



SUMILLAS

MODULO I: ESTUDIOS GENERALES

1.1 Relaciones Interpersonales

Nuestra vida es una interacción continua de relaciones interpersonales. Todas ellas, las gratas e ingratas, las productivas e improductivas, las calmadas o también las conflictivas, suponen un reto para nosotros, un aprendizaje que nos brinda la vida sobre nosotros mismos y sobre nuestra dinámica laboral de la que somos parte.

El curso busca que el participante se compenetre con la filosofía, sus elementos y mejores prácticas para optimizar nuestras competencias comunicacionales y aprendemos a gestionar nuestros estados de ánimo, para mejorar las acciones que realizamos con los demás. Se revisan los elementos claves de la comunicación verbal y no verbal, el estilo de la comunicación en el negocio inmobiliario así como los métodos de activación del negocio inmobiliario a partir de las relaciones y referencias personales.

1.2 Liderazgo y desarrollo organizacional.

Ayudar a los participantes, a diferenciar los diferentes tipos de líderes que existen en las empresas, organizaciones o grupo social; utilizando como apoyo, las herramientas de investigación, así como juegos interactivos (dinámicas grupales), que les permitan conocer el nivel de liderazgo que llevan interiorizado cada colaborador; con el objetivo de que puedan mejorar sus fortalezas y disminuir sus debilidades, optimizando el desarrollo organizacional.

1.3 Ética en las actividades inmobiliarias.

A través de esta asignatura, se pretende contribuir a la formación de la conciencia moral de los Agentes Inmobiliarios, mostrándoles los fenómenos ético-morales en sus interrelaciones con el medio natural y humano y explicar las causas y consecuencias de tales conductas, así como su influencia en las distintas circunstancias de la vida social y profesional; contribuyendo al desarrollo personal, de modo que se traduzca en conductas de liderazgo.

1.4 Lenguaje y redacción.

La asignatura es de tipo electivo y naturaleza teórico-práctica. Tiene por finalidad promover el correcto uso del lenguaje español y buena redacción en los estudiantes de acuerdo a la Real Academia Española, a partir del reconocimiento de los errores comunes que se llevan a cabo en una redacción, los signos de puntuación, los textos y estrategias discursivas, la redacción comercial (carta, solicitud, oficio, circular, memorando, certificado y



constancia) y redacción académica (el ensayo) con el manejo de las normas de referencia APA.

1.5 Matemática Básica.

La asignatura forma parte del área de formación general del Diplomado para Agentes Inmobiliarios, es de carácter teórico- práctico se orienta a desarrollar conocimientos y experiencias de carácter general en el campo de la matemática, le permite adquirir herramientas matemáticas básicas en el desarrollo del pensamiento lógico y razonado.

Su contenido está desarrollado en dos unidades: unidad I: Números Reales, aritmética, algebra básica. y problemas relacionados con el Programa en Agente.

1.5 Herramientas informáticas para el desarrollo de operaciones inmobiliarias de intermediación.

Modulo que abordara el acercamiento de la informática a los procesos de la actividad inmobiliaria como herramienta para la investigación, sistematización de mercados, sistematización de la oferta y la demanda. Manejo de los programas informáticos básicos: Excel, Word, Power Point, y otros como herramienta para un mejor manejo de bases de datos, dirigido a sistematizar y fortalecer la acción en Agente Inmobiliario.

MODULO II: TEMAS LEGALES APLICABLES A LA GESTIÓN INMOBILIARIA

2.1 Análisis de la Ley 29080, Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento y su Reglamento.

Con la vigencia de la Ley N° 29080 - Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda Construcción y Saneamiento, se formaliza la actividad de la persona que realiza operaciones comerciales inmobiliarias, estando dicha norma reglamentada por el Decreto Supremo N° 010-2016-VIVIENDA. Por tanto, la persona que ejerce dicha actividad comercial realiza Operaciones Inmobiliarias de Intermediación como Agente Inmobiliario Acreditado. En esta norma se estudia los deberes y obligaciones respecto del agente.

El Agente Inmobiliario Acreditado desarrolla el servicio de intermediación, destinado a la adquisición, administración, arrendamiento, comercialización y asesoramiento; consultoría, transferencia, venta, cesión, uso, usufructo, permuta u otra operación inmobiliaria, a título oneroso de inmuebles o sobre los derechos que recaigan en ellos. Por consiguiente, la persona quien contrata con un Agente Inmobiliario con la finalidad de realizar operaciones inmobiliarias se le denomina el Intermediado.

