



Sociedad  
Peruana de  
Bienes Raíces

# CURSO DE **ESPECIALIZACIÓN DE AGENTE INMOBILIARIO**

*UNA VISIÓN DIFERENTE*

**TURNOS: MAÑANA FULL-TIME, MAÑANA (INTENSIVO),  
NOCHE Y SÁBADOS FULL-DAY**

CERTIFICACIÓN A NOMBRE DE:



PERÚ

Ministerio  
de Vivienda, Construcción  
y Saneamiento



Sociedad  
Peruana de  
Bienes Raíces



**TEL: 437-2981 / 372-5001 / WHATSAPP: 928 908 188**

# PRESENTACIÓN

---



**Un curso pensado  
para diferenciar  
a los profesionales  
que liderarán  
el sector inmobiliario**

---

El sector inmobiliario se ha revelado como un campo en desarrollo constante, siendo uno de los mercados que mayores réditos ha generado a los actores sociales que intervienen en él. Este campo se ha convertido en un motor importante que ha impulsado muchos años de crecimiento económico, lo cual demanda la participación de profesionales de diferentes disciplinas con amplios conocimientos de la actividad inmobiliaria. La competitividad es consustancial a este sector de la economía, trayendo consigo la necesidad de una capacitación continua. Estos factores convierten a los Bienes Raíces en uno de los sectores más atractivos para los inversionistas, ejecutivos y agentes intermediarios que buscan encontrar una actividad económica segura y rentable en las condiciones actuales.

En este contexto, el presente Curso busca dotar a los participantes de un conocimiento sólido sobre las herramientas técnicas para ejercer con eficiencia y eficacia la actividad inmobiliaria; además, brinda una amplia visión del mercado actual y su proyección a futuro; dando como resultado un alto valor agregado en conocimientos, gracias al know how del negocio obtenido por nuestra institución durante más de 20 años de experiencia y participación activa en el sector inmobiliario.



# BENEFICIOS COMPLEMENTARIOS

---

## 1. BOLETIN INMOBILIARIO QUINCENAL

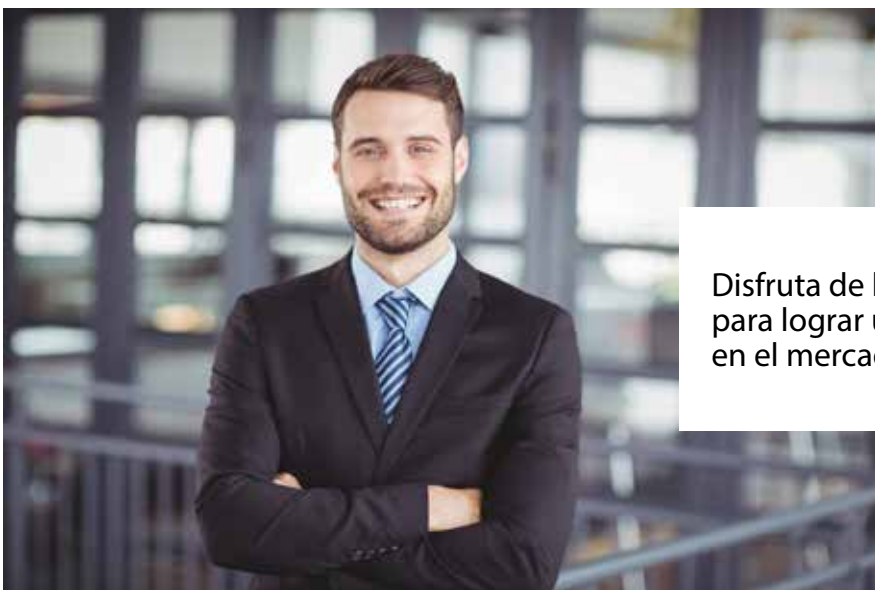
Recibirás nuestro Boletín Inmobiliario quincenal, de forma gratuita durante un año, el cual te mantendrá actualizado con los sucesos del rubro inmobiliario peruano.

## 2. DICCIONARIO INMOBILIARIO

Tendrás a tu disposición el Diccionario Inmobiliario más completo y actualizado del Perú.

