



CURSO/GUÍA PRÁCTICA NEGOCIACIÓN INMOBILIARIA EN INGLÉS / REAL ESTATE NEGOTIATION IN ENGLISH





Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?.....	12
PARTE PRIMERA	13
Negociación inmobiliaria en inglés/ Real estate negotiation in English	13
Capítulo / Chapter 1: Fundamentos de la Negociación / Fundamentals of Negotiation	13
1. Principios Básicos / Basic Principles	13
Comprender Intereses y Necesidades / Understanding Interests and Needs	14
Comunicación Efectiva / Effective Communication	14
Negociación Basada en Intereses / Interest-Based Negotiation	14
Creatividad y Flexibilidad / Creativity and Flexibility.....	14
2. Psicología en la Negociación / Psychology in Negotiation	15
Influencia de las Emociones / Influence of Emotions.....	15
Efecto de la Percepción / Effect of Perception.....	16
Técnicas de Influencia Psicológica / Psychological Influence Techniques.....	16
Comunicación Asertiva / Assertive Communication	16
Capítulo / Chapter 2: Vocabulario Específico / Specific Vocabulary	18
1. Términos Clave / Key Terms	18
Terminología de Inmuebles / Real Estate Terminology	18
Jerga del Sector / Industry Jargon	18
Frases y Expresiones Comunes / Common Phrases and Expressions	18
2. Expresiones Comunes / Common Expressions.....	19
Expresiones para Iniciar Negociaciones / Expressions to Initiate Negotiations	19
Frases para Mostrar Interés / Phrases to Show Interest.....	20
Expresiones para Hacer Concesiones / Expressions for Making Concessions.....	20
3. Frases de Apertura y Cierre / Opening and Closing Phrases	21
Transiciones hacia el Tema Central / Transitions to the Main Topic	21
Frases de Cierre / Closing Phrases.....	21
Capítulo / Chapter 3: Comunicación Efectiva / Effective Communication.....	23
1. Técnicas de Comunicación Asertiva / Assertive Communication Techniques	23
Expresión Clara de Necesidades y Expectativas / Clear Expression of Needs and Expectations.....	23
Escucha Activa y Empatía / Active Listening and Empathy	23
Mantener el Respeto y la Calma / Maintaining Respect and Calmness	24
2. Escucha Activa / Active Listening	24
Prestar Atención Completa / Giving Full Attention	24
Reflejar y Clarificar / Reflecting and Clarifying.....	25
Resumir y Verificar / Summarizing and Verifying.....	25
3. Lenguaje No Verbal / Non-Verbal Language	26
Capítulo / Chapter 4: Preparación para la Negociación / Preparing for Negotiation.	28
1. Investigación y Análisis / Research and Analysis	28
Análisis del Mercado / Market Analysis	28



