

Temario Curso Intermedio de Bienes Raíces (12 Meses)

Módulo 1: Introducción al Sector Inmobiliario

- Historia y evolución del mercado inmobiliario
- Tipos de bienes raíces: residencial, comercial, industrial, rural
- Rol del agente inmobiliario y perfil profesional

Módulo 2: Marco Legal y Normativo

- Leyes y reglamentos aplicables en México
- Contratos de compraventa, arrendamiento y exclusividad
- Derechos del consumidor y protección legal

Módulo 3: Registro y Documentación de Propiedades

- Escrituras, títulos de propiedad y antecedentes registrales
- Catastro, avalúos y certificados
- Trámites ante notaría y Registro Público de la Propiedad

Módulo 4: Técnicas de Captación de Propiedades

- Cómo prospectar propietarios
- Evaluación de inmuebles para captación
- Estrategias de negociación para obtener exclusivas

Módulo 5: Marketing Inmobiliario

- Branding personal y posicionamiento
- Publicidad digital: redes sociales, portales, email marketing
- Fotografía, video y home staging

Módulo 6: Atención al Cliente y Cierre de Ventas

- Técnicas de comunicación efectiva
- Manejo de objeciones y cierre profesional
- Seguimiento postventa y fidelización

Módulo 7: Avalúos y Valoración de Inmuebles



- Métodos de valuación: comparativo, ingreso, costo
- Factores que afectan el valor de mercado
- Elaboración de reportes de avalúo

Módulo 8: Arrendamiento y Administración de Propiedades

- Contratos de renta y cláusulas clave
- Administración de rentas y mantenimiento
- Manejo de conflictos entre arrendador y arrendatario

Módulo 9: Inversión Inmobiliaria

- Tipos de inversión: flipping, renta, desarrollos
- Análisis de retorno de inversión (ROI)
- Riesgos y oportunidades del mercado

Módulo 10: Crédito Hipotecario y Financiamiento

- Tipos de crédito: bancario, INFONAVIT, FOVISSSTE
- Requisitos, tasas y simuladores
- Asesoría financiera al cliente

Módulo 11: Ética Profesional y Responsabilidad Social

- Código de ética del agente inmobiliario
- Transparencia, confidencialidad y trato justo
- Impacto social del desarrollo urbano

Módulo 12: Proyecto Final y Simulación de Operaciones

- Simulación de captación, promoción y cierre
- Presentación de casos prácticos
- Evaluación integral del curso

