



REAL ESTATE INTELIGENTE: IA, NEUROVENTAS, ANÁLISIS DE DATOS Y RENTABILIDAD APLICADOS AL NEGOCIO INMOBILIARIO

Profesora: **PM-BA-ARQ. EMILSE KASEM**

Inicia:
11 de Agosto

Duración:
6 clases

Horario:
18:00 a 21:00 hs

Modalidad:
Online / Zoom



 CAVERA@CAVERA.ORG.AR

 WWW.CAVERA.ORG.AR

 +54 9 11 6106-6823

FECHA: martes 11, 18 y 25 de agosto.2026
01, 08 y 15 de septiembre

HORARIO: 18 a 21 Hs.

PLATAFORMA: Zoom

OBJETIVOS ESPECIFICOS DEL CURSO

Brindar a agentes y corredores inmobiliarios una visión integral y práctica del negocio inmobiliario, combinando cuatro pilares —Inteligencia Artificial, Neuroventas, Análisis de Datos y Rentabilidad— aplicados a cada etapa del ciclo de vida de una operación: captación, valoración, marketing, negociación, cierre legal y gestión post-venta.

Al finalizar el curso, el agente contará con un plan propio de implementación que integra los cuatro pilares en su negocio, automatizando tareas con IA, aplicando principios de persuasión ética, leyendo indicadores de mercado y desempeño, y cuantificando el impacto económico de cada decisión.

ALCANCE: Agentes y corredores inmobiliarios. Equipos comerciales de inmobiliarias

No se requieren conocimientos previos en Inteligencia Artificial (se abordará desde nivel conceptual aplicado).

UNIDADES TEMÁTICAS

Clase 1 – Fundamentos del Real Estate Inteligente + Captación y prospección

Fundamentos del Real Estate Inteligente

Cómo generan los modelos texto, imágenes y video

Limitaciones de la IA

Mapa del ciclo de vida inmobiliario y los 4 pilares del curso (IA, Neuroventas, Datos, Rentabilidad)

Fundamentos de Neuroventas: Sistema 1 vs Sistema 2 en la decisión de compra

Sesgos cognitivos aplicados a la captación

Prompting profesional + Agentes

Captación inteligente

Generación de mensajes de prospección

Clase 2 – Análisis de datos y valoración inteligente

Fundamentos de los modelos de valoración automática (AVM)

Sesgos y márgenes de error de los AVM

Indicadores clave de mercado: precio por m², tiempo promedio de venta, tasa de absorción, oferta vs demanda

Lectura de series de tiempo: tendencias, estacionalidad y puntos de quiebre

Automatización de reportes de mercado con IA

Rentabilidad aplicada al pricing

Costo de oportunidad de sobrevalorar una propiedad

Clase 3 – Marketing neurocientífico y presentación de la propiedad

Prompting avanzado para copywriting inmobiliario

Gatillos de neuroventas aplicables al texto

Staging virtual | Por qué la imagen es el primer filtro emocional del comprador

Generación de imágenes con IA para piezas de campaña

Principios de neurodiseño

Transparencia ética sobre imágenes generadas o editadas

Clase 4 – Neuroventas y negociación asistida por IA

Rapport, lenguaje corporal y verbal, y anclaje de expectativas desde el primer contacto

Chatbots de calificación 24/7 y automatización del seguimiento

Reformulación y validación emocional antes de responder con datos

IA como copiloto de negociación: análisis de sentimiento y simulación de objeciones para practicar respuestas

Límite claro: la IA apoya la preparación, no reemplaza el criterio ni la relación humana

Clase 5 – Cierre, documentación legal y rentabilidad de la transacción

Uso de IA para analizar contratos de compraventa/arriendo: qué preguntar y qué buscar

Due diligence automatizado

Comparación entre versiones de un contrato y su impacto
Riesgos y límites legales: alucinaciones, responsabilidad profesional y confidencialidad de datos de clientes
Rentabilidad de la transacción: costos de cierre y su impacto en la rentabilidad neta de la operación
Cómo un retraso o una cláusula desfavorable afecta el retorno esperado. Análisis de Riesgos.
Respuestas al riesgo.
Comunicación de estos impactos al cliente en términos simples y cuantificados

Clase 6 – Inversión, rentabilidad y gestión post-venta inteligente

Scoring de inquilinos basado en datos
ROI e inversión: modelos de flujo de caja proyectado y cálculo automatizado de cap rate, ROI y payback
Análisis predictivo de zonas con potencial de revalorización | proptech con IA y agentes
Ética, privacidad de datos de clientes y consideraciones regulatorias generales
OKRs / KPIs/ KRIs - Métricas para evaluar el ROI de adoptar estas herramientas: tiempo ahorrado, leads convertidos, rentabilidad incremental

DOCENTE: PM-BA-Arq. EMILSE KASEM

Project Manager (PM-BA), Coach Agile certificada, especialista en Lean Construction, Lean Finance y Lean Six Sigma, con foco en planificación estratégica, optimización de procesos y transformación cultural en las organizaciones.

Es Presidente del IIBA Argentina Chapter, desde donde impulsa activamente la evolución del análisis de negocios, la mejora continua y el cambio cultural como pilares de la generación de valor sostenible en organizaciones públicas y privadas.

Se desempeña como speaker internacional, participando en congresos, foros y programas de formación en Latinoamérica, abordando temáticas de liderazgo, agilidad, Lean, innovación y cambio cultural.

Es miembro y voluntaria activa del PMI Capítulo Buenos Aires, colaborando en iniciativas de formación, difusión y fortalecimiento del ecosistema profesional de project management.

Su enfoque se basa en el pensamiento sistémico, la gestión del cambio y la transformación cultural, integrando metodologías Lean, agilidad y uso estratégico de inteligencia artificial aplicada a la planificación y toma de decisiones, para acompañar a las organizaciones en procesos de evolución sostenible y orientada a resultados.

Se entregarán certificados de asistencia al finalizar el curso.

IMPORTANTE: El acceso a las clases grabadas estará habilitado durante 90 días a partir de la finalización del Curso. Transcurrido ese lapso, no se podrá actualizar el acceso, sin excepción. La presentación de la docente podrá descargarse para mantenerla en forma permanente.

ARANCELES – FORMAS DE PAGO:

Transferencia bancaria: \$ 108.000.-

Tarjeta de crédito: \$ 140.400.- solicitar link de pago en CAVERA

Inscriptos desde el exterior solicitar datos de pago a cavera@cavera.org.ar

PRE INSCRIPCION: Ingresando al siguiente link <https://cavera.org.ar/?p=35489>

INFORMES: cavera@cavera.org.ar o telefónicamente al +54 9 11 6106 6823

PROGRAMA MELIUS



MELIUS: Del latín significa MEJOR – MEJORAR
Es un programa para mejorar los conocimientos profesionales
vinculados a la vivienda y a la construcción.
A través del Programa MELIUS, CAVERA, propone brindar la capacitación y
actualización al profesional, en lo que se refiere a los avances de los aspectos
tecnológicos, que hacen a la construcción de viviendas, en particular,
y a la construcción, en general