Conocimiento del Producto o Servicio / Knowledge of the Product or Service	28
Perfil de la Otra Parte / Profile of the Other Party	29
2. Establecimiento de Objetivos / Setting Objectives	29
3. Estrategias de Aproximación / Approach Strategies	31
Enfoque Colaborativo vs. Competitivo / Collaborative vs. Competitive Approach	31
Estrategia de Apertura / Opening Strategy	31
Adaptabilidad y Flexibilidad / Adaptability and Flexibility	31
Capítulo / Chapter 5: Tácticas de Negociación / Negotiation Tactics.	33
1. Tácticas Comunes / Common Tactics	33
Anclaje / Anchoring	33
Concesiones Recíprocas / Reciprocal Concessions.....	33
Buen Policía, Mal Policía / Good Cop, Bad Cop	34
2. Negociación bajo Presión / Negotiating Under Pressure	34
3. Gestión de Objeciones / Handling Objections	35
Escucha Activa de las Objeciones / Active Listening to Objections.....	36
Clarificación y Pregunta / Clarification and Questioning.....	36
Reformulación Positiva / Positive Reframing	36
Capítulo / Chapter 6: Diferencias Culturales / Cultural Differences.....	38
1. Diferencias Culturales / Cultural Differences	38
Conciencia Cultural / Cultural Awareness	38
Adaptación del Estilo de Negociación / Adaptation of Negotiation Style	38
Uso de Intermediarios Culturales / Use of Cultural Intermediaries	39
2. Estrategias Interculturales / Cross-Cultural Strategies	39
Flexibilidad y Adaptabilidad / Flexibility and Adaptability	39
Empatía y Sensibilidad Cultural / Empathy and Cultural Sensitivity	40
Comunicación Clara y Efectiva / Clear and Effective Communication	40
3. Comunicación Intercultural / Cross-Cultural Communication.....	41
Conocimiento de Diferencias Lingüísticas / Awareness of Linguistic Differences.....	41
Uso de Comunicación No Verbal Adecuada / Appropriate Use of Non-Verbal Communication	41
Evitar Suposiciones y Estereotipos / Avoiding Assumptions and Stereotypes.....	41
Capítulo / Chapter 7: Negociación en Diferentes Escenarios / Negotiating in Different Scenarios.	43
1. Negociaciones Residenciales / Residential Negotiations.....	43
Entender las Necesidades del Cliente / Understanding the Client's Needs	43
Negociación Emocional / Emotional Negotiation.....	43
Tácticas de Precio y Condiciones / Price and Conditions Tactics	44
2. Negociaciones Comerciales / Commercial Negotiations.....	44
Análisis Financiero y de Mercado / Financial and Market Analysis.....	44
Negociaciones Basadas en Datos / Data-Driven Negotiations	45
Consideraciones Legales y Contractuales / Legal and Contractual Considerations	45
3. Negociaciones Internacionales / International Negotiations.....	46
Conocimiento de Mercados Internacionales / Knowledge of International Markets	46
Habilidades de Comunicación Intercultural / Intercultural Communication Skills.....	46
Gestión de Riesgos Legales y Comerciales / Legal and Commercial Risk Management.....	46



Capítulo / Chapter 8: Aspectos Legales y Éticos / Legal and Ethical Aspects".....	48
1. Consideraciones Legales / Legal Considerations	48
Conocimiento de la Legislación Local / Knowledge of Local Legislation	48
Documentación y Procedimientos Legales / Documentation and Legal Procedures.....	48
Asesoramiento Legal Especializado / Specialized Legal Advice.....	49
2. Ética en la Negociación / Ethics in Negotiation	49
Honestidad y Transparencia / Honesty and Transparency.....	49
Respeto por las Partes Involucradas / Respect for Involved Parties	50
Responsabilidad Social / Social Responsibility	50
3. Resolución de Disputas / Dispute Resolution	51
Métodos de Resolución de Disputas / Dispute Resolution Methods.....	51
Preparación y Documentación / Preparation and Documentation.....	51
Habilidades de Negociación en Conflictos / Negotiation Skills in Conflicts.....	51
Capítulo / Chapter 9: Tecnología en la Negociación / Technology in Negotiation.	53
1. Herramientas Digitales / Digital Tools.....	53
Plataformas de Negociación en Línea / Online Negotiation Platforms	53
Herramientas de Análisis de Datos / Data Analysis Tools	53
Comunicación y Colaboración Virtual / Virtual Communication and Collaboration	54
2. Negociación en Línea / Online Negotiation	54
Plataformas de Negociación Virtual / Virtual Negotiation Platforms	55
Comunicación Efectiva a Distancia / Effective Remote Communication	55
Seguridad y Privacidad en Línea / Online Security and Privacy.....	55
3. Impacto de la Tecnología / Impact of Technology.....	56
Automatización y Eficiencia / Automation and Efficiency.....	56
Análisis de Datos Avanzados / Advanced Data Analysis.....	56
Realidad Virtual y Aumentada / Virtual and Augmented Reality	56
Capítulo / Chapter 10: Casos Prácticos / Case Studies.	58
1. Estudios de Caso Reales / Real Case Studies.....	58
Análisis de Negociaciones Exitosas / Analysis of Successful Negotiations	58
Lecciones de Negociaciones Difíciles / Lessons from Difficult Negotiations.....	58
Comparación de Diferentes Mercados / Comparison of Different Markets	58
2. Análisis de Negociaciones / Negotiation Analysis	59
Evaluación de Técnicas y Estrategias / Evaluation of Techniques and Strategies	59
Aprendizaje de Errores / Learning from Mistakes.....	60
Desarrollo de Mejores Prácticas / Development of Best Practices	60
3. Lecciones Aprendidas / Lessons Learned.....	61
Identificación de Patrones Exitosos / Identification of Successful Patterns.....	61
Reconocimiento de Errores Comunes / Recognition of Common Mistakes	61
Aplicación de Aprendizajes a Nuevas Situaciones / Application of Learnings to New Situations	61
Capítulo / Chapter 11: Desarrollo de Habilidades / Skill Development.	63
1. Mejora Continua / Continuous Improvement.....	63
Evaluación y Retroalimentación / Evaluation and Feedback	63
Formación y Educación Continua / Ongoing Training and Education	63
Desarrollo de Habilidades Blandas / Soft Skills Development.....	64



