

Versión 2010

Presencial



Diploma

Corredor de Propiedades

Versión Presencial Iquique 2010



MANAGEMENT[®]
Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Presencial

Presentación del Curso

Management, ha desarrollado un programa para emprendedores que deseen ingresar al sector inmobiliario como corredores de propiedades altamente competitivos y con una visión estratégica de negocios.

Para ello, ha estructurado el programa ***Diploma Corredor de Propiedades*** con un enfoque directivo, preparado por profesionales experimentados y con estudios de postgrado en universidades y escuelas de negocios de Europa, y dirigido a quienes buscan no tan sólo la formación necesaria para llevar a cabo la función operativa, sino que además, necesiten contar con elementos estratégicos y competitivos que le permitan dirigir con éxito una empresa de intermediación inmobiliaria.



MANAGEMENT[®]
Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Objetivos del Programa

Que al término de la actividad, los participantes estén en condiciones de:

1. Comprender los aspectos jurídicos, económicos y financieros del negocio inmobiliario
2. Diseñar e implementar estrategias y tácticas de marketing y ventas para la comercialización de una cartera de propiedades
3. Realizar tasaciones inmobiliarias como herramienta de gestión.



MANAGEMENT[®]
Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Presencial

Programa

El curso está dividido en 10 módulos, equivalentes a 40 horas de docencia, a impartirse en 11 jornadas vespertinas de 20:00 a 23:45 pm. Desde al 18 de Enero hasta el 1 de Febrero de 2010 (días de semana).

**Mercado
Inmobiliario
(04)**

**Derecho
Inmobiliario I
(04)**

**Derecho
Inmobiliario II
(04)**

**Marketing I
(04)**

**Gestión de
Ventas
(04)**

**Marketing II
(04)**

**Administración
de
Propiedades
(04)**

**Tasaciones
Inmobiliarias I
(04)**

**Tasaciones
Inmobiliarias II
(04)**

**Gestión
Inmobiliaria
(04)**

**Actividad
Clausura**



MANAGEMENT[®]
Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Contenidos

Modulo I: Mercado Inmobiliario

Concepto de Mercado. Mercado Inmobiliario. Características. Clasificación del Mercado Inmobiliario. Tipología de productos. Ciclo de Vida del Producto Inmobiliario. Agentes que intervienen en el mercado inmobiliario. Economía Urbana. Concepto. Teorías. Johann Von Tunnen y la renta de la tierra. Walter Christaller. Ernest Burgess. La organización de la ciudad. La plusvalía. Alfred Marshall. Externalidades Urbanas. Concepto de Corretaje de Propiedades. Diferencias entre Corretaje de Propiedades y Gestión Inmobiliaria. Perfil del Corredor de Propiedades. Funciones y servicios prestados por el Corredor de Propiedades. La comisión. Cálculo de comisiones.

Módulos II y III: Derecho Inmobiliario I y II

El derecho de dominio. Los bienes. Clasificación. Los bienes raíces. El derecho de dominio. Facultades del derecho de dominio. Los títulos de dominio de los bienes inmuebles.

Acto jurídico. Los contratos. Clasificación. Requisitos de validez de los contratos. Modalidad de los Actos Jurídicos. Análisis Jurídico de los contratos de promesa, compraventa, arrendamiento, comodato, permuta, mandato, hipoteca y mutuo.

Módulo IV: Marketing I

Concepto de Marketing. El Marketing Mix. Modelo de las 4 P al de la 7 P. Diferencias entre Marketing operativo, táctico y estratégico. Estrategias de producto. Estrategias de precios. Estrategias de promoción. Estrategias de distribución (puntos de ventas). La publicidad inmobiliaria, herramientas. Los Website, herramientas de e-business para el desarrollo de Website inmobiliarios.



MANAGEMENT[®]

Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Módulo V: Gestión de Ventas

Flowchart de gestión de corretaje de propiedades. Etapas de la gestión de corretaje de propiedades para compraventas. Composición de una cartera de propiedades. Captación y Colocación. La promoción. Evaluación de la Gestión. Análisis de Casos. Intermediación en compraventa y arrendamiento.

Módulo VI: Marketing II

Marketing Estratégico. Visión. Misión. Valores. Objetivos. Metas. Ventaja Competitiva. Factores críticos de Éxito. El plan de Marketing Estratégico. Marketing Inmobiliario. Segmentación de mercados. Segmentación de la Asociación de Empresas Investigadoras de Mercados. Segmentación Psicográfica. Gestión de ventas con el modelo de ventas de Neuromarketing.

Módulo VII: Administración de Propiedades

El contrato de arrendamiento. Las etapas de la administración de propiedades en arrendamiento. Uso de formularios de uso frecuente. Mediación en conflictos arrendador/arrendatario. La administración de propiedades como actividad anexa al corretaje. Mandato de Administración. Pactos accesorios. Inventario. Selección de Arrendatario. Mecanismos de Control. Flowchart Administración de propiedades. Multas e intereses. Rendiciones de cuentas del administrador. Término de contrato. Causales. Restitución del inmueble. Liquidación de garantías.



