



CONTENIDO

CURSO INTEGRAL DE FORMACIÓN PROFESIONAL DEL CORREDOR INMOBILIARIO

El sector inmobiliario, demanda cada día nuevos profesionales expertos en este sector, por tal razón la profesionalización es fundamental para garantizar el crecimiento, la eficacia y transparencia de los negocios inmobiliarios. En este sentido la Cámara Inmobiliaria del Edo. Aragua ha concebido el curso de Formación Profesional del Corredor Inmobiliario para ofrecer conocimientos y herramientas destinadas a un mayor y mejor comprensión de los distintos escenarios que plantea la industria inmobiliaria.

OBJETIVOS

- Proporcionar sólidos conocimientos inmobiliarios, en las áreas básicas de urbanismo, financiera, económica, estadística, jurídica, de arquitectura y tasación para prestar un servicio integral y adecuado que proporcione una ventaja competitiva en un mercado cada vez más global, dentro de la ética profesional y desde una cultura de calidad en el servicio y de satisfacción del cliente.
- Conocer y aplicar las técnicas de ventas, intermediación y gerencia que permitan optimizar su gestión inmobiliaria en el campo comercial de las compra ventas y arrendamientos de inmuebles en general.
- Detectar las necesidades de la demanda para crear las argumentaciones ventajosas de los productos inmobiliarios que permitan llevar al cliente a tomar la decisión de arrendamiento o compra.
- Desarrollar una actitud de alto nivel comercial y profesional en las ventas al incorporar, además de los conocimientos del producto inmobiliario, el manejo de los mismos y tramitación legal y técnica requería para el buen resultado de su gestión.
- Identificar el perfil del comportamiento psicológico típico del cliente para poder aplicar la técnica personal precisa que le facilitara la forma de comunicarse en el mercado inmobiliario.
- Desenvolverse, en forma independiente, para el desarrollo de negocios inmobiliarios libres y abiertos al mercado.

PERFIL DEL PARTICIPANTE

Este curso se dirige a personas que trabajan o quieran trabajar en el sector inmobiliario como corredores de bienes inmuebles y deseen obtener una calificación profesional integral para una gestión más adecuada dentro del sector inmobiliario. Está destinado específicamente para:

- Profesionales del sector inmobiliario interesados en revisar y complementar su formación con el fin de acreditar su ejercicio profesional.
- Profesionales del sector inmobiliario que quieran promocionarse laboralmente.
- Personas de cualquier procedencia académica decididas a formarse profesionalmente en la gestión inmobiliaria.
- Personas que deseen comenzar una inmobiliaria o iniciarse en una franquicia de correduría inmobiliaria.

SALIDAS PROFESIONALES

Este curso proporciona los conocimientos, el adiestramiento y la calificación requerida para trabajar como **Corredor Inmobiliario Certificado** por la Cámara Inmobiliaria del Edo. Aragua y la Cámara Inmobiliaria de Venezuela y desempeñarse de manera individual o en alguna empresa, promotora o agencia inmobiliaria y formar parte de una **Red Inmobiliaria** que ofrece la Cámara Inmobiliaria y que es una base de datos de propiedades en oferta que el público en general puede acceder cuando está a la búsqueda de solución a su necesidad inmobiliaria.

DIPLOMA OBTENIDO

Al final, el alumno recibe el Certificado de Aprobación, Certificado de Calificación, Pensum Certificado y Material Digitalizado, todo avalado por la **CÁMARA INMOBILIARIA DE VENEZUELA**. Si aprueba el Programa de Formación, podrá optar a la Certificación como Agente Inmobiliario y como miembro de la Red Inmobiliaria.

INFORMACIÓN DE LAS DIFERENTES MATERIAS DICTADAS EN EL CURSO. OBJETIVOS ESPECIFICOS DE CADA MODULO.

El curso ha sido diseñado por expertos profesionales inmobiliarios líderes en sus respectivos sectores, y ha sido dictado desde el año 1995. Ofrece una plataforma integral de conocimientos e instrumentos prácticos destinados al óptimo desenvolvimiento del corredor dentro del negocio de la intermediación y del asesoramiento inmobiliario. Costa de 5 bloques por áreas de afinidad: Materias Introdutivas, Herramientas de Cálculo; Marco Legal; Gerencia y Venta; y Ejercicio Profesional, conformado por 16 materias y 2 módulos informativos, para una carga horaria total de 155 horas académicas.