2. Capacitación y Recursos / Training and Resources.....	64
Programas de Capacitación / Training Programs	64
Recursos en Línea / Online Resources.....	65
Redes Profesionales / Professional Networks	65
3. Autoevaluación y Retroalimentación / Self-Assessment and Feedback	66
Técnicas de Autoevaluación / Self-Assessment Techniques	66
Solicitar y Utilizar Retroalimentación / Seeking and Using Feedback	66
Establecimiento de Objetivos de Mejora / Setting Improvement Goals.....	66
Capítulo / Chapter 12: Tendencias Futuras / Future Trends.....	68
1. Cambios en el Mercado / Market Changes	68
Análisis de Tendencias del Mercado / Market Trend Analysis	68
Adaptación a Cambios en la Demanda / Adapting to Changes in Demand.....	68
Impacto de las Innovaciones Tecnológicas / Impact of Technological Innovations	68
2. Innovaciones en la Negociación / Negotiation Innovations	69
Tecnologías Emergentes / Emerging Technologies	69
Negociaciones Virtuales y Remotas / Virtual and Remote Negotiations	70
Nuevos Modelos de Negociación / New Negotiation Models	70
3. Preparación para el Futuro / Preparing for the Future.....	71
Anticipación de Tendencias Futuras / Anticipating Future Trends	71
Desarrollo de Habilidades Relevantes / Developing Relevant Skills.....	71
Innovación y Creatividad / Innovation and Creativity	71
PARTE SEGUNDA.....	73
Casos prácticos de Negociación inmobiliaria en inglés/ Practical cases in Real estate negotiation in English.	73
Capítulo / Chapter 13: Casos prácticos de Negociación inmobiliaria en inglés/ Practical cases in Real estate negotiation in English.	73
Caso Práctico 1: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: El Acuerdo Difícil"/ Practical Case 1: "Real Estate Negotiation in English: The Tough Deal"	73
Causa del Problema/Problem Cause	73
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	74
Ofrecer un plan de pago escalonado/ Offer a staggered payment plan.....	74
Introducir cláusulas de valoración / Introduce valuation clauses	74
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	74
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	74
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	74
Caso Práctico 2: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: Renovaciones y Acuerdos" / Practical Case 2: "Real Estate Negotiation in English: Renovations and Agreements"	75
Causa del Problema/Problem Cause	75
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	75
Negociar una reducción en el precio de venta / Negotiate a reduction in the sale Price	75
El vendedor realiza las renovaciones más críticas / The seller undertakes the most critical renovations.....	75
Acuerdo de compensación en la clausura / Compensation agreement at closing.	75
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	76
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	76
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	76
Caso Práctico 3: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: El Dilema del Arrendador y el Inquilino" /	