MANAGEMENT[®]

Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Presencial

Módulo VIII y IX: Tasaciones Inmobiliarias I y II

Concepto de tasación. Clasificación. Teorías de la Aptitud y de la Actualidad. Teorías del Valor. Métodos de Tasación. Factores generales y especiales que modifican el valor de los bienes raíces. Tasación de Terrenos. Metodología del Servicio de Impuestos Internos. Taller de Tasación de Terrenos. Tasación de la Edificación. Aplicación de tablas y fórmulas de depreciación. Tasación de inmuebles bajo régimen de copropiedad. Tasación mediante capitalización de rentas. El informe de Tasación.

Módulo X: Gestión Inmobiliaria

Concepto de gestión inmobiliaria. Modelos de negocios inmobiliarios. El negocio de la plusvalía. El negocio de la renta. Evaluación de negocios inmobiliarios. La cadena de valor de las empresas inmobiliarias. Cómo hacer negocios con empresas desarrolladoras inmobiliarias.



MANAGEMENT[®]

Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Equipo Docente*

María José Gutiérrez G. Abogado. Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales Universidad Academia de Humanismo Cristiano. Notario suplente Notaría Carlos Vila Molina.

Patricio Pavez S. MDCM Máster en Dirección Comercial y Marketing IEDE Escuela de Negocios Universidad Europea de Madrid, España. MBA Máster en Administración de Empresas Universidad Politécnica de Cataluña, Barcelona, España. Diplomado en Tasaciones de Bienes Raíces Urbanos Escuela de Postgrado Facultad de Arquitectura y Urbanismo Universidad de Chile. Perito Tasador Judicial desde 1999. Se ha desempeñado desde 1995 en cargos gerenciales y en el área de marketing de importantes empresas inmobiliarias.

Bernardo Alcázar S. Constructor Civil. MBA Máster en Dirección de Empresas IEDE Escuela de Negocios Universidad Europea de Madrid, España. Se ha desempeñado desde el año 1988 en importantes cargos gerenciales en el sector inmobiliario y construcción.

Eduardo Silva G. Corredor de Propiedades. Socio propietario CODEPRO Gestión Inmobiliaria. Se ha desempeñado también exitosamente como ejecutivo comercial de importantes proyectos inmobiliarios de la ciudad de Iquique antes de emprender su propio negocio de corretaje de propiedades.

* Management Ltda., se reserva el derecho de realizar cambios en el equipo docente por razones de caso fortuito o fuerza mayor.



MANAGEMENT[®]

Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Presencial

Inscripciones

Ficha de Inscripción (Entregado por Management Ltda.)

Solicitar Ficha de Inscripción a: info@e-management.cl

Valor y Forma de Pago

Valor: \$ 180.000

Forma de Pago:

- Depósito en Cuenta Corriente (Pago en 1 cuota)
- Transferencia electrónica a Cta. Cte. (Pago en 1 cuota)
- 04 Cheques Valor Contado
- Pago en Línea con Tarjeta Bancaria (hasta 6 cuotas)
- Pago en Línea con Tarjeta Ripley o Presto (a elección del usuario)

Material Docente y Certificación

El curso incluye:

- Apuntes y CD back up material docente
- Diploma de participación o aprobación, según corresponda.

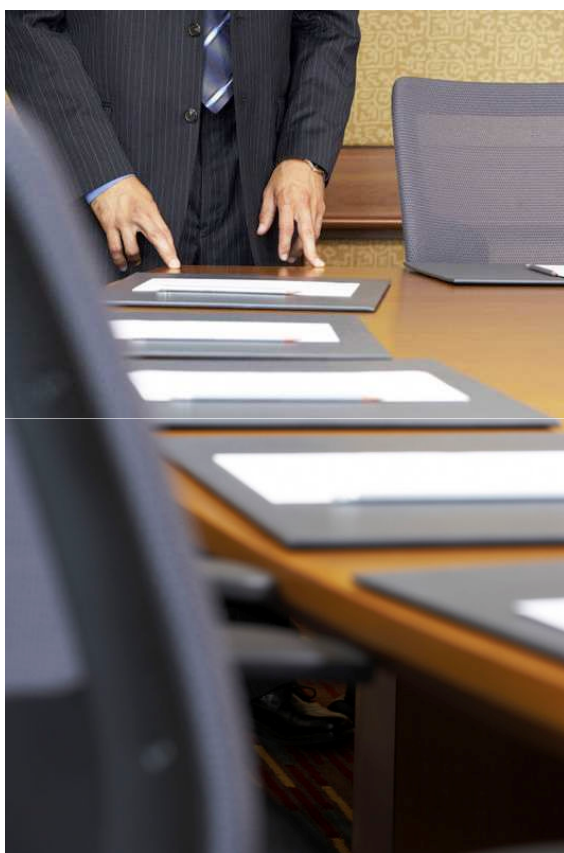


MANAGEMENT[®]

Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo

Presencial

Informaciones y contacto



Management Ltda.
Sotomayor 625 Oficina
Nº 312, Iquique. Chile

Fono: (56-57) 428243
Móvil: 77777679

info@inmolearning.com



MANAGEMENT[®]
Centro de Capacitación & Desarrollo Ejecutivo