

FPI_ Finanzas Para Inmobiliarios

FINANZAS PARA INMOBILIARIOS

Basado en la metodología de aprendizaje y transversalidad de SIRA-CRS Spain presentamos el primer módulo destinado a aquellos inmobiliarios que quieren aprender a informar de forma transparente, ayudar y guiar a los compradores en el proceso de contratación de un préstamo hipotecario. Si crees que controlar la financiación de una operación te puede diferenciar ante un cliente y ser más eficiente, éste es tu curso.



TEMARIO Finanzas para Inmobiliarios 1

Capítulo

1

Mapa de la situación financiera.

- Cómo se articula el mapa de compra ventas en España (crecimiento por comunidad autónoma)
- Previsiones de los principales estudios acerca de la evolución de compra de vivienda con préstamo hipotecario en los próximos años.
- ¿Dónde está España situada en el ranking de contratación hipotecaria comparado con otros países?
- Por qué es necesario realizar esta formación y qué ventajas objetivas podremos ofrecer a nuestro cliente.

Capítulo

2

Conceptos financieros básicos

- Qué entidades están facultadas para prestar dinero, cuál es su metodología, cuáles de ellas están auditadas por el Banco de España.
- ¿Cómo se financia un banco? ¿Qué sistemas utiliza para obtener el capital para prestar?
- La diferencia entre un crédito y un préstamo
- Definición de una hipoteca. Tipos de hipoteca.
- Índices de referencia y cómo evolucionan. ¿Qué es el Euribor y cómo se calcula?
- Los conceptos que debes conocer para informar de forma transparente a un cliente que busca financiación.

Capítulo

3

Mapa de Experiencia del Cliente

- Con casos prácticos analizamos los puntos de fricción durante el proceso entre una compra y la contratación de una hipoteca; cómo afrontarlos, cómo evitarlos y cómo suavizarlos.
- Tratamos conceptos como FIPER, FIPRE y oferta vinculante y cómo afectan a nuestro cliente durante el proceso de la contratación de una hipoteca.

Capítulo

4

Control de la experiencia cliente.

- ¿Cuál es el modo más eficiente de ofrecer nuestro servicio? ¿Qué propuesta de valor tiene que tener mi agencia inmobiliaria para poder ofrecer un servicio de 360° a su cliente?
- Analizaremos con el mapa de eficiencia cómo debe darse el proceso, qué metodología implantar y sobre todo, qué impacto tiene económicamente la puesta en práctica de un modelo de eficiencia en nuestra inmobiliaria.

Capítulo

5

El diseño del mensaje:

- Cómo definir la propuesta de valor y la promesa de marca.
- Cómo diseñar un mensaje para impactar a nuestro cliente y mensajes debemos evitar.
- El servicio total a un cliente implica recomendación. Analizaremos a través de estudios, qué grado de recomendación tiene el sector inmobiliario, y cómo mejorarlo.

Capítulo

6

Perfiles económicos y conceptos de riesgo.

- ¿Qué perfiles económicos tenemos en el mercado?
- ¿Cómo los evalúa habitualmente la banca?
- ¿Qué factores influyen en si una operación tiene o no tiene posibilidades?
- ¿Qué criterios de estudio y riesgo tienen las entidades financieras para conceder préstamos hipotecarios?
- En modo práctico, analizaremos desde la perspectiva de un analista de riesgo, distintas operaciones y compartiremos criterios.

Capítulo

7

Método de comparación de ofertas hipotecarias:

- ¿Qué es el TAE y el TIN?
- ¿Cómo comparo si una hipoteca es más económica que otra? ¿Tengo solo en cuenta la cuota mensual? ¿Qué son las vinculaciones?
- ¿Cómo afecta a un cliente que contrata un préstamo hipotecario?
- Con un caso práctico, veremos cómo aconsejar a un cliente qué préstamo hipotecario le conviene.