Practical Case 3: "Real Estate Negotiation in English: The Landlord-Tenant Dilemma"	77
Causa del Problema/Problem Cause	77
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	77
Realizar una nueva valoración de la propiedad / Conduct a new property appraisal	77
Ofrecer un precio con descuento al inquilino / Offer a discounted price to the tenant	77
Acuerdo de venta a plazos / Installment sale agreement.....	77
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	77
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	78
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	78
 Caso Práctico 4: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: El Desafío de las Propiedades Compartidas"/Practical Case 4: "Real Estate Negotiation in English: The Challenge of Shared Properties"	79
Causa del Problema/Problem Cause	79
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	79
Uno compra la parte del otro / One sibling buys out the other	79
Creación de un acuerdo de alquiler compartido / Creation of a shared rental agreement	79
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	79
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	80
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	80
 Caso Práctico 5: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: La Inversión en Propiedades de Alquiler"/Practical Case 5: "Real Estate Negotiation in English: Investing in Rental Properties".	81
Causa del Problema/Problem Cause	81
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	81
Análisis detallado del mercado / Detailed market analysis	81
Diversificación de la inversión / Investment diversification	81
Consultar con un experto en inmuebles / Consult with a real estate expert	81
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	81
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	82
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	82
 Caso Práctico 6: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: La Disputa por la Zonificación" / Practical Case 6: "Real Estate Negotiation in English: The Zoning Dispute"	83
Causa del Problema/Problem Cause	83
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	83
Revisar el proyecto para cumplir con la zonificación/ Revise the project to comply with zoning	83
Negociar con las autoridades locales / Negotiate with local authorities.....	83
Participación comunitaria / Community engagement.....	83
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	83
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	84
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	84
 Caso Práctico 7: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: El Conflicto de Intereses en la Venta" / Practical Case 7: "Real Estate Negotiation in English: The Conflict of Interest in Sale"	85
Causa del Problema/Problem Cause	85
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	85
Divulgación completa / Full disclosure	85
Contratar a un mediador neutral / Hire a neutral mediator.....	85
Separación de representaciones / Separation of representations	85
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	85
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	86
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	86



**Caso Práctico 8: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: El Reto de las Propiedades Transfronterizas" /
Practical Case 8: "Real Estate Negotiation in English: The Challenge of Cross-Border Properties" 87**

Causa del Problema/Problem Cause	87
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	87
Contratar expertos locales / Hire local experts	87
Investigación exhaustiva de las regulaciones / Thorough research of regulations	87
Servicios de traducción y mediación cultural / Translation and cultural mediation services	87
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	87
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	88
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	88

**Caso Práctico 9: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: Complicaciones en la Venta de Patrimonio" /
Practical Case 9: "Real Estate Negotiation in English: Complications in Heritage Property Sale" 89**

Causa del Problema/Problem Cause	89
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	89
Colaboración con autoridades de patrimonio / Collaboration with heritage authorities	89
Mercadotecnia enfocada en compradores específicos / Marketing focused on specific buyers	89
Negociar incentivos fiscales / Negotiate tax incentives	89
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	90
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	90
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	90

**Caso Práctico 10: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: La Controversia de la Venta Rápida" /
Practical Case 10: "Real Estate Negotiation in English: The Quick Sale Controversy" 91**

Causa del Problema/Problem Cause	91
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	91
Precio de venta competitivo/ Competitive sale Price	91
Marketing intensivo / Intensive marketing.....	91
Negociación flexible / Flexible negotiation.....	91
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	91
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	92
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	92

**Caso Práctico 11: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: El Desafío de los Inmuebles Comerciales" /
Practical Case 11: "Real Estate Negotiation in English: The Challenge of Commercial Real Estate" 93**

Causa del Problema/Problem Cause	93
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	93
Negociación de términos de pago flexibles / Negotiation of flexible payment terms	93
Explorar opciones de arrendamiento con opción a compra / Exploring lease-to-own options	93
Buscar propiedades alternativas / Seeking alternative properties	93
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	94
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	94
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	94

**Caso Práctico 12: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: Adaptación a Cambios en el Mercado" /
Practical Case 12: "Real Estate Negotiation in English: Adapting to Market Changes" 95**

Causa del Problema/Problem Cause	95
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	95
Reevaluación de precios / Price reevaluation	95
Mejoras y renovaciones / Upgrades and renovations	95
Estrategias de marketing innovadoras / Innovative marketing strategies	95
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	96
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	96
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	96



