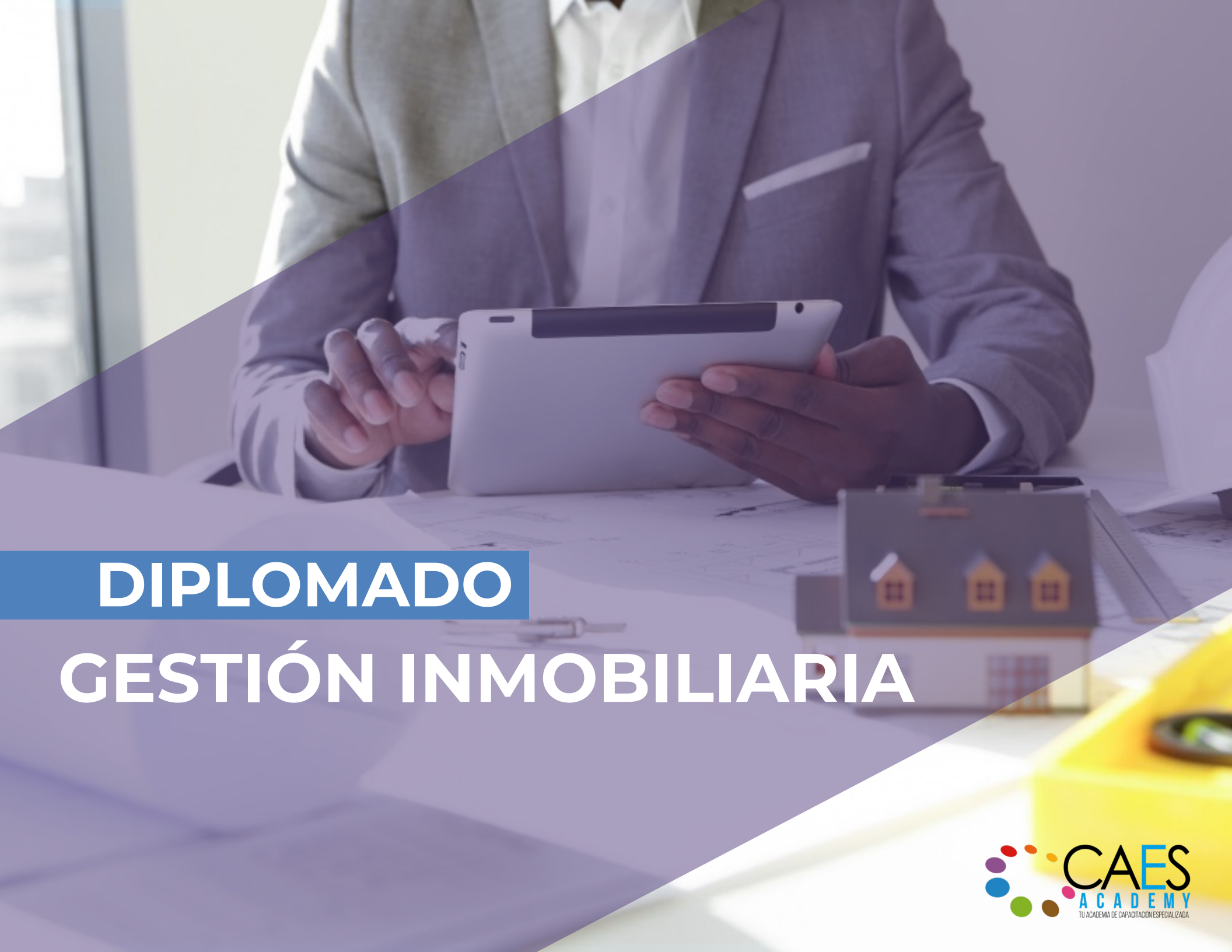


A person in a light-colored suit is seated at a desk, holding a white tablet. On the desk are architectural blueprints, a small model of a house with three windows, and a yellow object. The background shows a window with a city view. A large purple diagonal overlay covers the right side of the image.