El Temario General del curso y los objetivos concretos son los siguientes:

MATERIAS INTRODUCTIVAS:

- ***Introducción y Presentación del Programa:*** Presentación general del contenido del curso vinculando cada materia o modulo con el que hacer del corredor inmobiliario profesional. Introducción de los participantes en las diferentes actividades de un corredor inmobiliario así como en la evolución del mercado inmobiliario nacional.
- ***Planificación Urbana:*** Introducir al alumno en los conceptos y regulaciones contenidos en los diversos instrumentos de planificación urbana, que puedan influir en el desarrollo de un determinado inmueble.
- ***Elementos Constructivos:*** Incorporar al participante en el manejo conceptos relacionados a la tecnología de la Arquitectura (especiales, estructurales, constructivos e instalaciones) y su aplicación en la comercialización de inmuebles. Enfatizar sobre la importancia de conocer y determinar los criterios arquitectónicos y de tecnología constructiva que definen la calidad y el valor de las edificaciones como medios y recursos de mercadeo inmobiliario.
- ***Economía:*** Dotar al estudiante de los instrumentos necesarios, para comprender y analizar los efectos que las variables económicas ejercen sobre el mercado inmobiliario.

HERRAMIENTAS DE CÁLCULO:

- ***Matemática Financiera:*** Conocer los elementos teóricos conceptuales esenciales así como las herramientas prácticas financieras imprescindible en la gestión inmobiliaria, tales como el cálculo de las cuotas para la cancelación de préstamos hipotecarios, diseño de planes de ventas ajustados a los requerimientos de los compradores, etc.
- ***Estadística:*** Comprender los fundamentos conceptuales y las técnicas de la estadística, con la finalidad de obtener indicadores que le permiten diagnosticar, evaluar e interpretar correctamente el mercado inmobiliario.
- ***Estimación de valores:*** Proporcionar al participante los criterios básicos para la obtención y/o estimación de valores que le servirán de base para la negociación inmobiliaria.
- ***Financiamiento:*** Conocer el sistema de financiamiento venezolano; el marco legal vigente; los diferentes modelos del financiamiento, y las características y condiciones de los préstamos a los constructores de viviendas.

MARCO LEGAL:

- **Aspectos Jurídicos:** Conocer la normativa legal del derecho privado venezolano relacionada con la gestión inmobiliaria.
- **Arrendamiento:** Suministrar toda la información especializada sobre el “Régimen de Alquileres” con el objetivo de hacer un mejor desempeño como profesional inmobiliario en la comercialización o administración de inmuebles en arrendamientos.
- **Régimen de Propiedad Horizontal y Administración de Condominios:** Conocer el alcance del régimen de Propiedad Horizontal y revisar la importancia y funcionamiento del sistema de Administración de Condominio.
- **Derecho Civil y Registral:** Suministrar la información relativa al sistema registral venezolano y su funcionamiento, así como las herramientas necesarias para el análisis de la mayoría de los documentos y situaciones legales más frecuentes relacionadas con la propiedad inmobiliaria, enfocadas desde un punto de vista teórico y práctico.
- **Ética Profesional:** Conocer los principios generales de deontología profesional y su importancia para elevar el nivel de servicio que los corredores inmobiliarios prestan a la sociedad.

GERENCIA Y VENTA:

- **La Venta Inmobiliaria:** Dotar al participante de los instrumentos teóricos y prácticos necesarios para un desempeño profesional como “Vendedor Inmobiliario”, con dominio y conocimiento de las técnicas de venta a utilizar en el trato con los clientes e instituciones relacionadas en este campo.
- **La Venta Emocional, el Negocio Turístico y el Tiempo Compartido:** Conocer acerca del mercado proactivo y de la venta emocional, así como de los elementos de desarrollo personal y de la conducta humana primordiales para la venta. Proporcionar conocimientos generales del negocio turístico y características básicas del negocio del tiempo compartido.
- **Marketing o Comercialización del Servicio de Corretaje:** Conocer los principios para lograr un buen impacto promocional. Aprender las técnicas para la adecuada comercialización del servicio inmobiliario como ventaja comparativa en el ejercicio de la profesión.
- **E-marketing y Herramientas Prácticas:** Comprensión y práctica del mercado electrónico a través de internet, su uso y ventajas para el corredor inmobiliario. Conocimiento de diferentes consejos prácticos sobre la captación, negociación y cierre; así como la importancia de la exclusividad y tips para la búsqueda de un inmueble para un cliente.

