

Curso CIPS

O curso de Especialista em Imóveis Internacionais (CIPS) tem uma duração de 5 dias e, uma vez obtida a aprovação no exame final, os agentes imobiliários podem solicitar a Designação CIPS que comprova que estão habilitados a realizar transações internacionais de forma integrada e com riscos reduzidos.

A designação CIPS é a única designação internacional reconhecida pela National Association of REALTORS. Apenas os REALTORS que concluíram o curso e demonstraram experiência considerável em negócios internacionais podem chamar-se designados CIPS, usar o nome e logotipo.

OS ALUNOS DO CURSO DEVEM REALIZAR 5 DIAS COMPLETOS DE ESTUDO CENTRADOS NOS ASPETOS CRÍTICOS DAS TRANSAÇÕES INTERNACIONAIS:

QUESTÕES
CAMBIAIS

RELAÇÕES
INTERCULTURAIS

CONDIÇÕES DO
MERCADO REGIONAL

DESEMPENHO DO
INVESTIMENTO

QUESTÕES
FISCAIS

MÓDULOS NECESSÁRIOS PARA OBTER A DESIGNAÇÃO CIPS:

MÓDULOS

1. IMÓVEIS GLOBAIS

MERCADOS LOCAIS (PARA PROFISSIONAIS AMERICANOS E NÃO AMERICANOS)

Este módulo é um curso de um dia e é um dos dois cursos básicos necessários para que os profissionais imobiliários dos EUA e de outros países recebam a designação de Especialista em Imóveis Internacionais (CIPS). Este curso dá a conhecer aos profissionais do setor imobiliário as técnicas básicas e os conhecimentos necessários para facilitar as transações imobiliárias internacionais.

OBJETIVOS DO CURSO

- Analisar tendências e indicadores da economia global, fluxos de capital e impacto nos mercados imobiliários locais.
- Identificar oportunidades de negócio, nomeadamente globais, no mercado local e prospetar negócios globais no seu mercado local.
- Aprender um processo padronizado para preparar uma transação e trabalhar com os clientes
- Desenvolver uma rede de contactos que gere referências.
- Informar os status de vistos disponíveis para proprietários e investidores imobiliários estrangeiros e orientar clientes estrangeiros para a procura de aconselhamento especializado.

Curso CIPS

2. O NEGÓCIO DOS IMÓVEIS NOS EUA (SOMENTE PARA PROFISSIONAIS FORA DOS EUA)

Este módulo é um curso de um dia e é um dos dois cursos básicos necessários para os profissionais do setor imobiliário não americanos obterem a designação de Especialista em Imóveis Internacionais (CIPS). Este curso dá a conhecer aos profissionais imobiliários internacionais as leis e regulamentos imobiliários dos EUA e o papel dos REALTORS dos EUA numa transação imobiliária.

OBJETIVOS DO CURSO

- Descrever as características sociais, políticas, geográficas e culturais dos EUA, especialmente no que se refere ao mercado imobiliário.
- Adquirir conhecimento sobre os negócios dos EUA, incluindo o Serviço de Listagem Múltipla (MLS), requisitos de licenciamento, relações de agência e transações imobiliárias.
- Adaptar os negócios e o comportamento social de acordo com os padrões, costumes e normas culturais dos negócios imobiliários dos EUA.
- Dar informações sobre os requisitos, regulamentos e leis associadas ao setor imobiliário dos EUA.

3. A EUROPA E O INTERNATIONAL REAL ESTATE

Este módulo é um curso de um dia que faz parte de um dos três cursos opcionais necessários para obter a designação de Especialista em Imóveis Internacionais (CIPS). Este curso dá a conhecer aos profissionais do setor imobiliário as técnicas e conhecimentos básicos necessários para facilitar as transações internacionais com clientes europeus.

OBJETIVOS DO CURSO

- Discutir as características sociais, económicas, políticas e geográficas dos principais países europeus.
- Discutir a história, propósito e impacto económico da União Europeia.
- Identificar as características importantes de certos mercados imobiliários europeus, incluindo leis influentes, atributos da cultura empresarial e práticas imobiliárias.
- Avaliar oportunidades em certos mercados europeus, avaliando padrões de investimento significativos, perfis de investidores e atividade imobiliária.
- Identificar formas de desenvolver uma rede de negócios e iniciar ou aprimorar uma prática internacional com clientes ou propriedades na Europa.

4. A ÁSIA/PACÍFICO E O INTERNATIONAL REAL ESTATE

Este módulo é um curso de um dia que faz parte de um dos três cursos opcionais necessários para obter a designação de Especialista em Imóveis Internacionais (CIPS). Ao realizar este curso, os profissionais do setor imobiliário ficam a conhecer as ferramentas e conhecimentos básicos necessários para facilitar as transações internacionais com clientes asiáticos.

Curso CIPS

OBJETIVOS DO CURSO

- Discutir as características sociais, económicas, políticas e geográficas dos principais países da região asiática/pacífica.
- Identificar características importantes do mercado imobiliário em certos mercados asiáticos/pacíficos, incluindo leis influentes e práticas imobiliárias.
- Avaliar oportunidades em certos mercados asiáticos, analisando padrões de investimento significativos, perfis de investidores e atividade imobiliária.
- Discutir técnicas para promover imóveis, mercados e serviços profissionais.

5. AS AMÉRICAS E O INTERNATIONAL REAL ESTATE

Este módulo é um curso de um dia que faz parte dos três cursos opcionais necessários para obter a designação de Especialista em Imóveis Internacionais (CIPS). Este curso oferece aos alunos informações práticas sobre como trabalhar com regiões das Américas e fornece informações sobre as influências históricas e culturais, relacionamento regional e oportunidades de investimento nessa região.

OBJETIVOS DO CURSO

- Conhecimento do mercado imobiliário das Américas.
- Métodos para pesquisar, analisar e aplicar informações de mercado global.
- Técnicas para facilitar as transações imobiliárias nos mercados das Américas.
- Recomendações para a negociação de contactos importantes em organizações imobiliárias, comércio e governo.

No final de cada módulo, os participantes realizam um exame de escolha múltipla com 30 perguntas para testar e reforçar o alcance dos objetivos de aprendizagem do curso. Os alunos devem responder a um mínimo de 24 das 30 perguntas (80%) corretas para passar no exame final.

Ao obter a designação CIPS terá conhecimentos, informações, e ferramentas que ajudarão a seu negócio a crescer, mas acima de tudo terá acesso a uma rede de contactos da CIPS, constituída por 3.500 profissionais imobiliários em 45 países. Esses parceiros de referência podem ajudá-lo a fazer negócios!