## 3. ACREDITACIÓN PARA LA INSCRIPCIÓN OBLIGATORIA ANTE EL REGISTRO DEL AGENTE INMOBILIARIO DEL MINISTERIO DE VIVIENDA, CONSTRUCCIÓN Y SANEAMIENTO.

La aprobación del presente curso otorga a los asistentes la respectiva acreditación para su inscripción en el Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento: creado por Ley N° 29080 y reglamentado mediante D.S. N° 010-2016-VIVIENDA. El registro es requisito necesario y obligatorio para el ejercicio de la actividad inmobiliaria.



Disfruta de la mejor capacitación para lograr un excelente desenvolvimiento en el mercado inmobiliario peruano.



#### 4. CURSO VIRTUAL DE LIDERAZGO E INFLUENCIA EN LOS NEGOCIOS

En convenio con el Instituto de Gestión y Gerencia ponemos a su disposición el curso LIDERAZGO Y GESTIÓN EN LOS NEGOCIOS, con el que Ud. podrá desarrollar sus habilidades de liderazgo.

##### BENEFICIOS DEL CURSO

- Videos
- Ejercicios
- Audios y videos complementarios
- Lectura

#### 5. MATERIAL DE ESTUDIO ESPECIALIZADO

Consulta nuestras guías de estudio y resuelve tus dudas de una manera rápida y sencilla. Contarás con material especializado en cada materia, elaborado por nuestro destacado equipo de profesionales en las diversas áreas que integran los negocios en bienes raíces.

#### 6. VISIÓN PANORÁMICA

Nuestro curso es interdisciplinario. Abarcando distintas áreas académicas como Derecho, Arquitectura, Ciencias Administrativas, Marketing que permitirán a los asistentes comprender desde una visión totalizadora de la actividad inmobiliaria actual.



**20 años de experiencia  
en la Actividad Inmobiliaria**

# MALLA CURRICULAR

El contenido de nuestra currícula incorpora novedosos criterios de enseñanza que van desde generar habilidades y destrezas a los participantes hasta un enfoque de lo general a lo particular brindando una comprensión totalizadora del mundo inmobiliario.

## Módulo Estudios Generales

Aquí encontrarás los conceptos y herramientas generales que te permitirán avanzar de una forma rápida y segura a través del desarrollo de este curso, para poder comunicarte de manera adecuada con tu entorno y comprender los factores que explican su comportamiento.

- ◆ Relaciones Interpersonales.
- ◆ Liderazgo y desarrollo organizacional.
- ◆ Ética en las actividades inmobiliarias.
- ◆ Lenguaje y redacción.
- ◆ Matemática básica.
- ◆ Herramientas informática para el desarrollo de operaciones inmobiliarias de intermediación.

## Módulo Aspectos Financieros, Contable, Tributario, Estadístico y de Avalúo

Conoce los principios básicos de la Contabilidad para una comprensión elemental de los estados financieros de una empresa, las principales operaciones comerciales y la dinámica contable.

- ◆ Aspectos tributarios y contables aplicables a la gestión inmobiliaria.
- ◆ Técnicas de tasación de inmuebles: arancelaría y comercial.
- ◆ Financiamiento hipotecario.
- ◆ Estadística inmobiliaria.  
Técnicas de evaluación crediticia.

## Información actualizada

## Módulo Aspecto Legales

Este módulo te otorgará una visión general de la normatividad inmobiliaria. De esta manera obtendrás una base sólida en relación a los derechos y obligaciones sobre los inmuebles que existen comunes a toda legislación y particularmente al caso peruano. Conocerás conceptos fundamentales, los principales contratos inmobiliarios, principios contractuales, trámites notariales, conocimientos sobre los diversos registros públicos, publicidad registral, Régimen de la Propiedad, entre otros.

- ◆ Derecho Inmobiliario.
- ◆ Derecho Civil Patrimonial.
- ◆ Derecho Penal.
- ◆ Licenciamiento Urbano.
- ◆ Análisis de la Ley 29080, Ley de creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, construcción y Saneamiento y su Reglamento.