Caso Práctico 13: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: La Problemática de las Propiedades en Áreas de Riesgo" / Practical Case 13: "Real Estate Negotiation in English: The Challenge of Properties in Risk Areas"	97
Causa del Problema/Problem Cause	97
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	97
Evaluación detallada de riesgos / Detailed risk assessment	97
Negociar una reducción del precio / Negotiate a price reduction	97
Consultar con expertos en seguros / Consult with insurance experts	97
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	98
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures	98
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	98
Caso Práctico 14: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: El Impacto de las Restricciones Ambientales" / Practical Case 14: "Real Estate Negotiation in English: The Impact of Environmental Restrictions"	99
Causa del Problema/Problem Cause	99
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	99
Adaptación del proyecto a las normativas ambientales / Adaptation of the project to environmental regulations	99
Colaboración con entidades ambientales / Collaboration with environmental entities	99
Explorar compensaciones ambientales / Exploring environmental offsets	99
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	100
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures	100
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	100
Caso Práctico 15: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: Desafíos en la Compra de Propiedades Antiguas" / Practical Case 15: "Real Estate Negotiation in English: Challenges in Purchasing Old Properties"	101
Causa del Problema/Problem Cause	101
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	101
Inspección detallada de la propiedad/ Detailed property inspection	101
Negociación basada en el estado de la propiedad / Negotiation based on property condition	101
Consultar con expertos en restauración de propiedades históricas /Consult with experts in historical property restoration	101
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	102
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures	102
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	102
Caso Práctico 16: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: Navegando por la Legislación de Arrendamiento" / Practical Case 16: "Real Estate Negotiation in English: Navigating Lease Legislation"	103
Causa del Problema/Problem Cause	103
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	103
Revisión legal del contrato de arrendamiento/ Legal review of the lease agreement	103
Negociación directa con el inquilino/ Direct negotiation with the tenant	103
Mediación o arbitraje/ Mediation or arbitration	103
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	104
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures	104
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	104
Caso Práctico 17: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: Estrategias para Subastas de Propiedades" / Practical Case 17: "Real Estate Negotiation in English: Strategies for Property Auctions"	105



Causa del Problema/Problem Cause	105
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	105
Investigación exhaustiva/ Thorough research	105
Establecer un límite máximo de oferta/ Set a maximum bid limit	105
Estrategias de licitación psicológica / Psychological bidding strategies	105
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	106
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	106
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	106

Caso Práctico 18: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: La Ética en la Divulgación de Defectos" / Practical Case 18: "Real Estate Negotiation in English: Ethics in Disclosing Defects"107

Causa del Problema/Problem Cause	107
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	107
Divulgación completa de defectos: Full disclosure of defects	107
Evaluar y reparar defectos significativos / Assess and repair significant defects	107
Consultar con un asesor legal/ Consult with a legal advisor	107
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	108
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	108
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	108

Caso Práctico 19: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: La Gestión de Expectativas en Mercados Volátiles"/Practical Case 19: "Real Estate Negotiation in English: Managing Expectations in Volatile Markets"109

Causa del Problema/Problem Cause	109
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	109
Comunicación efectiva y continua/ Effective and ongoing communication	109
Asesoramiento basado en datos/ Data-driven advice	109
Gestión de expectativas realistas/ Management of realistic expectations	109
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	110
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	110
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	110

Caso Práctico 20: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: Desafíos de la Inversión en Propiedades Internacionales"/Practical Case 20: "Real Estate Negotiation in English: Challenges of Investing in International Properties"111

Causa del Problema/Problem Cause	111
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	111
Investigación y asesoramiento local: Local research and advice	111
Estrategia de diversificación: Diversification strategy	111
Servicios de traducción y asesoramiento intercultural: Translation services and intercultural advising.....	111
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	112
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	112
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	112

Caso Práctico 21: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: La Importancia de la Sostenibilidad en la Construcción"/Practical Case 21: "Real Estate Negotiation in English: The Importance of Sustainability in Construction"113

Causa del Problema/Problem Cause	113
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	113
Adopción de tecnologías y materiales ecológicos/ Adoption of eco-friendly technologies and materials.....	113
Certificaciones de sostenibilidad/ Sustainability certifications.....	113
Marketing centrado en la sostenibilidad/ Sustainability-focused marketing	113
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	114
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	114



Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	114
Caso Práctico 22: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: Resolución de Conflictos en Asociaciones de Propietarios" / Practical Case 22: "Real Estate Negotiation in English: Resolving Conflicts in Homeowners Associations"	115
Causa del Problema/Problem Cause	115
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	115
Reuniones de mediación: Mediation meetings	115
Revisión de acuerdos y políticas: Review of agreements and policies	115
Encuestas y votaciones de propietarios: Surveys and voting by owners	115
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	116
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	116
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	116
Caso Práctico 23: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: Desafíos de las Renovaciones en Edificios Históricos" / Practical Case 23: "Real Estate Negotiation in English: Challenges of Renovations in Historical Buildings"	117
Causa del Problema/Problem Cause	117
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	117
Colaboración con expertos en restauración/ Collaboration with restoration experts	117
Búsqueda de subvenciones y financiación/ Seeking grants and funding.....	117
Comunicación y aprobación de la comunidad: Community communication and approval	117
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	118
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	118
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	118
Caso Práctico 24: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: Superar Obstáculos en Financiación Hipotecario" / Practical Case 24: "Real Estate Negotiation in English: Overcoming Obstacles in Mortgage Financing"	119
Causa del Problema/Problem Cause	119
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	119
Mejora del historial crediticio/ Improvement of credit history	119
Exploración de diferentes opciones de préstamos/ Exploration of different loan options.....	119
Asesoramiento financiero y hipotecario/ Financial and mortgage advising.....	119
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	120
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	120
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	120
Caso Práctico 25: "Negociación Inmobiliaria en Inglés: Estrategias para Manejar Propiedades Subarrendadas" / Practical Case 25: "Real Estate Negotiation in English: Strategies for Managing Subleased Properties"	121
Causa del Problema/Problem Cause	121
Soluciones Propuestas/Proposed Solutions	121
Revisión y actualización del contrato de arrendamiento/ Review and update of the lease agreement	121
Negociación directa con el inquilino original/ Direct negotiation with the original tenant	121
Consultar con un abogado especializado en inmuebles/ Consult with a real estate lawyer	121
Consecuencias Previstas/Expected Consequences	122
Resultados de las Medidas Adoptadas/Results of the Adopted Measures.....	122
Lecciones Aprendidas / Lessons Learned	122
PARTE TERCERA	123
Ejercicios prácticos de Negociación inmobiliaria en inglés/ /Practical exercises in Real estate negotiation in English	123



Capítulo / Chapter 13: Ejercicios prácticos de Negociación inmobiliaria en inglés/ /Practical exercises in Real estate negotiation in English.....123

Soluciones para cada uno de los 25 ejercicios / Solutions for each of the 25 exercises149



¿QUÉ APRENDERÁ?



- Vocabulario específico de bienes inmuebles en inglés y español./Specific real estate vocabulary in English and Spanish.
- Frases clave para la negociación inmobiliaria en ambos idiomas./Key phrases for real estate negotiation in both languages
- Estrategias de comunicación efectiva con clientes internacionales./Effective communication strategies with international clients
- Técnicas de persuasión y argumentación en inglés y español./Persuasion and argumentation techniques in English and Spanish
- Cómo presentar propiedades de manera atractiva bilingüemente./How to present properties attractively in both languages
- Gestión de objeciones y preguntas en negociaciones multilingües./Handling objections and questions in multilingual negotiations
- Redacción de contratos y documentos inmobiliarios en ambos idiomas./Drafting contracts and real estate documents in both languages
- Estrategias para cerrar acuerdos exitosamente en inglés y español./Strategies for successfully closing deals in English and Spanish
- Adaptación cultural en la comunicación inmobiliaria./Cultural adaptation in real estate communication
- Técnicas de networking internacional para agentes inmobiliarios./International networking techniques for real estate agents
- Uso de tecnologías digitales en la negociación inmobiliaria bilingüe./Use of digital technologies in bilingual real estate negotiation
- Desarrollo de habilidades interculturales en el ámbito inmobiliario./Development of intercultural skills in the real estate field



PARTE PRIMERA

Negociación inmobiliaria en inglés/ Real estate negotiation in English

Capítulo / Chapter 1: Fundamentos de la Negociación / Fundamentals of Negotiation



1. Principios Básicos / Basic Principles