



COLEGIO  
INMOBILIARIO.PE  
PERÚ CAPACITACIÓN



80 hrs

CURSO ONLINE

# Agente Inmobiliario

# ACERCA DEL CURSO



**DURACIÓN**  
80 hrs



**TUTOR**  
Online



**MODALIDAD**  
Online



**DIPLOMA**  
Digital

## Objetivo General:

Orientado a personas interesadas en iniciar o fortalecer su actividad en el corretaje de propiedades, intermediación inmobiliaria, captación de inmuebles, atención de clientes, gestión comercial y cierre de operaciones de compraventa o arrendamiento.

El programa entrega herramientas prácticas para comprender el mercado inmobiliario, la normativa aplicable, los procesos de intermediación, la documentación necesaria, las técnicas de venta, la tasación básica, el marketing inmobiliario y la gestión ética del servicio profesional.

## Detalle:

- Modalidad: 100% online.
- Acceso a la plataforma: disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana.
- Duración: 80 horas.
- Tutor disponible y evaluaciones realizadas en línea.
- Certificación: diploma otorgado con un mínimo de 65% de aprobación.
- Plazo de realización: hasta 3 meses para completar el curso.



**INSCRIBETE**

# ÍNDICE

**1 Módulo**  
Introducción al Mercado  
Inmobiliario Peruano

**3 Módulo**  
Documentación  
Inmobiliaria y Estudio  
Básico de Títulos

**5 Módulo**  
Tasación Comercial  
y Análisis de Precio

**7 Módulo**  
Atención al Cliente,  
Ventas y Negociación

**9 Módulo**  
Ética, Transparencia y  
Prevención de Riesgos

**2 Módulo**  
Marco Legal de la  
Intermediación Inmobiliaria

**4 Módulo**  
Captación de Propiedades  
y Relación con Propietarios

**6 Módulo**  
Marketing Inmobiliario y  
Publicación de Propiedades

**8 Módulo**  
Proceso de Compraventa  
y Arrendamiento

**10 Módulo**  
Gestión del Negocio  
Inmobiliario



# LO QUE APRENDERÁS



## 1 Introducción al Mercado Inmobiliario Peruano



- Rol del agente inmobiliario en Perú.
- Características del mercado inmobiliario peruano.
- Tipos de bienes inmuebles: residenciales, comerciales, industriales y terrenos.
- Principales actores del sector: propietarios, compradores, arrendatarios, notarías, bancos, municipalidades y registros públicos.
- Oportunidades laborales y comerciales del corretaje inmobiliario.
- Perfil profesional y competencias del agente inmobiliario.

## 2 Marco Legal de la Intermediación Inmobiliaria

- Conceptos básicos de propiedad y posesión.
- Compraventa, arrendamiento y otros actos jurídicos inmobiliarios.
- Contratos de intermediación inmobiliaria.
- Obligaciones del agente inmobiliario.
- Rol de SUNARP en la inscripción y publicidad registral.
- Verificación de antecedentes legales del inmueble.
- Prevención de fraudes inmobiliarios.
- Buenas prácticas legales en la gestión inmobiliaria.

# LO QUE APRENDERÁS



## **3 Documentación Inmobiliaria y Estudio Básico de Títulos**



- Partida registral del inmueble.
- Certificado Registral Inmobiliario, CRI.
- Copia literal de dominio.
- Cargas, gravámenes, hipotecas y embargos.
- Declaratoria de fábrica.
- Certificado de parámetros urbanísticos y edificatorios.
- Impuesto predial y arbitrios municipales.
- Documentos del propietario y representantes.
- Revisión básica de antecedentes antes de publicar una propiedad.

## **4 Captación de Propiedades y Relación con Propietarios**

- Técnicas de captación de propiedades.
- Entrevista inicial con propietarios.
- Evaluación comercial del inmueble.
- Orden de venta, orden de arriendo o contrato de intermediación.
- Exclusividad y no exclusividad.
- Definición de honorarios del agente inmobiliario.
- Recolección de documentos del inmueble.
- Gestión de expectativas del propietario.
- Seguimiento y reporte de avances.

# LO QUE APRENDERÁS



## 5 Tasación Comercial y Análisis de Precio

- Conceptos básicos de tasación inmobiliaria.
- Diferencia entre valor comercial, valor de mercado y precio de publicación.
- Método comparativo de mercado.
- Factores que influyen en el valor: ubicación, superficie, estado, antigüedad, accesibilidad y entorno.
- Análisis de propiedades similares.
- Ajustes básicos de valor.
- Errores frecuentes al fijar precios.
- Elaboración de una opinión de valor comercial.

## 6 Marketing Inmobiliario y Publicación de Propiedades

- Preparación de la propiedad para publicación.
- Fotografía inmobiliaria básica.
- Redacción de avisos atractivos y claros.
- Publicación en portales inmobiliarios.
- Uso de redes sociales para vender o arrendar propiedades.
- Videos, reels y recorridos virtuales.
- Branding personal del agente inmobiliario.
- Estrategias para generar prospectos y contactos.
- Respuesta a consultas y seguimiento comercial.

# LO QUE APRENDERÁS



## 7 Atención al Cliente, Ventas y Negociación

- Atención profesional de clientes inmobiliarios.
- Identificación de necesidades del comprador o arrendatario.
- Presentación efectiva de propiedades.
- Manejo de objeciones.
- Técnicas de negociación inmobiliaria.
- Comunicación clara y persuasiva.
- Seguimiento de interesados.
- Gestión de visitas.
- Cierre comercial y acuerdos preliminares.

## 8 Proceso de Compraventa y Arrendamiento

- Etapas de la compraventa inmobiliaria.
- Separación, promesa o contrato preparatorio.
- Minuta de compraventa.
- Escritura pública e inscripción registral.
- Rol de la notaría.
- Financiamiento bancario y créditos hipotecarios.
- Entrega del inmueble.
- Proceso de arrendamiento.
- Contrato de arrendamiento.
- Garantías, pagos, inventario y acta de entrega.

# LO QUE APRENDERÁS



## 9 Ética, Transparencia y Prevención de Riesgos

- Ética profesional del agente inmobiliario.
- Transparencia en la información entregada al cliente.
- Conflictos de interés.
- Manejo responsable de dineros y documentos.
- Prevención de fraudes y suplantaciones.
- Protección de datos personales.
- Deber de información y confidencialidad.
- Buenas prácticas en la intermediación.
- Responsabilidad profesional frente a clientes.

## 10 Gestión del Negocio Inmobiliario

- Cómo iniciar como agente inmobiliario independiente.
- Organización del trabajo diario.
- Uso de CRM y bases de datos.
- Gestión de cartera de propiedades.
- Prospección de clientes.
- Plan de ventas inmobiliarias.
- Alianzas estratégicas con otros profesionales.
- Control de ingresos, comisiones y gastos.
- Fidelización y referidos.
- Plan de acción personal para iniciar en el rubro.

# VALOR CURSO

**Curso  
Agente Inmobiliario**

**USD 289**

Puedes realizar pagos con:

 Pay

 Pay

 pay

Pagar con  link

Importante: Informar el pago a [contacto@colegioinmobiliario.pe](mailto:contacto@colegioinmobiliario.pe) con el nombre, RUC y email del alumno.

Contáctanos: [contacto@colegioinmobiliario.pe](mailto:contacto@colegioinmobiliario.pe)