2.2 Temas de Derecho Inmobiliario.

En el presente tema trataremos lo relacionado con la propiedad, copropiedad, multipropiedad, independización, propiedad exclusiva y propiedad común, los contratos de exclusividad, las arras, contratos preparatorios, contratos



definitivos, compra venta en bloque o por su extensión y cabida, la junta de propietarios, entre otras figuras al tema inmobiliario.

2.3 Temas de Derecho Civil Patrimonial.

En este curso se desarrolla los temas relevantes en la actividad comercial del Agente Inmobiliario respecto de las transacciones de bienes inmuebles en cuanto a la propiedad, las formas de adquisición, los sujetos de la relación jurídica patrimonial, la clasificación de los contratos, solución de controversias, entre otros apuntes jurídicos conexos en el derecho de sucesiones.

2.4 Temas de Derecho Penal.

En este curso trataremos un esbozo general de las normas punitivas y el tratamiento teórico de los delitos. En lo relevante al curso de agente inmobiliario veremos la Unidad de Inteligencia Financiera – UIF respecto a los delitos de lavado de activos, entre otros. Se explicará el Iter Criminis, sujeto activo, sujeto pasivo, tipicidad, la voluntad, el animus, el dolo, la culpa, interpretación de la norma, la defensa penal en el foro.

2.5 Temas de Licenciamiento Urbano.

El curso de Licenciamiento Urbano verá todo lo referente a la tramitación administrativa de formalización de la construcción, licencia, declaratoria de edificación, aspectos notariales y registrales, habilitación urbana y de edificación, funciones del verificador responsable, funciones de los revisores urbanos. Plazos administrativos, entre otros aspectos administrativos relevantes y acordes con la normativa vigente.

MODULO III: TEMAS FINANCIEROS, CONTABLES, TRIBUTARIOS, ESTADÍSTICOS Y DE AVALUO

3.1 Aspectos tributarios y contables aplicables a la gestión inmobiliaria.

El Programa brinda los conocimientos sobre los fundamentos contables y las bases conceptuales para la correcta comprensión básica y el análisis e interpretación de los estados financieros de las empresas del rubro inmobiliario. Incluyendo los principales aspectos del sistema tributario, aplicables al Negocio Inmobiliario.

3.2 Técnicas de tasación de inmuebles: arancelaria y comercial

El módulo desarrollara los conceptos generales y prácticos, que le permita al agente inmobiliario desenvolverse en la actividad inmobiliaria en los aspectos que requieran de la interpretación de informes, dictámenes y peritajes inmobiliarios en el ámbito privado. Conocimiento de los componentes que inciden en las valorizaciones inmobiliarias para efecto de orientar la intermediación y compra-venta, en todo tipo de bienes inmuebles: terrenos rústicos, vivienda unifamiliar, multifamiliar. Conocimientos prácticos para valorizar inmuebles para todo tipo de finalidades: seguros, transmisiones



patrimoniales, compraventa de empresas, inventarios, herencias, particiones, préstamos personales, etc. Tasación Comercial y Tasación Arancelaria.

3.3 Financiamiento inmobiliario.

Diferentes modalidades de Financiamiento hipotecario. Principios básicos de Matemática Financiera.

3.4 Estadística inmobiliaria.

La asignatura forma parte del área de formación general del Diplomado para Agentes Inmobiliarios, es de carácter teórico- práctico se orienta a desarrollar conocimientos y experiencias de carácter general en el campo de la estadística, le permite adquirir herramientas estadísticas básicas, tiene como objetivo que el alumno sea capaz de utilizar el método estadístico (recopilación, organización, presentación, análisis e interpretación) que le permita tomar decisiones.

3.5 Técnicas de evaluación crediticia.

Técnicas utilizadas por las entidades Financieras para la calificación de créditos.

**MODULO IV: TEMAS DE ADMINISTRACIÓN Y MARKETING,
COMERCIALIZACIÓN, NEGOCIACIÓN Y GESTIÓN COMERCIAL**

4.1 Marketing inmobiliario.

El objetivo de este curso, es lograr que los participantes tengan una base de herramientas y recursos del marketing, que les permita enlazar las oportunidades, necesidades y deseos del mercado con la oferta de la empresa, desarrollando al máximo la creatividad.

Se revisa el concepto y proceso de ejecución del Marketing Inmobiliario, los elementos de la mezcla comercial aplicados, así como los fundamentos conceptuales para el incremento de base de clientes y el desarrollo de estrategias comerciales.