## Módulo Urbanismo y Arquitectura

Desarrollaremos temas como planeamiento urbano, la conformación urbana en el Perú, catastro urbano, situación del catastro en el Perú, la habilitación urbana, requisitos para su obtención, la licencia de obra, finalización de la obra y declaratoria de fábrica. Además, se abordarán conceptos elementales de la edificación, clasificación de las construcciones, arquitectura de interiores y análisis de espacios.

- ◆ Planificación y desarrollo Urbano.
- ◆ Catastro Urbano.
- ◆ Lectura, expresión gráfica e interpretación de planos.
- ◆ Arquitectura de Interiores

## Módulo Aspectos de Administración

Este módulo trata sobre las técnicas del Marketing aplicables a la comercialización y promoción de todo tipo de bienes inmuebles. Estudia el sector inmobiliario desde un punto de vista comercial e implementa las bases para una segmentación en función a los intereses de los participantes, elaborando planes de comercialización eficaces. Marketing Inmobiliario.

- ◆ Marketing inmobiliario.
- ◆ Administración inmobiliaria.
- ◆ El mercado inmobiliario actual.
- ◆ Técnicas de investigación de mercado.
- ◆ Gestión comercial.
- ◆ Gestión de Agente Inmobiliario.



### TALLERES INTEGRADOS

Talleres integrados para complementar la formación del alumno.

- 1.- Aplicación de tecnologías informáticas
- 2.- Taller de técnicas de venta y negociación
- 3.- Publicidad y fotografía
- 4.- Análisis comparativo del Mercado Inmobiliario

## DOCENTES DE AMPLIA EXPERIENCIA ACADÉMICA

Y PROFESIONAL EN LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA



### Miguel Méndez

Abogado de la Universidad Católica del Perú. Con maestría en Derecho Notarial y Registral. Con 17 años de experiencia en el sector bancario y 23 años en el rubro inmobiliario.



### Humberto Soto

Licenciado en Administración de empresas. 30 años de experiencia gerencial y 15 años en el Rubro Inmobiliario. Docente de la Universidad del Pacífico.



### Renato Gandolfi

Licenciado en Administración en la Universidad de Lima. Docente en la Universidad Católica del Perú y ESAN. Con más de 18 años de experiencia comercial e inmobiliaria.



### Germán Gordillo

Licenciado en Administración. Con experiencia Inmobiliaria en República Dominicana y Jamaica. Con 30 años de experiencia en el mercado comercial e inmobiliario.



### Iván Paredes

Arquitecto, Consultor Senior, Ex gerente Comercial de Graña y Montero. Con Maestría en Gestión de la Construcción en la Universidad Ricardo Palma.



### Eglis Gaínza

Licenciado en Comunicación Social de la Centenaria Universidad de la Habana. Magíster en gerencial del Marketing de la Pontificia Universidad Católica de Quito.



### Braulio Villanueva

Abogado, Especialista en finanzas, ex gerente de Créditos Hipotecarios en el BBVA Banco Continental.



### Marina Fuentes

Abogada con más de 24 años en el sector inmobiliario. Maestría en administración de empresas. Diplomado en Gestión de Proyectos Inmobiliarios en ESAN.



### Hugo Salazar

Contador Público Colegiado y Abogado colegiado. Diplomado en la Universidad de Lima, Universidad del Pacifico en Tributación.



### Enrique Cavero

Magister en Administración de Negocios. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. 20 años de experiencia en el rubro inmobiliario. Docente en la USIL.



### Margarita Gamarra

Licenciada en Psicología. Con estudios de Post Grado en Maestría en Marketing y estudios de Postgrado en Maestría en Docencia Universitaria y Gestión Educativa.



### Freddy Huacache

Contador Público Colegiado de la Universidad Mayor de san Marcos, Con amplia experiencia en el sector inmobiliario.



### Caterine Mantilla

Abogada. Ex Directora de FUNIBER – Universidad San Martín de Porres



## SOCIEDAD PERUANA DE BIENES RAÍCES



[www.bienesraices.com](http://www.bienesraices.com)  
Telf.: 437-2981 / 372-5001  
WhatsApp: 927 955 167



[info@bienesraices.com](mailto:info@bienesraices.com)  
[sociedadbienesraices@gmail.com](mailto:sociedadbienesraices@gmail.com)



Lugar: Calle Las Canarias 183 - 187  
San Borja - Lima (Alt. Puente Primavera)