PRIMER INFORME DE GESTIÓN PROGRAMA "*CONVIERTETE EN UN AGENTE INMOBILIARIO PROFESIONAL DE VENTAS*"

Fecha de Inicio: Jueves 12 de Marzo de 2026

Fecha de Terminación académica: Viernes 17 de Abril de 2026

Fecha de Ceremonia de Clausura: Miércoles 22 de Abril de 2026

Organizado por: Alcaldía de Barranquilla y Lonja de Propiedad Raíz de Barranquilla

1. Introducción

El programa de formación de Agente Inmobiliario Profesional de Ventas ha sido diseñado para dotar a los 70 participantes, de los conocimientos y habilidades necesarias para destacar en el sector inmobiliario. A través de una metodología teórico-práctica, se buscó formar agentes altamente capacitados en temas cómo funciona el negocio inmobiliario, liderazgo y empatía, secreto de una buena captación, caracterización y comportamiento del sector inmobiliario, procesos para brindar un servicio integral, aspectos legales, cómo leer el POT, inteligencia artificial y perfilamiento del cliente comprador.

2. Objetivos del Programa

- Brindar conocimientos del mercado inmobiliario en la ciudad de Barranquilla
- Capacitar en estrategias de ventas y negociación efectiva
- Desarrollar habilidades de comunicación y servicio al cliente
- Explicar el marco legal y normativo en una venta
- Introducir herramientas digitales para captación y comercialización de propiedades

3. Etapa de Alistamiento

En esta etapa se llevaron a cabo las siguientes reuniones con el equipo de trabajo:

3.1. **Fecha:** 5 de febrero de 2026
Hora: 11:00 a.m.
Lugar: Sede de la Lonja Barranquilla (Cra 59 N. 64-239)
Tipo de reunión: Organización de cronograma de formación Conviértete en un Agente Inmobiliario Profesional de Ventas
Entidad: Alcaldía de Barranquilla y Lonja de Propiedad Raíz de Barranquilla
Asistentes: Luis Iriarte – Jefe de Innovación y Competitividad de la Secretaría de Desarrollo Económico, Alcaldía Kelina Puche – Directora Ejecutiva, Lonja Barranquilla y Karynet Berdugo – Coordinadora de Comunicaciones, Lonja Barranquilla

Orden del día: Organización del cronograma de fechas para el programa académico de 64 horas: “Conviértete en un Agente Profesional de Ventas Inmobiliario” y definición de responsabilidades y logística de la formación.



Anexos Acta de la Reunión 050226

3.2. Fecha: 9 de febrero de 2026
Hora: 11:00 a.m.
Lugar: Sede de la Lonja Barranquilla (Cra 59 N. 64-239)
Tipo de reunión: Organización del Módulo 10 enfocado a Inteligencia Artificial del programa de formación Conviértete en un Agente Inmobiliario Profesional de Ventas
Entidad: Alcaldía de Barranquilla y Lonja de Propiedad Raíz de Barranquilla
Asistentes: Juan Palacio – Gerente de Zumati, Kelina Puche – Directora Ejecutiva, Lonja Barranquilla y Karynet Berdugo – Coordinadora de Comunicaciones, Lonja Barranquilla
Orden del día: Coordinación de la fecha y contenido del módulo de Inteligencia Artificial aplicado a los negocios inmobiliarios. Y Definición de responsabilidades y logística de la formación.



Anexos Acta de la Reunión 090226

3.3. Fecha: 10 de febrero de 2026

Hora: 10: 30 a.m.

Lugar: Sede de la Lonja Barranquilla (Cra 59 N. 64-239)

Tipo de reunión: Organización con el equipo de Alcaldía en definir fechas de convocatoria, parámetros de diseño de la pieza, fechas de entrevistas presenciales a los participantes y fecha de inicio al programa académico

Entidad: Alcaldía de Barranquilla y Lonja de Propiedad Raíz de Barranquilla

Asistentes: Arnaldo Arce – Asesor de Competitividad e Innovación, María José Meza – Asesora de Comunicaciones, Kelina Puche – Directora Ejecutiva, Lonja Barranquilla y Karynet Berdugo – Coordinadora de Comunicaciones, Lonja Barranquilla

Orden del día: Fechas de Convocatoria y Fechas de Entrevistas Presenciales a los participantes, pieza de la Convocatoria del programa de formación y canales de divulgación y ruta del proceso desde la Convocatoria hasta la selección