4.2 Administración inmobiliaria.

El Modulo se ha sido diseñado con unos conceptos eminentemente prácticos y con la intención de dar al alumno una amplia visión de la actividad inmobiliaria. Se tratan ampliamente todos los aspectos referentes a los procesos de gestión inmobiliaria. La administración en el agente inmobiliario. Manejo del tiempo, optimización de los tiempos. Mercado Inmobiliario Actual.

4.3 El mercado inmobiliario actual.

El objetivo de este curso, es lograr que los participantes tengan una clara visión del mercado inmobiliario actual, que les permita establecer estrategias de acción futuras y validar las actuales.



Se revisan algunas bases de datos del mercado inmobiliario actual, elementos de la demografía empresarial, la actividad edificadora, así como la oferta de vivienda. Por el lado de la demanda se presenta el historial de los distritos preferidos en la ciudad de Lima, así como las características de la demanda a nivel local y nacional.

4.4 Técnicas de investigación de mercado.

El objetivo de este curso, es conocer los conceptos del proceso de investigación de mercados, así como la utilización de técnicas y herramientas aplicados al negocio inmobiliario.

Se revisan las características de la investigación de mercados, el diseño, los beneficios y limitaciones, así como las razones de la investigación de mercados. Se conocerán las fuentes de información primarias y secundarias con aplicación al negocio inmobiliario, así como la base conceptual y aplicativa de la investigación cualitativa y cuantitativa

4.5 Gestión Comercial.

Aspectos principales en la gestión Comercial, el entorno comercial del negocio. El exigente cliente inmobiliario de hoy. Análisis de la competencia - La venta creativa. Herramientas comerciales aplicadas al sector inmobiliario, estrategias.

4.6 Gestión del Agente Inmobiliario.

El módulo se orienta a la familiarización del alumno y a su aproximación gradual con los principios básicos y generales en toda Gestión de la Empresa Inmobiliaria. Se considera importante la formación del sentido crítico, la opinión propia y la sustentación de las ideas como fundamento del desarrollo del módulo, paso previo a la evaluación final del participante.

MODULO V: TEMAS DE URBANISMO Y ARQUITECTURA

5.1 Planificación y Desarrollo Urbano.

La asignatura tiene el propósito de introducir al alumno en los fundamentos básicos del planeamiento urbano. Se estudiará la realidad urbana actual en el país y sus retos futuros, para ello se analizarán los problemas desde lo físico, ambiental y socioeconómico. Además de realizarse un estudio comparado entre planes urbanos de diferentes distritos destacando la importancia de su análisis para el agente inmobiliario.

5.2 Catastro urbano.

El curso muestra la evolución del catastro urbano en nuestro país y el proceso de levantamiento y procesamiento de la información Catastral, la cual es una información básica para los estudios relativos a la planificación y desarrollo urbano tales como la planificación del crecimiento orgánico de la



ciudad, la determinación de su potencial económico, el establecimiento de los servicios públicos necesarios de la ciudad. Se explica las funciones de la oficina catastral distrital en el ámbito y la importancia del catastro urbano en su labor como agentes inmobiliarios.

5.3 Lectura, expresión gráfica e interpretación de planos.

El curso tiene el propósito de iniciar al alumno en las técnicas básicas de la representación gráfica utilizando medios manuales e instrumentales que permita la representación y comunicación del objeto arquitectónico. Comprende la representación de las proyecciones ortogonales de un objeto arquitectónico para comunicarse con los otros profesionales del medio inmobiliario. Se explicará la importancia de la escala adecuada para la comprensión del proyecto de arquitectura o del anteproyecto de arquitectura. Adquiere nociones de: valorización de trazos, escalas y simbología arquitectónica e interpretación de planos.

5.4 Arquitectura de interiores.

La asignatura de arquitectura de interiores tiene como propósito impartir los conceptos de relaciones espaciales y funcionales, adecuación y tratamiento de interiores residenciales y comerciales; planteándose además el conocimiento sobre la Normatividad contenidos en el Reglamento Nacional de Edificaciones. Además de los conceptos impartidos se tomará conocimiento sobre los estilos revisando las últimas tendencias y los diferentes materiales de acabados utilizados en el país, que permitan al agente inmobiliario poder aconsejar y orientar a sus clientes desde un punto de vista estético-funcional.

ELECTIVO

E Taller de técnicas de venta y negociación.

Todos los días los vendedores enfrentamos obstáculos y nuevos desafíos en un mundo lleno de información donde lo único constante es el cambio para lo cual debemos estar preparados.

El desarrollo de las ventas, la complejidad empresarial y la competencia en el mercado exigente personal capacitado en ventas que pueda comunicarse de manera efectiva con la alta dirección para llevar las necesidades de los clientes así como con los clientes para ofrecerles lo que ellos necesitan.