuperar la inversión en un máximo de 2 años. 3. Realiza una descripción breve de la misión y visión del negocio. 4. Realiza una breve descripción del enfoque y mercado objetivo de la franquicia. 5. Realiza un organigrama de la estructura de personal con el cual iniciará la franquicia a trabajar. 6. Defina una estrategia que permita el crecimiento sostenido de la franquicia en los siguientes 5 años, puede tomar como base aspectos como:  * Capacitacion. * Alianzas estratégicas. * Reclutamiento de agentes. * Creación de cartera. * Promoción efectiva. * Análisis estadístico. * Otros |
|  | |  |  | | --- | --- | | **Criterio** | **Puntaje** | | 1. Realiza cálculos y estimados de inversión y ventas acertados o muy aproximados. | 40 | | 2. Define una estructura de negocio lógica, alineada y coherente en cada uno de sus aspectos. | 40 | | 3. Presenta un acertado cuadro de recursos materiales y humanos, requeridos para el arranque del negocio. | 20 | |
| Entregable(s): | Documento con el plan de negocio para la puesta en marcha de un negocio inmobiliario. |
| Año de creación: | 2015 |

**ACTIVIDAD TEMA 9**

**Actividades y/o Tareas del tema 9**

Utilizar formato que viene en la parte de Anexo I

**Utilizar el siguiente formato para Actividades y/o Tareas**

Diseñe en el siguiente apartado la actividad **individual**. Tenga presente que ésta debe ser independiente a otros temas, tareas o actividades del curso.

Las siguientes preguntas pueden ser útiles para el desarrollo de la actividad:

¿Cómo se relaciona con la competencia?

¿Qué se va a lograr con el desarrollo de la actividad?

¿Con qué la va a realizar?

¿Cómo se demostrará?

Diseñar la actividad en el siguiente formato:

Actividad para versión presencial ejecutiva y semestral

|  |  |
| --- | --- |
| Clave de actividad |  |
| Nombre de la actividad | Estrategia de la promoción. |
| Descripción de la actividad: | Los participantes realizarán una investigación para identificar cuáles son los medios más utilizados para promocionar inmuebles. |
| Objetivo de la actividad | Identificar las principales estrategias utilizadas para publicidad por las principales agencias inmobiliarias. |
| Técnica didáctica: casos, solución de problemas, ejercicio, etc. | Investigación |
| Palabras clave: | Franquicia, Agente inmobiliario, Venta, Renta, Compra, AMPI, Agencia, Captador, Prospectador. |
| Duración | 3 horas |
| Requerimientos para la actividad | 1. Visita portales, periódicos, revistas o publicaciones en donde se puedan encontrar inmuebles en oferta de renta o venta. 2. Documenta dichos portales, periódicos, revistas o publicaciones (impresos o digitales). |
| Desarrollo de la actividad | **Aplicando los conocimientos adquiridos durante esta parte del curso realiza lo siguiente:**  Reúne en un documento (extensión 3 o 4 cuartillas) la siguiente información:   1. Una lista de portales, periódicos, revistas y/o publicaciones en donde se puedan encontrar inmuebles en oferta de renta o venta. 2. Una vez que has visitado y documentado diferentes portales, periódicos, revistas o publicaciones, identifica en lo siguiente:  * ¿Cuáles son los tipos de inmuebles que más se publican en estos sitios? * ¿Cuáles son los medios más utilizados para promocionar desarrollos de gran magnitud? * ¿Cuáles son los medios utilizados para promocionar desarrollos turísticos o casa-habitación en zonas turísticas?  1. Realiza un resumen de la información básica que se publica generalmente en cada espacio para dar publicidad a los inmuebles. 2. Con base en esta información realiza un cuadro comparativo en donde muestre cuál es el medio más utilizado para promocionar los siguientes inmuebles:  * Casa habitación * Nave industrial * Desarrollo turístico * Edificio de usos mixtos * Centros comerciales * Departamentos * Terrenos |
|  | |  |  | | --- | --- | | **Criterio** | **Puntaje** | | 1. Identifica una amplia variedad de sitios o medios publicitarios. | 40 | | 2. Identifica la esencia de los mensajes y spots de publicidad. | 40 | | 3. Establece conclusiones y juicios de valor relevantes respecto a la estrategia publicitaria. | 20 | |
| Entregable(s): | Documento con la lista de los portales, las preguntas, el resumen y el cuadro comparativo que muestre los medios publicitarios más utilizados. |
| Año de creación: | 2015 |

**ACTIVIDAD TEMA 10**

**Actividades y/o Tareas del tema 10**

Utilizar formato que viene en la parte de Anexo I

**Utilizar el siguiente formato para Actividades y/o Tareas**

Diseñe en el siguiente apartado la actividad **individual**. Tenga presente que ésta debe ser independiente a otros temas, tareas o actividades del curso.

Las siguientes preguntas pueden ser útiles para el desarrollo de la actividad:

¿Cómo se relaciona con la competencia?

¿Qué se va a lograr con el desarrollo de la actividad?

¿Con qué la va a realizar?

¿Cómo se demostrará?

Diseñar la actividad en el siguiente formato:

|  |  |
| --- | --- |
| Clave de actividad |  |
| Nombre de la actividad | Ciclo de comercialización inmobiliaria. |
| Descripción de la actividad: | Los participantes elaborarán un requerimiento de propiedad, un tour con opciones para visitar y un documento de oferta y aceptación de propuesta. |
| Objetivo de la actividad | Proponer nuevos planes de desarrollo para el ciclo de comercialización inmobiliaria. |
| Técnica didáctica: casos, solución de problemas, ejercicio, etc. | Investigación |
| Palabras clave: | Franquicia, Agente inmobiliario, Venta, Renta, Compra, Tour, Oferta, Cierre. |
| Duración | 3 horas |
| Requerimientos para la actividad |  |
| Desarrollo de la actividad | **Aplicando los conocimientos adquiridos durante esta parte del curso realiza lo siguiente:**   1. Realiza una descripción del inmueble requerido, como si fuera usted un cliente prospecto, ya sea para venta o renta. 2. Investiga en cualquiera de los portales sugeridos a lo largo del curso e identifica, por lo menos 3 o 4 propiedades con características similares, para proponer al cliente prospecto. 3. Realiza una impresión en .pdf de la ficha técnica de cada una de estas propiedades, con la información suficiente que pueda ser cuestionada en el momento de la visita de cada uno de ellos. 4. Selecciona de manera ficticia cualquiera de las propiedades como si fuera usted el cliente prospecto. 5. Redacta una carta-oferta a su libre criterio sobre la propiedad seleccionada, incluyendo :  * Forma de pago * Monto de la oferta * Lugar de pago * Vigencia de la oferta * Condiciones generales  1. Redacta una carta de aceptación, a su libre criterio, con las condiciones del propietario y un listado de papelería requerida para ambas partes. |
|  | |  |  | | --- | --- | | **Criterio** | **Puntaje** | | 1. Realiza una descripción clara del requerimiento. | 40 | | 2. Define ofertas adecuadas para el cliente, de acuerdo con el requerimiento y selecciona el inmueble adecuado con un criterio lógico. | 40 | | 3. Presenta formatos adecuados para las operaciones de oferta y aceptación de propuesta. | 20 | |
| Entregable(s): | Reporte de una operación de ficticia de promoción de inmueble desde el requerimiento hasta la aceptación de la oferta. |
| Año de creación: | 2015 |