Anexos Acta de la Reunión 100226

4. Proceso de Selección de Participantes:

Desde la Alcaldía de Barranquilla y la Lonja de Barranquilla, se promocionó la convocatoria de este programa en cada uno de los canales oficiales de comunicación de las entidades, del 23 de Febrero al 2 de marzo de 2026, con 386 participantes inscritos. El proceso de convocatoria se siguió en el siguiente paso a paso:

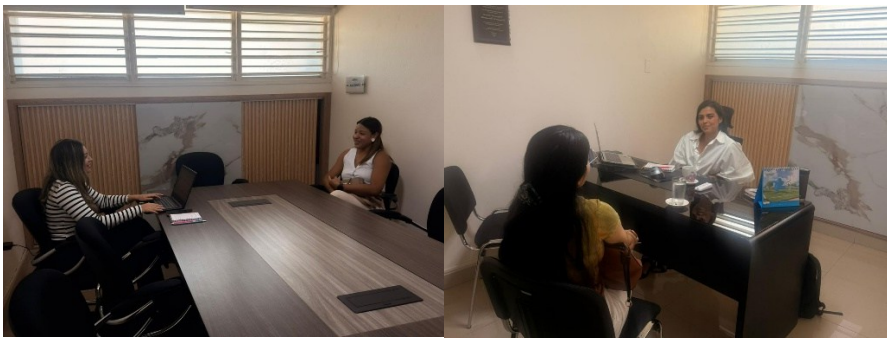
1. Envío de las piezas de convocatoria a través de correo electrónicos y redes sociales de la Secretaría de Desarrollo Económico de la Alcaldía de Barranquilla (@deseconomicobaq) y Lonja Barranquilla (Instagram - @lonjabarranquilla1).



2. Los interesados debían de inscribirse a través de un enlace de inscripción: https://ofertaunica.barranquilla.gov.co:9443/#/Secretar%C3%ADa_de_Desarrollo_Econ%C3%B3mico/FORMULARIO_INSCRIPCION_%22CONVIERTETE_EN_AGENTE_INMOBILIARIO%22_2026/1763

3. Para participar en el programa académico, los interesados, debían de cumplir como requisito principal, el envío al correo correspondiente (compite@barranquilla.gov.co), un video de 1 minuto, precisando nombre y el interés de realizar este programa académico. Los videos de los participantes se cargaban a través de un Drive, en el cual, se relaciona el enlace a continuación: https://drive.google.com/drive/folders/1QVhVJIn8sduVPX-Gk7s-Tvmxe2mG6Rz6

4. Una vez recibidos los videos, se les otorgaban el aval y se procedían a las entrevistas presenciales en las instalaciones de la Corporación Lonja de Barranquilla, con el fin de la aprobación como participante oficial al Curso.



Enlace para visualizar fotos de las entrevistas presenciales:
https://drive.google.com/drive/folders/1rD_KcvFSYSZu0TABMYfANPjHa_veTiQn

5. A los participantes escogidos, desde Alcaldía les enviaron un mail oficial del inicio del programa académico Conviértete en un Agente inmobiliario Profesional de Ventas.

Bienvenido(a) al programa "Conviértete en Agente Inmobiliario" – Información de inicio

Recibidos ×

compite Alcaldia de Barranquilla <compite@barranquilla.gov.co> mar, 10 mar, 16:39 (hace 10 días)
para compite

¡Felicitaciones! 🎉

Nos complace informarte que has sido **seleccionado(a) como beneficiario(a)** del programa **"Conviértete en Agente Inmobiliario"**.

Le damos la bienvenida a este proceso de formación, en el cual **70 participantes** tendrán la oportunidad de fortalecer sus conocimientos y desarrollar habilidades clave para desempeñarse en el sector inmobiliario.

Este programa busca brindarte herramientas prácticas que te permitan ampliar tus oportunidades laborales y potenciar tu perfil profesional.

📅 **Fecha de inicio:** 12 de marzo
⏰ **Hora de llegada:** 8:00 a. m.
📍 **Lugar:** Cámara de Comercio – Centro Empresarial Buenavista, segundo piso.

Por último, anexamos cronograma de actividades para su revisión y compromiso por parte de ustedes.

Oficina de competitividad e innovación

5. Inicio del Programa de Formación

El día Jueves 12 de marzo se dió inicio a la apertura del programa "Conviértete en un agente inmobiliario profesional de ventas", donde se brindó la bienvenida a todos los participantes.

El evento contó con palabras motivadoras y valiosas por parte de Henry Cáceres, Secretario de Desarrollo Económico de la Alcaldía de Barranquilla; Luis Iriarte, Jefe de Competitividad e Innovación de la Alcaldía; Arnaldo Arce, Asesor de Competitividad e Innovación de la Alcaldía ; Kelina Puche, Directora Ejecutiva de la Lonja de Propiedad Raíz de Barranquilla y Marco Beltrán, miembro de la Junta Directiva y Coordinador del Comité de Formación de la Lonja, quienes dieron apertura oficial a este importante proceso de capacitación.

Y seguidamente se dió inicio al primer módulo del programa, marcando el comienzo de una etapa de aprendizaje y crecimiento profesional para todos los asistentes.



Para visualizar más fotos o videos, ver en anexos
https://drive.google.com/drive/folders/1rD_KcvFSYSZu0TABMYfANPjHa_veTiQn

6. Contenido y Módulos

El programa se estructuró en módulos progresivos que abarcan desde los fundamentos básicos hasta estrategias avanzadas con una duración de 64 horas e impartido por expertos facilitadores. A continuación, relacionamos de la siguiente manera lo que se ha desarrollado hasta el día 20 de Marzo del presente año.

MÓDULO 1 – ESTRUCTURA DEL NEGOCIO INMOBILIARIO: JUEVES 12 DE MARZO – NÚMERO DE ASISTENTES: 52. FACILITADOR: JAIME USECHE. ***Ver listado de asistencia en anexos: https://drive.google.com/drive/folders/1rD_KcvFSYSZu0TABMYfANPjHa_veTiQn***

Contenido:

1. **¿Cómo funciona realmente el negocio inmobiliario?**
   - Qué vendemos realmente

- Modelos de Negocio Inmobiliario
- Cómo genera dinero una inmobiliaria
- Campos de acción del agente

2. Marco Legal Básico y Buenas Prácticas del Sector

- Principios básicos legales que deben conocer
- Ética y transparencia
- Costumbre mercantil en Barranquilla
- El papel de la Lonja

3. El Proceso Inmobiliario Paso a Paso

- El ciclo completo del negocio
- La importancia de la captación
- Errores comunes del principiante

4. Conoce tu mercado y elige tu cancha

- Segmentación del mercado
- Elegir enfoque estratégico
- Construir tu propuesta de valor personal



Para visualizar más fotos o videos, ver en anexos
https://drive.google.com/drive/folders/1rD_KcvFSYSZu0TABMYfANPjHa_veTiQn

MÓDULO 2 – CRECIMIENTO, LIDERAZGO Y EMPATÍA: JUEVES 12 DE MARZO- NÚMERO DE ASISTENTES: 51. FACILITADOR: JAIME USECHE. ***Ver listado de asistencia en anexos*** ***https://drive.google.com/drive/folders/1rD_KcvFSYSZu0TABMYfANPjHa_veTiQn***

Contenido:

BLOQUE 1: "Todo liderazgo comienza desde adentro"

Objetivo: Desarrollar una mentalidad de crecimiento, responsabilidad y enfoque comercial.

- Mentalidad fija vs mentalidad de crecimiento
- Autoliderazgo inmobiliario
- El enemigo invisible: la procrastinación

BLOQUE 2: "El propietario no entrega un inmueble… entrega tranquilidad"

Objetivo: Desarrollar empatía estratégica para comprender las verdaderas motivaciones emocionales del propietario.

- ¿Qué siente realmente un propietario?
- Escucha emocional activa
- Inteligencia emocional aplicada

BLOQUE 3: "El que sirve, vende. El que solo vende… compite por precio."

Objetivo: Entender que el verdadero diferencial no es la comisión, es el servicio estratégico.

- Mentalidad de empleado vs mentalidad de empresario inmobiliario
- El servicio como ventaja competitiva
- El servicio como inversión

BLOQUE 4: "No cierres negocios… abre relaciones"

Objetivo: Comprender que el verdadero éxito inmobiliario está en la permanencia y recomendación.

- Del cierre a la fidelización
- El poder de la confianza
- Sistema de Relacionamiento 360



Para visualizar más fotos o videos, ver en anexos
https://drive.google.com/drive/folders/1rD_KcvFSYSZu0TABMYfANPjHa_veTiQn

MÓDULO 3 – CONOCE EL SECRETO DE UNA BUENA CAPTACIÓN : VIERNES Y SÁBADO 13 Y 14 DE MARZO – No. Asistentes Jornada Mañana 13 de Marzo: 56 - No. Asistentes Jornada Tarde 13 de Marzo: 51 - No. Asistentes Jornada Mañana 14 de Marzo: 52. FACILITADORA: SUSAN ARIAS. ***Ver listado de asistencia en anexos***
https://drive.google.com/drive/folders/1rD_KcvFSYSZu0TABMYfANPjHa_veTiQn

Contenido:

BLOQUE 1: Prospectar

- Fuentes reales de prospectos: base de datos, referidos, zona, redes, alianzas, propietarios inversionistas.
- Mensajes de contacto: qué decir y qué no decir.
- Rutina semanal de captación: medición y disciplina comercial.

