

MASTER CLASS

El pricing en la estrategia de venta del Real Estate

Martes 26 de septiembre, 17h30



José Manuel Sánchez Rodríguez

MRICS RV Socio fundador de la consultora
de real estate Albus Leo



MASTER CLASS

El pricing en la estrategia de venta del Real Estate

Martes 26 de septiembre,
17h30



VEDICIÓNEDICIÓN
MÁSTER DE FORMACIÓN PERMANENTE EN
GESTIÓN INMOBILIARIA
ASSET, PROPERTY & REAL ESTATE MANAGEMENT

Contenidos:

En esta Máster Class de 45 minutos podrás obtener una visión integral sobre cómo maximizar el éxito en la comercialización de la obra nueva mediante un caso práctico real, centrándose en la relación crucial entre el pricing (estrategia de precios), la valoración y la estrategia de ventas. Descubriremos las claves para establecer precios adecuados para los proyectos inmobiliarios, valorar de manera efectiva las propiedades y diseñar estrategias de ventas exitosas para generar un alto nivel de interés y demanda en el mercado.

1. Pricing: Estableciendo Precios Óptimos

- Importancia del pricing en el éxito de una promoción.
- Factores a considerar al establecer los precios.
- Estrategias de fijación de precios: enfoque en el valor, competitivo y costeo.
- Evitando errores comunes en la fijación de precios.

2. Ritmos de Ventas: Identificando las Oportunidades

- Entendiendo los ritmos de ventas en el mercado inmobiliario.
- Análisis de la demanda y oferta en diferentes etapas del proyecto.
- Factores que afectan los ritmos de ventas.

3. Preguntas y respuestas

- Sesión interactiva para abordar preguntas y dudas de los participantes.

En esta Máster Class abordaremos todas aquellas cuestiones clave que determinan el pricing, ritmos de comercialización, y estrategia de venta y trabajaremos cómo analizarlos. Te ofreceremos los modelos de análisis y trabajaremos juntos a lo largo de la sesión.

ORGANIZADO POR:



ASISTENCIA VÍA STREAMING

GRATIS PREVIA INSCRIPCIÓN
<https://escuelaedificacion.org/eventos/formacion@aparejadoresmadrid.es>
91 701 45 00

EMPRESAS COLABORADORAS:

