



INSTITUTO DE CAPACITACIÓN
HIPOTECARIA E INMOBILIARIA

Temario **2022**



Objetivo

Nuestro objetivo principal es ofrecer educación de calidad a cualquier persona interesada en especializarse y profesionalizarse en el sector hipotecario e inmobiliario.

Beneficio

Contamos con un amplio catálogo de cursos, abarcando diversos temas y áreas de conocimiento, con una modalidad flexible y organizada a partir de lecciones que contienen herramientas lúdicas, multimedia e hipertextuales, con el fin de ampliar tus conocimientos. Aunado a esto, nos caracterizamos por ser la única plataforma que te ofrece la herramienta **"conversa con"**, donde tendrás la oportunidad de escuchar valiosos puntos de vista y opiniones especializadas.

El modelo educativo de **E-ICHI** está reforzado por seis conceptos fundamentales.



Asincronía:

Nos adaptamos a tus necesidades, siendo un modelo flexible en el que no importan tus horarios de trabajo, donde vivas, las responsabilidades familiares y sociales que tengas, podrás acceder a los cursos a cualquier hora y desde donde estés.



Avances:

Tienes disponible consultar tu avance, y logros académicos.



Evaluación continua:

Este elemento permite al usuario poner a prueba los conocimientos adquiridos a lo largo de su capacitación, precisando que temas en específico debe reforzar.



Responsivo:

Nuestra plataforma se adapta a cualquier dispositivo en el que desees tomar tus cursos, ya sea tablets, teléfonos inteligentes, portátiles y PC.



Actualización:

Sabemos la importancia de actualizar tus conocimientos, y el valor que genera especializarte en tu profesión, es por ello que optimizamos nuestros contenidos constantemente manteniéndote informado y actualizado.



Recursos internos:

Tendrás a tu alcance herramientas que te apoyaran en tu capacitación, como son:

formatos, anexos, precalificadores, check list, audios, videos, artículos, webinars, fuentes de consulta y más.

Área

Bróker Hipotecario



Módulo 1: Conceptos y procesos implícitos en el trámite de un Crédito Hipotecario

- Introducción
- ¿Qué es un crédito hipotecario?
- Ejemplo práctico hipotecario
- Conceptos
- Inversión inicial del cliente
- Ejemplo práctico de un análisis de crédito hipotecario
- Conoce cuáles son las Instituciones que otorgan Créditos Hipotecarios
- Destinos de un crédito hipotecario
- ¿Qué son SOFOLES y SOMOFES?
- Esquemas de pago
- Conclusión
- Fuentes de consulta

Módulo 2: Primera etapa, perfilamiento del cliente.

- Introducción
- Procesos hipotecarios
- Primera etapa (Autorización del sujeto de crédito)
- Perfilamiento, simuladores e integración del expediente
- Integración de expediente (documentos y check list)
- Tiempos de respuesta, precalificaciones, autorizaciones
- Vencimiento de líneas de autorización.
- Conclusión
- Fuentes de consulta

Módulo 3: Segunda etapa, evaluación de la viabilidad y formalización del crédito.

- Integración y validación del expediente
- ¿Qué debo hacer una vez que tengo los documentos recopilados?
- Asignación de Unidad Valuadora y Asignación de Notaría
- Revisión y Confirmación del Avalúo
- Reconsideraciones de Avalúo

- Asignación de Notaría
- Certificación de Libertad de Gravamen
- Gastos notariales
- Confirmación de condiciones finales
- Programación de la firma
- FONDEO del crédito y tiempos estimados
- Conclusión
- Fuentes de consulta

Módulo 4: Banorte (1° etapa)

- Introducción
- Ventajas y Fortalezas
- Productos hipotecarios
- Productos con apoyo gubernamental
- Destinos bancarios
- Condiciones financieras y factores de pago
- Aforos
- Montos mínimos y máximos de crediticios
- Comisiones y gastos
- Políticas de evaluación del solicitante
- Cálculo de ingresos por economía
- Seguros y Coberturas
- Seguro de vida
- Seguro de desempleo
- Proceso de integración del expediente
- Uso y ejecución del simulador hipotecario
- Conclusión
- Fuentes de consulta

Módulo 5: Banorte (2° etapa)

- Flujo operativo del Banco
- Inmueble, comprador y vendedor
- Unidad valuadora
- Notaria y documentación
- Formalización y firma del crédito
- FONDEO del crédito y documentación para cobro
- Conclusión
- Fuentes de consulta

Módulo 6: Scotiabank (1° etapa)

- Introducción
- Ventajas
- Destinos hipotecarios
- Esquema de pago
- Factor de pago al millar
- Aforos
- Montos mínimos y máximo de crédito

Módulo 7: Scotiabank (2° etapa)

- Introducción
- ¿Por qué utilizar PRESTO?
- Pasos previos
- PRESTO
- Registro de crédito de adquisición
- Notificaciones de estatus
- Registros de condiciones financieras
- Carpetas de firma
- Fondeo
- Guardavalores
- Conclusión
- Fuentes de consulta

Módulo 8: Santander (1° etapa)

- Introducción
- Ventajas y Fortalezas
- Esquemas de pago
- Tasas de interés
- Aforos
- Montos mínimos y máximos del valor de la vivienda y del crédito
- Comisiones y gastos iniciales (avalúos)
- Políticas

Bróker Hipotecario

- Comprobación de ingresos
- Política cálculo de ingresos
- Política buro de crédito
- Seguros
- Check list para la integración del expediente
- Integración del expediente
- Simulador de Santander y uso de plataforma Hipoteca Online
- Conclusión
- Fuentes de consulta

Módulo 9: Santander (2° etapa)

- Introducción
- Flujo operativo del Banco
- Inmueble, comprador y vendedor
- Unidad valuadora
- Notaría y Documentación
- Formalización y firma del crédito
- Fondeo del crédito y documentación para cobro
- Conclusión
- Fuentes de consulta

Módulo 10: HSBC (1° etapa)

- Introducción
- Ventajas y fortalezas
- Destinos hipotecarios
- Tipos de hipotecas HSBC
- Esquema de financiamiento
- Condiciones financieras
- Hipotecas exclusivas
- Montos mínimos y máximos del crédito y de la vivienda
- Comisiones y gastos
- Figuras de crédito

Bróker Hipotecario

- Políticas
- Criterios de admisión
- Políticas de Capacidad de pago
- Buro de crédito
- Seguros
- Integración del expediente
- Simulador
- Conclusión
- Fuentes de consulta

Módulo 11: HSBC (2° etapa)

- Introducción
- Flujo operativo del banco
- Inmueble, comprador y vendedor
- Unidad valuadora
- Notaria y documentación
- Formalización y firma del crédito
- Fondo del crédito y documentación para cobro
- Conclusión
- Fuentes de consulta

Módulo 12: Citibanamex (1° etapa)

- Introducción
- Ventajas y fortalezas
- Destinos hipotecarios
- Esquemas de pago, Citibanamex ofrece
- Aforos
- Factores de pago y montos mínimos y máximos del crédito de vivienda
- Comisiones y gastos
- Políticas
- Buro de Crédito
- Seguros
- Integración del expediente
- Simulador
- Conclusión
- Fuentes de consulta

Módulo 13: Citibanamex (2° etapa)

- Introducción
- Estatus de solicitud
- Flujo operativo
- Características y condiciones de un inmueble
- Condiciones y políticas de un comprador
- Inmueble, comprador y vendedor
- Políticas y recomendaciones de avalúos
- Gestión de notaría
- Restricciones en notaría
- Última etapa
- Documentos requeridos para cobro de comisión
- Conclusión

Módulo 14: Afirme (1° etapa)

- Ventajas y fortalezas
- Destinos
- Productos
- Crédito Hipotecario Afirme
- Aforos
- Otros Aforos
- Comisiones y gastos
- Políticas
- Políticas de ingreso expediente
- Políticas de Buró de crédito
- Seguros
- Integración del expediente
- Simulador
- Conclusión
- Fuentes de consulta

Módulo 15: Afirme (2° etapa)

- Introducción
- Viabilidad del prospecto
- Flujo operativo de segunda etapa
- Inmueble
- Documentación
- Vendedor
- Unidad valuadora
- Proceso operativo Bróker-Banco-Notaria
- Formalización y firma del crédito
- Conclusión
- Fuentes de consulta

Módulo 16: Banregio

- Ventajas y Fortalezas
- Productos
- Destinos
- Productos
- Aforos
- Montos mínimos y máximos del crédito y de vivienda
- Comisiones y gastos
- Políticas y criterios de admisión
- Seguros
- Integración del expediente
- Simulador
- Conclusión
- Fuentes de consulta



Área
Asesores Inmobiliarios

Unidad 1: Los bienes inmuebles

- Introducción al curso
- Bienes raíces
- El desarrollo inmobiliario
- Conceptos de mercado y estudio inmobiliario
- Tipos de casas, ventajas y desventajas
- La determinación del valor de los bienes inmuebles

EVALUACIÓN

Unidad 2: Diseño y mantenimiento de un inmueble

- Identificación de los linderos en una propiedad
- Los planos urbanos
- Planos de vivienda para venta inmobiliaria
- Compra sobre planos
- Consejos prácticos sobre el mantenimiento de un bien inmueble
- Mantenimiento y mejoras de un bien inmueble