BLOQUE 2: Captación

- Criterios para identificar un inmueble vendible (mercado, precio, producto, documentación, competencia, momento adecuado).
- Calificación del vendedor: motivación, urgencia, flexibilidad, expectativas.
- Estructura de entrevista de captación (preguntas que sí mueven la conversación).

BLOQUE C: Precio

- Precio con método: comparables, ajustes y lectura de mercado.
- Cómo “llevar” al propietario al precio sin pelear (marco, evidencia, rangos, escenarios).
- Errores comunes al hablar de precio y cómo evitarlos.



Para visualizar más fotos o videos, ver en anexos
https://drive.google.com/drive/folders/1rD_KcvFSYSZu0TABMYfANPjHa_veTiQn

MÓDULO 4 -ENTRENAMIENTO EN FOTOGRAFÍA Y VIDEO INMOBILIARIO: JUEVES 19 DE MARZO- No. Asistentes Jornada Mañana 19 de Marzo: 59 - No. Asistentes Jornada Tarde 19 de Marzo: 60. FACILITADORA: LAURA BURGOS. ***Ver listado de asistencia en anexos https://drive.google.com/drive/folders/1rD_KcvFSYSZu0TABMYfANPjHa_veTiQn***

Contenido:

1. **Mentalidad Comercial del Registro**
   - La imagen como herramienta de venta
   - Impacto visual en la percepción del cliente
   - Errores comunes en registros inmobiliarios

2. **Fotografía Inmobiliaria con Celular**
   - Uso correcto de la luz natural
   - Encuadres y alturas recomendadas
   - Secuencia ideal de fotografías para portales y clientes.

3. **Video Recorrido Profesional**
   - Movimientos simples y fluidos
   - Grabación vertical para redes
   - Estructura básica de un recorrido que vende

4. **Edición Básica y Entrega de Material**
   - Ajustes de luz y color desde el celular
   - Recortes estratégicos
   - Preparación del material para publicación o envío

5. **Uso Básico de IA Aplicada**
   - Mejora automática de imágenes
   - Apoyo en redacción de descripciones comerciales
   - Uso responsable de herramientas tecnológicos (Capcut)



Para visualizar más fotos o videos, ver en anexos
https://drive.google.com/drive/folders/1rD_KcvFSYSZu0TABMYfANPjHa_veTiQn

MÓDULO 5 – COMPORTAMIENTO Y CARACTERIZACIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO- VIERNES 20 DE ENERO- NÚMERO DE ASISTENTES: 62. FACILITADOR: KELINA PUCHE. ***Ver listado de asistencia en anexos https://drive.google.com/drive/folders/1rD_KcvFSYSZu0TABMYfANPjHa_veTiQn***

Contenido:

1. Generalidades Macro de la economía
2. Indicadores económicos y estadísticos del negocio inmobiliario: venta y arriendo
3. Caracterización de la demanda y oferta del sector inmobiliario



Para visualizar más fotos o videos, ver en anexos
https://drive.google.com/drive/folders/1rD_KcvFSYSZu0TABMYfANPjHa_veTiQn

Se relacionan los siguientes anexos:

A) Enlace de memorias enviado a los participantes para su respectivo descargue https://drive.google.com/drive/folders/1BWvzDaMS2aX8_-9pfv8VeMvN8TWtR6Bt
B) Enlace de soporte fotográfico de las sesiones: https://drive.google.com/drive/folders/1rD_KcvFSYSZu0TABMYfANPjHa_veTiQn
C) Enlace de Asistencias con firma de cada participante: https://drive.google.com/drive/folders/1rD_KcvFSYSZu0TABMYfANPjHa_veTiQn
D) Tabla de Asistencia por sesiones: https://docs.google.com/spreadsheets/d/1lqhaur_L_jf3m0pq9oEf1LqfoOQyJ3jz/edit?pli=1&gid=2092481723#gid=2092481723
E) Videos de los Participantes Convocatoria https://drive.google.com/drive/folders/1QVhVJIn8sduVPX-Gk7s-Tvmxe2mG6Rz6