

## MALLA CURRICULAR DEL PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN DEL AGENTE INMOBILIARIO

<b>MODULO I: ESTUDIOS GENERALES</b>		<b>MODULO V: TEMAS DE URBANISMO Y ARQUITECTURA</b>	
Relaciones interpersonales	08 Horas	Planificación y Desarrollo Urbano.	08 Horas
Liderazgo y desarrollo organizacional.	08 Horas	Catastro urbano.	08 Horas
Ética en las actividades inmobiliarias.	08 Horas	Lectura, expresión gráfica e interpretación de planos.	06 Horas
Lenguaje y redacción.	09 Horas	Arquitectura de interiores.	08 Horas
Matemática Básica.	09 Horas		
Herramientas informáticas para el desarrollo de operaciones inmobiliarias de intermediación.	08 Horas		
<b>TOTAL DE HORAS</b>	50 Horas	<b>TOTAL DE HORAS</b>	30 Horas

<b>MODULO II: TEMAS LEGALES APLICABLES A LA GESTIÓN INMOBILIARIA</b>		<b>CURSOS ELECTIVOS</b>	
Análisis de la Ley 29080, Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento y su Reglamento.	08 Horas	Aplicación de tecnologías informáticas. Taller de técnicas de venta y negociación. Publicidad y fotografía. Psicología del consumidor.	
Temas de Derecho Inmobiliario.	08 Horas	Captación y terminación de operaciones inmobiliarias.	
Temas de Derecho Civil Patrimonial.	08 Horas	Análisis corporativo del Mercado inmobiliario.	
Temas de Derecho Penal.	08 Horas	Derecho del Consumidor.	
Temas de Licenciamiento Urbano.	08 Horas	Usos del suelo.	
<b>TOTAL DE HORAS</b>	40 Horas	Economía Urbana.	

<b>MODULO III: TEMAS FINANCIEROS, CONTABLES, TRIBUTARIOS, ESTADÍSTICOS Y DE AVALUO</b>	
Aspectos tributarios y contables aplicables a la gestión inmobiliaria.	15 Horas
Técnicas de tasación de inmuebles: arancelaria y comercial.	15 Horas
Financiamiento inmobiliario.	07 Horas
Estadística inmobiliaria.	06 Horas
Técnicas de evaluación crediticia.	07 Horas
<b>TOTAL DE HORAS</b>	50 Horas

<b>MODULO IV: TEMAS DE ADMINISTRACION Y MARKETING, COMERCIALIZACION, NEGOCIACION Y GESTION COMERCIAL</b>	
Marketing inmobiliario.	09 Horas
Administración inmobiliaria.	09 Horas
El mercado inmobiliario actual.	09 Horas
Técnicas de investigación de mercado.	09 Horas
Gestión Comercial.	12 Horas
Gestión del Agente Inmobiliario.	12 Horas
<b>TOTAL DE HORAS</b>	60 Horas



**INFORMES:** [ivuds@urp.edu.pe](mailto:ivuds@urp.edu.pe)