

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

Matrícula
\$100.000

Arancel
\$850.000

Duración
120 horas

Descuentos

10% Ex Alumnos cursos UBO.

15% Ex Alumnos diplomados UBO.

20% Ex Alumno Pregrado / Magister UBO.

20% Funcionarios Públicos.

Los descuentos no son acumulables.

Consulte por otros descuentos y modalidades de pago.

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 / +56 224772222

General Gana 1702, Edificio Rondizzoni I, Santiago



[/uboeducacioncontinuaycapacitacion](#)



[/uboeducacion](#)



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

