

DIPLOMADO EN CORRETAJE DE PROPIEDADES Y GESTIÓN DE NEGOCIOS INMOBILIARIOS

FUNDAMENTACIÓN TÉCNICA

El Diplomado nace como una instancia formativa para quienes desean aprender y/o dedicarse al corretaje de propiedades y gestión de negocios inmobiliarios de acuerdo a la normativa nacional. Según lo anterior, el programa no solamente incorpora conocimientos teóricos, sino más bien se sustenta en el saber práctico, con especial atención a los requerimientos legales inherentes a la administración, venta y arrendamiento de bienes raíces de una manera profesional y que permita asesorar a inversionistas en la materia.

OBJETIVO GENERAL

Formar egresados capaces de realizar la promoción y desarrollo de negocios y emprendimientos destinados a: la compra, venta y arrendamiento de propiedades según lo prescrito por el marco regulatorio nacional y en consonancia con las necesidades del mercado.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Reconocer el marco normativo vigente que regula la actividad inmobiliaria
- Elaborar contratos y escrituras propias de la gestión inmobiliaria
- Identificar los distintos productos inmobiliarios y los distintos servicios inmobiliarios.
- Identificar cada etapa del negocio inmobiliario para asesorar a los clientes sobre los aspectos jurídicos propios de cada instancia
- Adquirir conocimientos tributarios básicos para dar cumplimiento a las exigencias que se obligan a cumplir en el sector inmobiliario.
- Aprender a elaborar proyectos de inversión inmobiliaria

DIRIGIDO A

Personas interesadas en la gestión de negocios inmobiliarios y el corretaje de propiedades de una manera profesional y acorde a la normativa vigente.

DESARROLLO DE LA ACTIVIDAD

120 horas cronológicas, en modalidad presenciales, las clases se desarrollan en dependencias de la Universidad

Plan de Estudio		Modalidad	Duración
I	Legislación Inmobiliaria	Presencial	30
II	Gestión Inmobiliaria	Presencial	40
III	Proyectos Inmobiliarios	Presencial	32
IV	Marketing Inmobiliarios	Presencial	18
			120

METODOLOGÍA DE LA ENSEÑANZA

Clases teórico-prácticas; aprendizaje basado en problemas y estudios de caso; simulaciones; rondas de preguntas; lectura textos, análisis de indicadores y datos estadísticos; recursos de Internet, etc.

Recursos Metodológicos

- Estudios de caso: analizados en grupo
- Método de proyectos.
- Prácticas situadas o aprendizaje in situ en escenarios reales.

PERFIL DE EGRESO

Los profesionales que cursen el programa estarán capacitados para:

- Ejecutar un servicio efectivo de asesoría en la gestión de negocios inmobiliarios
- Gestionar contratos y trámites inherentes a la acción del corretaje de propiedades.
- Aplicar las herramientas técnicas de tasación inmobiliaria
- Brindar el asesoramiento oportuno sobre la operación inmobiliaria a realizar.

REQUISITOS DE INGRESO

Contar con licencia de enseñanza media y/o título técnico o profesional emitido o validado en Chile. Postulantes extranjeros deben contar con cédula de identidad chilena.

REQUISITOS DE APROBACIÓN

Asistencia

Los participantes deben cumplir con un mínimo de asistencia del **75%** durante la realización del programa.

Evaluación

Los participantes deben obtener una calificación final igual o superior a **4,0** en la escala 1,0 a 7,0 para aprobar el programa.

PLAN DE ESTUDIO

MÓDULO I: LEGISLACIÓN INMOBILIARIA

Comprender y aplicar la normativa vigente alusiva a la gestión de negocios inmobiliarios y redacción de contratos.

Contenidos

- Legislación inmobiliaria
- Ley de Copropiedad
- Normativa urbana
- Derecho civil:
 - Modos de adquirir dominio
 - Tipos de contratos y solemnidades
 - Tradición y enajenación
 - Posesiones efectivas

MÓDULO II: GESTIÓN INMOBILIARIA

Aprender a realizar estudios de títulos de propiedades y gestionar el proceso de transferencia e inscripción de las mismas.

Contenidos

- Estudio de títulos
- Aspectos legales de la gestión inmobiliaria:
 - Trámites Notariales
 - Trámites en el Conservador de Bienes Raíces
 - Trámites ante el SII

- Valoración y tasación inmobiliaria
- Aspectos tributarios del negocio inmobiliario

MÓDULO III: PROYECTOS INMOBILIARIOS

Aprender a desarrollar y evaluar proyectos inmobiliarios para efectos de asesorar a inversionistas en la materia.

Contenidos

- Análisis del mercado inmobiliario
- Factibilidad del proyecto inmobiliario
- Planes reguladores y ordenanzas
- Indicadores de rentabilidad
- Financiamiento de proyectos inmobiliarios
- Propuestas de inversión en negocios inmobiliarios

MÓDULO IV: MARKETING INMOBILIARIO

Aplicar estrategias de marketing para la consecución de ventas que posibiliten la rentabilidad del negocio inmobiliario.

Contenidos

- Marketing directo
- Marketing Digital
- Estrategias comerciales
- Gestión comercial de propiedades
- Post venta

EVALUACIÓN

- Actividades prácticas clase a clase, los cuales serán evaluados según escala de apreciación y pauta de autoevaluación. (40%)
- Entrega de portafolio, el cual considera los trabajos prácticos y sus reactualizaciones más un proyecto de gestión inmobiliaria y corretaje (60%). El formato de evaluación será según rúbrica previamente entregada.