EJERCICIO PROFESIONAL:

- **Gerencia de Empresas de Corretaje Inmobiliario:** Aplicar las herramientas y las técnicas de gerencia moderna a fin de manejar y organizar eficientemente una empresa de corretaje inmobiliario, mejorando la calidad de su liderazgo y su calidad de vida.
- **Certificación.** Charla informativa acerca de la posibilidad de obtener la categoría de Corredores Certificados en el Registro Nacional de Certificación de la Cámara Inmobiliaria de Venezuela para todos los corredores inmobiliarios que hayan cumplido con las condiciones de capacitación y profesionalismo, con la finalidad de trabajar con sus colegas certificados en todo el territorio nacional. Ventajas de la certificación, normativa del comportamiento ético y uso efectivo.

CONTENIDO PROGRAMATICO DE LAS MATERIAS DICTADAS EN EL CURSO.

MATERIAS INTRODUCTIVAS:

Introducción y Presentación del Programa:

- INTRODUCCIÓN GENERAL Y PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA DE FORMACION INTEGRAL.
- ACTIVIDAD DE UN CORREDOR INMOBILIARIO: Definición de Corredor Inmobiliario. Tipos de inmuebles. El corredor inmobiliario en el mercado primario y secundario.
- CURSOS DE FORMACIÓN: Estructura del curso. Asignaturas. Contenido Programático. Profesores responsables. Importancia de las asignaturas en el contexto de la actividad del corredor inmobiliario.
- EVOLUCIÓN DEL MERCADO INMOBILIARIO. Tipos de inmuebles. Cantidades de operaciones. Precios de las operaciones. Oferta y demanda de inmuebles.

Planificación Urbana:

- MARCO REFERENCIAL: Valor social de la tierra. Los diferentes usos de la tierra urbana. El gradiente del valor de la tierra en función del uso.
- LA PLANIFICACION URBANA Y EL DESARROLLO INMOBILIARIO: El sistema de planes en Venezuela. Los instrumentos de regulación urbanista.
- MANEJO DE LOS INSTRUMENTOS DE PLANIFICACIÓN URBANA: Estructuración y contenido de una Ordenanza. Lectura del texto y de los planos. Las variables urbanas fundamentales y su aplicación en terrenos no urbanizados. Conceptos básicos. Desarrollo de terrenos sin urbanismo. Desarrollo de terrenos urbanizados.
- OTROS FACTORES QUE INCIDEN EN EL DESARROLLO INMOBILIARIO: Accesibilidad. Usos predominantes de la zona y áreas adyacentes. Conformidad y complementariedad de usos. La infraestructura urbana. Dinámica urbana. Nivel de consolidación de un sector. Calidad ambiental. Programas de renovación urbana.

Elementos Constructivos:

- LA ARQUITECTURA Y LA TECNOLOGÍA: Definición. Evolución histórica. Tipologías de edificación. La función y la responsabilidad civil del arquitecto. Lectura y uso de planos.
- LA CALIDAD ARQUITECTONICA COMO FACTOR DE MERCADEO Y PUBLICIDAD.
- LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN: Comportamiento y uso de los materiales según sus características. Incidencias de los acabados en la presentación al usuario.
- ELEMENTOS ESTRUCTURALES, CERRAMIENTOS, INSTALACIONES Y EQUIPAMIENTO.
- DESARROLLOS INMOBILIARIOS – ANÁLISIS Y DESCRIPCIÓN.