EVALUACIÓN

Unidad 3: Consideraciones generales sobre la gestión inmobiliaria

- Requisitos que debe cumplir un profesional inmobiliario para prestar sus servicios
- Idea de negocio rentable mediante la inversión inmobiliaria
- Lograr el éxito en los bienes raíces
- Desarrollar mejores inversiones
- Retorno de inversión
- El apalancamiento
- La amortización
- El corretaje inmobiliario
- Comprar o alquilar una casa

EVALUACIÓN

Unidad 4: Capacidades de los agentes inmobiliarios

- Las cualidades de los agentes inmobiliarios
- Consideraciones estratégicas para la comercialización de bienes inmuebles
- Vender una propiedad utilizando la neurociencia
- La conversación del contacto con los clientes
- Vocabulario para el agente de bienes raíces
- Estrategias para mostrar un inmueble de manera correcta

EVALUACIÓN

Unidad 5: Herramientas teórico-prácticas para la ejecución efectiva de la labor inmobiliaria

- Contrato de compraventa de bienes inmuebles
- Contrato de arrendamiento
- Contrato de comodato
- Crédito hipotecario y leasing financiero
- Consejos prácticos sobre el refinanciamiento de las hipotecas
- Pagar rápidamente una hipoteca
- La prescripción adquisitiva de dominio
- Concepto de donación
- Contrato de comisión y de corretaje

EVALUACIÓN

Unidad 6: Introducción a los aspectos de una ciudad y sus impactos inmobiliarios

- Introducción
- Desarrollo del sector inmobiliario
- La Ciudad y Origen
- De DF a CDMX
- El suelo de la CDMX
- Reglamento de construcción
- La forma de la ciudad
- La CDMX en sus inicios y Los censos
- Accesibilidad e Iconos Urbanos
- Limitantes y coexistencias
- Tipología de edificación

EVALUACIÓN

Unidad 7: Diferencia entre un bien mueble y un bien inmueble

- Conceptos básicos
- Definición de bien mueble
- Definición de bien inmueble
- Diferencia entre bien mueble e inmueble

EVALUACIÓN

Unidad 8: Asesor Inmobiliario

- Actividades principales de un agente inmobiliario
- Tipos de Agentes Inmobiliarios
- Riesgos para un Agente Inmobiliario
- Actividades principales

EVALUACIÓN

Unidad 9: Bienes Raíces

- Introducción al curso
- Los bienes raíces
- El Desarrollo Inmobiliario
- Tipos de casas y sus ventajas y desventajas
- El valor de los bienes raíces
- Desarrollo inmobiliario
- Las hipotecas

EVALUACIÓN



Área
Aspectos Legales

Módulo 1: Proceso de Gestión de Avalúos

- Función de los Intermediarios Financieros
- ¿Quién es y que hace la S.H.F.?
- Criterios para adecuadas garantías de Crédito Hipotecario
- Consideraciones para la autorización de un Crédito Hipotecario
- Avalúo
- Valuador y Unidad valuadora
- Conclusión
- Fuentes de Consulta

Módulo 2: Prevención de Fraude

- Objetivo
- Fraude corporativo
- Detección y prevención de fraude
- Consideraciones para los créditos hipotecarios
- Perfil de riesgo del cliente
- Actividades vulnerables relacionadas con el inmueble
- Guía para la detección y prevención de documentos falsos



Área Comercial

Módulo 1: Prospección de clientes

- Introducción al ciclo de ventas
- Apreciación Global
- Ciclo de ventas
- Llamada telefónica
- Posibles objeciones
- Práctica en el uso del spetch de ventas
- Manejo de objeciones
- Casos prácticos
- Hojas de evaluación

Módulo 2: Obtención de exclusivas

- Introducción
- Presentación de servicios
- Manual para la obtención de exclusivas
- Técnicas de venta de un inmueble

Módulo 3: Experiencia de compra

- El consumidor actual
- Sistema comercial
- Cómo colaborar dentro del modelo comercial
- Yo soy mi marca
- Empoderando a mi cliente
- Conoce los sesis principios de personalización de la atención
- ¿Qué es un buyer persona?
- ¿Qué es un arquetipo?
- Cómo construir una experiencia del cliente
- Preguntas frecuentes de acuerdo a cada etapa del cliente
- Protocolo para reactivar el interés del cliente

Recursos

- Formatos
- Anexos
- Precalificadores
- Check list
- Audios
- Vídeos
- Artículos
- Fuentes de consulta
- Anuestros webinars

Múltimedia:



Podcast



Conversa con



Archivos
digitales

Contacto

 **INSTITUTO DE CAPACITACIÓN
HIPOTECARIA E INMOBILIARIA**

Llámanos

 **55 6913 2280**

 **55 2644 2015**

 **55 1328 3667**

www.e-ichi.com.mx



ventas@e-ichi.com.mx
contacto@e-ichi.com.mx
coordinacion@e-ichi.com.mx

