

MARKETING Y PROMOCIÓN INMOBILIARIA

SKU: EVOL-1513-VNO-A | **Categorías:** [ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN](#), [Comercio y Marketing](#), [Inmobiliaria](#), [Inmobiliaria](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [50](#)

Acreditado por Universidad [SI](#)

Créditos ECTS [2](#)

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

Marketing y promoción inmobiliaria

Objetivos

- Aplicar técnicas de promoción de distintas carteras de inmuebles
- Elaborar documentos y/o elementos promocionales sencillos de inmuebles, en diferentes soportes/medios, adaptados a las principales acciones de promoción inmobiliaria
- Preparar el plan de promoción de un conjunto de inmuebles elaborando los documentos y/o elementos promocionales del mismo

Contenidos

UD1. Marketing y comunicación en el sector inmobiliario.

- 1.1. Conceptos básicos de marketing aplicados a la comercialización inmobiliaria.
- 1.2. El plan de marketing.
- 1.3. El plan de medios y comunicación.
- 1.4. Las acciones comerciales en el sector inmobiliario.
- 1.5. Las campañas publicitarias periódicas o puntuales.
- 1.6. Marketing directo.
- 1.7. Telemarketing y gestión de relaciones con clientes (CRM).

UD2. Organización de la promoción comercial inmobiliaria.



- 2.1. Los puntos de venta de inmuebles.
- 2.2. Líneas de producto y estrategias de posicionamiento.
- 2.3. El proceso de decisión de compra.
- 2.4. Información gráfica de los productos inmuebles.
- 2.5. Documentación de la promoción comercial de inmuebles.

UD3. Medios y soportes de promoción comercial inmobiliaria.

- 3.1. El diseño del mensaje comercial:.
- 3.2. Medios e instrumentos de promoción.
- 3.3. Soportes de promoción inmobiliaria.

El marketing y la promoción inmobiliaria desempeñan un papel fundamental en el éxito del sector de bienes raíces, ya que ayudan a generar interés, aumentar la visibilidad y cerrar transacciones de manera efectiva. En un mercado cada vez más competitivo, contar con estrategias sólidas de marketing y promoción se vuelve esencial para destacar entre la multitud y alcanzar los objetivos comerciales.

Una de las principales ventajas del marketing inmobiliario es su capacidad para llegar a una audiencia más amplia y específica. A través de diversas plataformas y herramientas, como redes sociales, sitios web especializados, anuncios en línea y marketing por correo electrónico, los agentes inmobiliarios pueden llegar a compradores potenciales en todo el mundo. Esto no solo aumenta las posibilidades de encontrar el comprador adecuado para una propiedad, sino que también maximiza su exposición en el mercado.

Además, el marketing inmobiliario permite resaltar las características únicas y los puntos de venta de una propiedad. Desde imágenes de alta calidad hasta descripciones detalladas y recorridos virtuales, estas estrategias ayudan a mostrar una propiedad de manera atractiva y persuasiva, lo que aumenta las posibilidades de generar interés y recibir ofertas competitivas.

Por otro lado, la promoción inmobiliaria se centra en actividades dirigidas a promover una propiedad específica o un desarrollo inmobiliario en particular. Esto puede incluir la organización de eventos de puertas abiertas, la distribución de folletos y volantes, la publicidad en medios impresos y digitales, y la colaboración con otros profesionales del sector. Estas acciones no solo atraen la atención de posibles compradores, sino que también ayudan a construir relaciones con la comunidad local y a establecer la reputación del agente o la agencia inmobiliaria.

Otro aspecto importante del marketing y la promoción inmobiliaria es su capacidad para generar confianza y credibilidad en el mercado. Al utilizar estrategias de marketing sólidas y ofrecer información transparente y precisa sobre las propiedades, los agentes inmobiliarios pueden ganarse la confianza de los compradores y vendedores potenciales. Esto es crucial en un mercado donde la confianza y la credibilidad son elementos clave en el proceso de toma de decisiones de los clientes.

En resumen, el marketing y la promoción inmobiliaria son herramientas indispensables para el éxito en el sector de bienes raíces.



Al aprovechar estas estrategias de manera efectiva, los agentes inmobiliarios pueden aumentar la visibilidad de las propiedades, generar interés entre los compradores potenciales y cerrar transacciones de manera exitosa.

Si te gustó este curso también te puede gustar este [Técnicas de Captación e Intermediación Inmobiliaria](#)

Síguenos en [Instagram](#)