DIPLOMADO GESTIÓN INMOBILIARIA

OBJETIVOS

Fortalecer competencias claves para inspirar el pensamiento estratégico en el mercado inmobiliario, brindando conocimientos y herramientas que generen habilidades eficaces aplicándolas en las actividades comerciales inmobiliarias, potencializando el factor socioeconómico y gestión de proyectos en bienes raíces.

DIRIGIDO A

Todas las personas que se inician como inversionistas inmobiliarios, profesionales en diversas áreas relacionadas con la industria de bienes raíces, emprendedores que deseen profundizar sus conocimientos y habilidades para potencializar su gestión inmobiliaria y desarrollarse en el campo de la inversión actual, analizando y evaluando nuevos mercados.



CONTENIDO:

Módulo I. Principios básicos de la actividad Inmobiliaria

- Conceptos básicos aplicados
- Qué es el negocio inmobiliario
- Características del Negocio Inmobiliario
- Componentes y actores del Negocio Inmobiliario
- Sistemas de información y soluciones para el negocio Inmobiliario.
- Profesionalismo del sector Inmobiliario
- Caracterización del mercado Inmobiliario
- Comportamiento de la oferta y demanda
- Ciclos de la actividad
- Tipos de mercado (residencial, comercial, industrial, institucional)

CONTENIDO:

Módulo II. Aspectos Legales

- Documentos legales
 - Certificados de libertad y tradición,
 - Estudio de títulos
- Contratos de arrendamientos
- Normativa vigente del sector Inmobiliario
- Ley 820 de Junio de 2003
- 675 de Propiedad horizontal
- Adquisición de inmuebles
- Título y modo
- Contrato Compraventa o permuta
- Promesa de compraventa, fiducia, encargo fiduciario
- Trámites notariales
- Sistema de registro colombiano
- Efectos de los contratos
- Sistema de financiación para la adquisición de inmuebles en Colombia
- Contrato de promesa de compraventa
- Contrato de arrendamiento de inmuebles

CONTENIDO:

- Contrato de mandato inmobiliario
- Contrato de corretaje
- Opción de compra y oferta
- Afectación a vivienda familiar
- Trámites notariales
- Costumbres mercantiles y prácticas comerciales inmobiliarias
- Conciliaciones

CONTENIDO:

Módulo III. Gestión Financiera Inmobiliaria

- Cálculo de rentabilidades en procesos de compra, venta, administración y arriendo de propiedades inmobiliarias
- Introducción a los arrendamientos
- La Ley 820 de 2003/ Ley Arrendamiento Vivienda Urbana
- Fianzas y seguros en el negocio inmobiliario
- Introducción a la valoración de bienes inmuebles
- Metodologías de avalúos
- Informe de avalúos
- Aspectos jurídicos de la actividad valuatoria

CONTENIDO:

Módulo IV. Rol del Agente Inmobiliario

- Competencias del liderazgo y destrezas
- Habilidades de negociación
- Toma de decisiones
- Documentación: Desarrollar las actividades encaminadas a la consecución de inmuebles para arriendo
- Proceso de arrendamiento – Documentación: Desarrollar las actividades encaminadas a la promoción y arriendo de los inmuebles captados
- Talleres prácticos
- Introducción a Servicios Corporativos
- Fondos de Capital Inmobiliario e Infraestructura
- Procesos en las transacciones de corretaje: Arriendo
- Seguros y Afianzamiento
- Conocimiento de avalúos de vivienda y comerciales para el desarrollo y asesoría
- Introducción al Marketing Inmobiliario

CONTENIDO:

Módulo V. Tipo de Propiedades

- Propiedad Horizontal
 - Concepto del régimen
 - Coeficiente de copropiedad
 - Obligación de propietarios
 - Expensas comunes
 - Órganos de administración
 - Responsabilidades inmobiliarias frente al Régimen de
- Propiedad por Ocupación
- Propiedad por Accesión
- Propiedad por Tradición
- Propiedad por Sucesión por causa de muerte
- Propiedad por Prescripción adquisitiva
- Propiedad por adjudicación



DURACIÓN:
39 HORAS



**AULA
VIRTUAL**



CERTIFICADO



**MATERIAL
DE APOYO**

info@caesacademy.com

www.caesacademy.com

SIGUENOS EN:

