

05

AGENTES INMOBILIARIOS

GUÍA PRÁCTICA DEL MÉTODO

05 — Agentes inmobiliarios · Itinerario formativo

Una primera aproximación al método Design Algorithm Academy

Esta guía ofrece una primera introducción al itinerario **05 — Agentes inmobiliarios** de la Design Algorithm Academy y a los principios metodológicos que lo sustentan.

El documento no sustituye el programa formativo completo, pero permite comprender su estructura y los principales temas que aborda: proyecto, negocio, contratos, construcción, presupuesto, calidad, comunicación e identidad profesional.

El itinerario 05 — Agentes inmobiliarios consta de 4 módulos y 18 lecciones. A continuación, el mapa del itinerario y el contenido de cada lección.

Las cinco categorías

Los cursos y las consultas en línea de la Academia se dividen en cinco categorías, cada una con sus objetivos y su público.

01 Estudiantes

02 Profesionales

03 Para todos

04 Inversores inmobiliarios

05 Agentes inmobiliarios [ESTE ITINERARIO](#)

Mapa del itinerario

4 módulos, 18 lecciones: de la comunicación entre los actores del proceso a las herramientas del método y la identidad profesional.

0 Introducción

2 lecciones · 0.1 · 0.2

1 El algoritmo de proyecto

5 lecciones · 1.1 · 1.2 · 1.3 · 1.4 · 1.5

2 Contratos y gestión del proceso

5 lecciones · 2.1 · 2.2 · 2.3 · 2.4 · 2.5

3 Agente inmobiliario

6 lecciones · 3.1 · 3.2 · 3.3 · 3.4 · 3.5 · 3.6

MÓDULO



Introducción

2 LECCIONES

0.1

INTRODUCCIÓN A TODOS LOS CURSOS

En este primer vídeo del módulo n.º 0 presentamos la academia Design Algorithm Academy, indicando el objetivo y la estructura de los cursos y de las consultas en línea, divididos en cinco categorías: 1) estudiantes; 2) profesionales; 3) para todos; 4) inversores inmobiliarios y 5) agentes inmobiliarios.

0.2

EL PROCESO DE COMUNICACIÓN

En este segundo vídeo del módulo n.º 0 presentamos el proceso de comunicación entre los principales actores del proceso de negocio, que comienza en la fase de concepto y concluye con la realización completa bajo la fórmula «llave en mano». La comunicación es uno de los puntos clave del correcto desarrollo de cualquier proceso y, por ello, exige la máxima atención.

MÓDULO

01

El algoritmo de proyecto

5 LECCIONES

1.1

EL ALGORITMO DE PROYECTO

En esta primera lección del módulo n.º 1 definimos nuestro algoritmo de proyecto, recordando su origen italiano (1994) y el motivo de su nacimiento (ley 109/94). Comparamos la lógica del proceso de compra de un automóvil con la ilógica del proceso de realización de un proyecto de diseño, señalando el punto del que derivan todos los problemas.

1.2

EL DISEÑO COMO NEGOCIO

En esta segunda lección del módulo n.º 1 presentamos la importancia de la marca como referencia de un recorrido de identidad que define tanto el coste del producto como el valor que damos (o percibimos) de una determinada marca. Se indican algunos precios referidos a las realizaciones «llave en mano» y al coste del proyecto en la Federación de Rusia, en particular en Moscú.

1.3 DEL CONCEPTO A LA ENTREGA «LLAVE EN MANO»

En esta tercera lección del módulo n.º 1 se recorre, a grandes rasgos, el itinerario que hay que seguir desde el momento en que se identifica el inmueble que se va a reformar y los pasos siguientes, desde el concepto hasta completar todo el recorrido con la fórmula «llave en mano», sin olvidar, por ejemplo, la importancia de una correcta programación de la limpieza en obra.

1.4 LAS DIRECTRICES GENERALES

En esta cuarta lección del módulo n.º 1 se destaca la importancia de la oferta comercial del diseñador de interiores o del arquitecto como guía específica para el cliente potencial o el inversor inmobiliario, que necesita una visión clara tanto de todos los pasos necesarios como de todos los costes previstos, sin excluir ninguno, para tener una visión global de los plazos y de la inversión que debe realizar.

1.5

ASPECTOS LEGALES Y NORMAS

En esta quinta lección del módulo n.º 1 se destaca la importancia de la documentación contractual, de los mensajes escritos y de los actos correspondientes que será indispensable firmar, conservando los originales en un lugar seguro. La cantidad de contratos que se firmarán entre la fase de concepto y la conclusión «llave en mano» será considerable.

MÓDULO

02

Contratos y gestión del proceso

5 LECCIONES

2.1 EL CONTRATO DE PROYECTO

En esta primera lección del módulo n.º 2 se muestra que el algoritmo de proyecto propuesto exige dividir los contratos de proyecto en tres partes: la fase de concepto, la fase de definición del presupuesto y la fase de elaboración de los planos técnicos y de la documentación de trabajo, con una breve explicación de lo que se produce en cada contrato.

2.2 EL MANUAL DE INSTRUCCIONES DE LA CONSTRUCCIÓN

En esta segunda lección del módulo n.º 2 se muestra cómo el proyecto es el manual de instrucciones fundamental para todas las fases de la construcción y qué debe contener para cumplir su función, recordando que el proyecto es también un instrumento de comunicación y debe tener un lenguaje gráfico y técnico preciso que no deje espacio a las interpretaciones.

2.3 EL CONTRATO DE GESTIÓN DE LA FASE DE CONSTRUCCIÓN

En esta tercera lección del módulo n.º 2 se detalla la documentación fundamental que el proyectista debería recibir incluso antes de firmar el contrato de gestión de la fase de construcción. La lección precisa los puntos esenciales tanto del contrato como de la documentación que debe recibirse de la empresa constructora antes de iniciar la obra.

2.4 EL CONTRATO DE GESTIÓN DE LA FASE DE FINALIZACIÓN

En esta cuarta lección del módulo n.º 2 se detalla la documentación fundamental que el proyectista debería recibir incluso antes de firmar el contrato de gestión de la fase de finalización. La lección precisa los puntos esenciales del contrato, los detalles que no deben olvidarse y las aclaraciones que hay que solicitar a cada una de las empresas proveedoras implicadas durante toda la obra, que son muchas.

2.5 CONTROL DE LA CALIDAD, DEL PRESUPUESTO Y DE LOS PLAZOS

En esta quinta lección del módulo n.º 2 se muestra cómo la definición del término «calidad» parte de un proceso capaz de garantizar un determinado resultado gracias a una serie de fases de realización y de estándares específicos. Gracias al proceso seguido, nuestro algoritmo permite asegurar la calidad, el presupuesto y los plazos acordados.

MÓDULO

03

Agente inmobiliario

6 LECCIONES

3.1 EL BRIEFING, LA BASE DEL PROYECTO

En esta primera lección del módulo n.º 3 se destaca la importancia del briefing, o encargo técnico, que está en la base de cualquier proyecto. Dada su importancia, tanto técnica como jurídica, es fundamental que el briefing sea un manual visual que permita al cliente responder de forma sencilla e intuitiva. A partir de ahí se establece el diálogo correcto entre proyectista y cliente.

3.2 ANÁLISIS DEL MERCADO INMOBILIARIO

En esta segunda lección del módulo n.º 3 se destaca la importancia de conocer los parámetros de la ciudad en la que se ha decidido comprar un inmueble. Ya se trate de obra nueva o de reforma, hay que considerar las tendencias del mercado analizando, en primer lugar, la situación de los promotores inmobiliarios. Este breve análisis se ha realizado para las ciudades de Moscú y San Petersburgo.

3.3 LA CLASIFICACIÓN INMOBILIARIA

En esta tercera lección del módulo n.º 3 se destaca la importancia de conocer los parámetros de clasificación inmobiliaria y las diferencias — no solo de precio por metro cuadrado — entre la clasificación «confort» y, por ejemplo, la clasificación «premium». Es importante recordar que algunos parámetros no tienen el mismo peso de una ciudad a otra, por lo que es necesario ser experto en el sector y recurrir siempre a un profesional.

3.4 EL RETORNO DE LA INVERSIÓN — ROI

En esta cuarta lección del módulo n.º 3 se destaca la importancia de conocer la fórmula ROI — Return of Investment — para poder hacer una valoración previa antes de emprender la inversión propiamente dicha. Durante la lección se presentan cuatro cálculos distintos de ROI de obra nueva y uno de reforma en la ciudad de Moscú.

3.5 EL EQUIPO DE PROFESIONALES

En esta quinta lección del módulo n.º 3 se destaca la importancia de formar el equipo de profesionales incluso antes de realizar la inversión inmobiliaria, analizando las figuras profesionales que hay que identificar en cuatro fases distintas. La primera se refiere a la due diligence, la segunda a la fase de proyecto, la tercera a la fase de ejecución y la cuarta al uso del inmueble. Las figuras clave al inicio son el agente inmobiliario, el abogado y el proyectista.

3.6 CONCLUSIONES DEL CURSO

En esta sexta y última lección del módulo n.º 3 se repasa todo el itinerario formativo realizado desde la primera lección y qué conceptos y bases fundamentales hemos aprendido en nuestra condición de agente inmobiliario, en un recorrido que empieza con la due diligence y termina con el uso del inmueble. El objetivo del curso no es sustituir a uno o a todos los profesionales, sino disponer de los conocimientos técnicos, jurídicos y financieros que permitan crear un equipo de profesionales al servicio del cliente, garantizando la calidad de todo el recorrido.



DESIGN ALGORITHM ACADEMY

05 — Agentes inmobiliarios

[DESIGNALGORITHM.RU](https://designalgorithm.ru)

El programa completo, las demás categorías y las consultas en línea se presentan en el sitio de la Academia.