Economía:

- DEFINICIONES: Economía, escasez, necesidades, dinero.
- MERCADOS Y PRECIOS.
- CIRCUITO ECONÓMICO.
- TEORÍA MICROECONÓMICA.
- MERCADOS, FUNCIONES Y EQUILIBRIO
- DEMANDA INDIVIDUAL DE UN BIEN
- OFERTA DE UN PRODUCTO ÚNICO
- DEMANDA – OFERTA – EQUILIBRIO
- EL EQUILIBRIO
- LA INFLACIÓN: Tipos de inflación. Variantes de la inflación.

- ÍNDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR (IPC): Números índices ponderados. Índice de laspeyres. Cálculo del IPC. Ajuste por inflación

HERRAMIENTAS DE CÁLCULO:

Matemática Financiera:

- CONCEPTO GENERAL DE INTERÉS.
- INTERÉS SIMPLE: Formulación. Representación grafica. Valor futuro. Descuento comercial o bancario. Problemas
- INTERÉS COMPUESTO: Concepto. Representación grafica. Periodos de capitalización. Alternativas de flujos de dinero colocados a interés compuesto. Equivalencias de sumas de dinero colocadas en diferentes momentos en el tiempo. Préstamos hipotecarios. Tabla de amortización. Uso de calculadora financiera y de la función financiera de la hoja de Excel. Tasas equivalentes. Problemas.
- EJEMPLOS Y APLICACIONES PRÁCTICAS PARA EL CORREDOR INMOBILIARIO.

Estadística:

- INTRODUCCIÓN.
- CONCEPTOS BÁSICOS.
- ORGANIZACIÓN DE LOS DATOS.
- DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIAS: Componentes. Tipos. Representación grafica.
- MEDIDAS DE LA TENDENCIA CENTRAL: Media aritmética. Mediana. Modo.
- MEDIDAS E INDICADORES D DISPERSIÓN. Recorrido, Rango o Intervalo Total. Desviación Típica o estándar. Distribución Normal.

Estimación de valores:

- LOS PRINCIPIOS DE LA VALUACIÓN.
- LOS NIVELES DE APROXIMACIÓN AL VALOR. USOS POSIBLES. CARACTERÍSTICAS DE CADA NIVEL. LIMITACIONES.
- EL AVALÚO, CONTENIDO.
- FUENTES DE LA INFORMACIÓN.
- LOS ENFOQUES DE VALORACIÓN: Mercado, Costo e Ingresos.
- LOS ESTUDIOS DE MERCADO Y LOS ANÁLISIS DE INVERSIÓN.
- PRÁCTICAS DE ESTIMACIONES DE VALOR APLICANDO ESTADÍSTICAS BÁSICAS.
- LOS ESTUDIOS INMOBILIARIOS INTEGRALES.

Financiamiento:

- EL MARCO LEGAL: Ley del Deudor Hipotecario, Ley de Vivienda y Hábitat y Ley General de Bancos.
- SISTEMA FINANCIERO VENEZOLANO: Condiciones actuales, tasas de interés, inflación, PIB, liquidez.
- TIPOS DE FINANCIAMIENTO
- PRESTAMOS PARA LA CONSTRUCCION: Características, condiciones, recaudos, monto, tasas de interés, valuaciones, control, supervisión y administración del préstamo.

MARCO LEGAL:

Aspectos Jurídicos:

- EL DERECHO: Relación del derecho con otras profesiones. Concepto de Derecho. Fuentes del Derecho. La Relación Jurídica. Los Bienes (Inmuebles y Muebles).
- NOCIONES GENERALES DE CONTRATACIÓN: Concepto. Elementos.
- MANDATO: Concepto. Importancia. Elementos. Clasificación del Contrato. Obligaciones de las partes. La Sustitución. Terminación del Mandato. La Representación.
- LA VENTA INMOBILIARIA: Concepto. Importancia. Elementos. Obligaciones de las partes. El saneamiento. La Garantía. La opción de compra-venta. Promesa bilateral de compra-venta.

Arrendamiento:

- EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO: Obligaciones del arrendador y del arrendatario. Las reparaciones mayores y menores. El plazo del contrato. Las responsabilidades por siniestros, retardo en la entrega, daños, mejoras.
- FORMA DEL NEGOCIO: Tipos de contratos. Obligaciones de cada parte. Diferencias tipos de contratos. El notariado de documentos. Costos de instrumentación. Forma del contrato. Limitaciones o figuras legales especiales.
- ASPECTOS DE LA COMERCIALIZACION DEL ARRENDAMIENTO: Las garantías. Fianza, depósito. Pólizas de seguros. El condominio. Los plazos del contrato. Técnicas de selección del inquilino.

