

UNIVERSIDAD  
BERNARDO  
O'HIGGINS®

Subdirección de Educación  
Continua y Capacitación  
Dirección de Desarrollo



# Diplomado de Corretaje de Propiedades y Gestión Inmobiliaria

## 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 cumplir en el sector inmobiliario.
- Aprender a elaborar proyectos de inversión inmobiliaria.

## Desarrollo de la Actividad

120 horas cronológicas, en modalidad E-Learning (Asincrónico), los módulos se desarrollan en la Plataforma E-Learning de la universidad de manera profesional y acorde a la normativa vigente.

Plan de Estudio		Modalidad	Duración
I	Legislación Inmobiliaria	E-Learning	30 horas
II	Gestión Inmobiliaria	E-Learning	39 horas
III	Proyectos Inmobiliarios	E-Learning	33 horas
IV	Marketing Inmobiliario	E-Learning	18 horas
			120 horas

## Metodología de Estudio

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

## Metodología de Estudio

120 horas cronológicas.

## Metodología de Estudio



Clases teóricas E-Learning (Asincrónico)



Discusión de textos científicos



Estudios de casos



Foro en el aula virtual

## Requisitos de Ingreso

- 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

Para aprobar el diplomado, el alumno debe cumplir con lo siguiente:

- Aprobar cada módulo con nota mínima 4.0

# Contenido

## MÓDULO I: LEGISLACIÓN INMOBILIARIA

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

- 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.

- Estudio de títulos.
- Aspectos legales de la gestión inmobiliaria:
  - Trámites Notariales.
  - Trámites en el Conversador de Bienes Raíces.
  - Trámites antes 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.

- 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.



# Contenido

## MÓDULO IV: MARKETING INMOBILIARIO

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

- Marketing directo.
- Marketing Digital.
- Estrategias comerciales.
- Gestión comercial de propiedades.
- Post Venta.

## Ficha Técnica

<b>Duración</b>
<b>120 horas</b>

Todos los programas están sujetos, en cuanto a su apertura y fecha de inicio, al logro de la matrícula mínima requerida.

La Universidad Bernardo O'Higgins se reserva el derecho de hacer modificaciones en cuanto cuerpo docente y calendarización de los programas. Los cursos y diplomados no generan grado académico.



Subdirección de Educación  
Continua y Capacitación  
Dirección de Desarrollo

[capacitacion@ubo.cl](mailto:capacitacion@ubo.cl) / +56 224772222

General Gana 1702, Edificio Rondizzoni I, Santiago



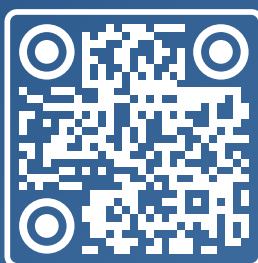
[/uboeducacioncontinuycapacitacion](#)



[/uboeducacion](#)



[/company/ubo-educación-continua-y-capacitación](#)



 <p>Comisión Nacional de Acreditación CNA-Chile</p>	<p><b>UNIVERSIDAD ACREDITADA NIVEL AVANZADO</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• GESTIÓN INSTITUCIONAL</li><li>• DOCENCIA DE PREGRADO</li><li>• VINCULACIÓN CON EL MEDIO</li></ul> <p><b>4 AÑOS / HASTA NOVIEMBRE DE 2026</b></p>
--	--