Régimen de Propiedad Horizontal y Administración de Condominios:

- REGIMEN DE PROPIEDAD HORIZONTAL: El entorno legal. Documento de Condominio. Reglamento del Condominio. Asamblea general de propietarios. Junta de condominio. Administrador.
- FUNCIONAMIENTO DEL SISTEMA DE ADMINISTRACIÓN DE CONDOMINIOS: Planificación y presupuesto. Administración de personal. Administración de servicios. Facturación. Cobranza. Proveedores. Administración de fondos. Atención al cliente.

Derecho Civil y Registral:

- REGISTRO INMOBILIARIO: El sistema Registral. Tipos de Registros. Tipos de Documentos Públicos. Recaudos y Tramitación. Posesión y Propiedad. Gravámenes e Hipotecas. Medidas y Remates Judiciales. Expropiaciones.
- DOCUMENTOS INMOBILIARIOS: Documento de Condominio, y de Parcelamiento. Lotificación de Terrenos. Títulos Supletorios. Usufructos y Servidumbres. Donación, Permuta y Dación en Pago.
- Comunidades: Comunidad Conyugal. Capitulaciones Matrimoniales. Separación de Bienes. Sucesiones. Testamentos. Particiones e Impuestos Sucesorales.

Ética Profesional.

- INTRODUCCIÓN: La regla de Oro. La honestidad como punto de partida. Aproximación a la deontología profesional. ¿Qué significa ser un profesional? Diferencias entre valores, principios y ética. Diferencia entre ética y obligaciones legales.
- PRINCIPIOS FUNDAMENTALES PARA EJERCER EL CORRETAJE INMOBILIARIO: Preámbulo. Relaciones con el público, con los clientes, con los colegas y con la institución.
- PROBLEMAS ÉTICOS QUE ENFRENTAN LOS PROFESIONALES INMOBILIARIOS: Cooperación. Compensación/remuneración. Conflictos de interés. Problemas de evaluación.

GERENCIA Y VENTA:

La Venta Inmobiliaria:

- TECNICAS DE LA VENTA INMOBILIARIA: Introducción. Técnicas. Fases de la venta. El comprador, tipología, decisiones de compra. La entrevista. La demostración. El precio. Las objeciones. La sugestión. El remate.
- EL PROCESO DE LA VENTA INMOBILIARIA: Introducción. Captación de inmuebles. Entrevistas con el propietario. Plan de mercadeo. Atención de compradores. Cierre de la venta. Tramitación de créditos. Preparación y firma del documento público. Notaria del documento público. Registro del documento público. Atención post-venta.

La Venta Emocional. El Negocio Turístico y el Tiempo Compartido:

- LA VENTA EMOCIONAL: Base de la conducta. Lenguaje corporal: tradicional vs. Proactivo. El comprador. El mercadeo. La venta. La postventa. Deficiencias. Ejemplos y casos.
- VISION GENERAL DEL NEGOCIO TURISTICO: Principios. Desarrollo histórico. El mercado: internacional y nacional. Desarrollo del mercado venezolano. Aspectos turísticos. Aspectos legales. Productos. Diseño y planificación del negocio. Propiedades y aspectos financieros.

Marketing o Comercialización del Servicio de Corretaje:

- EVOLUCIÓN DE LA GERENCIA EMPRESARIAL.
- RESEÑA HISTORICA DE LA COMERCIALIZACIÓN
- LA FILOSOFÍA DE LA COMERCIALIZACIÓN.
- NECESIDADES Y DESEOS.
- FACTORES PARTICULARES A LOS SERVICIOS.
- INTELIGENCIA COMERCIAL.
- INVESTIGACIÓN DE MERCADO.
- ELEMENTOS BÁSICOS DE PLAN DE MARKETING.
- LAS 8 VARIABLES DE LA COMERCIALIZACIÓN DE SERVICIOS.
- PRINCIPIOS PARA LOGRAR UN BUEN IMPACTO PROMOCIONAL.
- EL INTERNET Y SU IMPACTO EN LA COMERCIALIZACIÓN: Aspectos determinantes para crear una página en internet. Comercialización a través de Internet. Promoción y Publicidad a través de Internet y del correo electrónico.
- FACTORES CLAVES PARA ASEGURAR LA FIDELIDAD DE LOS CLIENTES.

E-marketing y Herramientas Prácticas:

- MERCADEO EN INTERNET: Concepto, Herramientas Aplicadas al Corretaje Inmobiliario, Listas de Distribución, Correo Electrónico, Redes Inmobiliarias.
- HERRAMIENTAS PRÁCTICAS DE USO DIARIO: Fases del Corretaje, tips para cada una de ellas, tips de búsqueda de un inmueble, objetivos por fase.

Gerencia de Empresas de Corretaje Inmobiliario:

- PRINCIPIOS DE ORGANIZACIÓN: Concepto. Desarrollo Organizacional. Modelo Gerencial. Principios básicos de las organizaciones (Visión, Misión, Ética y Valores). Organización Gerencial (Concepto, Funciones, Salud de

la empresa, Retos, Metas, Eficiencia y Efectividad). Tipos de organización (Vertical, Horizontal, Matricial y Modelo Básico).

- GERENCIA DE ÁREAS FUNCIONALES: Concepto. Planificación. Procesos y Procedimientos. Mercadeo y Marketing. Operaciones. Marco Legal. Administración. Recursos Humanos. Liderazgo. Necesidades. Efectividad. Tecnología. Relaciones Públicas. Asociaciones Profesionales.

DURACIÓN DEL CURSO:

TIPO DE MATERIA	MATERIAS	CARGA HORARIA
INTRODUCTIVAS	Introducción y Presentación del programa	3
	Planificación Urbana	12
	Elementos Constructivos	12
	Economía	6
HERRAMIENTA DECALCULO	Matemática Financiera	9
	Estadística	9
	Estimación de Valores Inmobiliarios	9
	Financiamiento	9
MARCO LEGAL	Aspectos Jurídicos	9
	Arrendamiento	9
	Propiedad Horizontal y Administración Condominio	9
	Derecho Civil y Registral	9
	Ética Profesional	3
VENTA Y GERENCIA	La Venta Inmobiliaria	18
	La Venta Emocional y el Negocio Turístico	9
	Marketing o Comercialización del Servicio de Corretaje	9
	Marketing y Herramientas Prácticas	9
EJERCICIO	Gerencia de Empresas de Corretaje Inmobiliario	9
	Certificación	4
PROFESIONAL	TOTAL HORAS	166

EQUIPO PROFESIONAL DOCENTE:

MODULO	PROFESOR
COORDINACIÓN ACADEMICA	Lic. Andrea Rocha
COORDINACIÓN ADMINISTRATIVA	Albeismar Chachutt
Introducción y Presentación del Programa	Dr. Jorge Santacana
Planificación Urbana	Urb. Marisela Monagas
Elementos Constructivos	Arq. Ricardo Torres
Economía	Lic. Abelardo Monger
Matemática Financiera	(Por Confirmar)
Estadística	Ing. Sara Utrera
Estimación de Valores Inmobiliarios	Ing. Walter González
Financiamiento	Lic. José Luis Flores
Aspectos Jurídicos	Dr. Rafael Martínez
Arrendamiento	Dr. Oscar Bohórquez
Propiedad Horizontal y Administración de Condominio	Abg. Kenny Nottaro
Derecho Civil y Registral	Dr. Rafael Martínez
Ética Profesional	Dr. Jorge Santacana
La Venta Inmobiliaria	T.S.U Emerson Ramírez
La Venta Emocional y el Negocio Turístico	T.S.U Emerson Ramírez
Marketing o Comercialización del Servicio de Corretaje	Lic. Aníbal Gómez
E-Marketing y Herramientas Prácticas	Ing. Daniel Rodríguez
Gerencia de Empresas de Corretaje Inmobiliario	Lic. Abelardo Monger
Certificación	(Por Confirmar)