CURSO · INMOBILIARIA

Programa Extendido de Corretaje de Propiedades

MODALIDAD	DURACIÓN	DISTRIBUCIÓN REFERENCIAL
Presencial, online en vivo o e-learning	**144 horas cronológicas**	**75 % teoría · 25 % práctica**

DESCRIPCIÓN

Curso de 144 horas en corretaje de propiedades: marco legal chileno, estudio de títulos, arriendos, compraventa, valor de mercado, tributación, prevención de lavado de activos y marketing inmobiliario.

OBJETIVO GENERAL

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de ejercer el corretaje de propiedades en Chile con rigor y transparencia, revisando títulos y documentos, gestionando arriendos y compraventas de principio a fin, estimando el valor de mercado, cumpliendo las obligaciones tributarias, de protección al consumidor, de prevención de lavado de activos y de datos personales, y promoviendo propiedades con marketing inmobiliario digital.

DIRIGIDO A

Personas que quieren iniciarse en el corretaje de propiedades, corredores en ejercicio, administradores de propiedades, ejecutivos de inmobiliarias y emprendedores del rubro. En Chile hoy no existe un registro legal obligatorio para ejercer como corredor de propiedades; este programa entrega la formación práctica y normativa para ejercer con rigor y transparencia. Programa de formación continua; no constituye grado ni título académico.

APRENDIZAJES ESPERADOS

- Comprender el rol del corredor de propiedades y el marco legal chileno que rige sus operaciones
- Revisar los títulos y los documentos de una propiedad antes de promoverla y cerrar un negocio
- Gestionar arriendos y compraventas: orden de corretaje, contratos, promesa, escritura e inscripción
- Estimar el valor de mercado de una propiedad con el método comparativo
- Cumplir las obligaciones de protección al consumidor, prevención de lavado de activos y datos personales
- Captar clientes y promover propiedades con marketing inmobiliario digital

CONTENIDOS

Módulo 1: El corretaje de propiedades en Chile: rol del corredor, situación normativa actual, proyectos de ley en discusión, ética y comisiones

- Rol del corredor de propiedades
- Situación normativa actual del corretaje
- Proyectos de ley en discusión
- Ética profesional
- Comisiones

- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 2: Derecho inmobiliario aplicado: dominio, posesión, Conservador de Bienes Raíces, estudio de títulos y documentos de la propiedad

- Dominio y posesión
- Conservador de Bienes Raíces
- Estudio de títulos
- Documentos de la propiedad
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 3: Urbanismo y copropiedad: Ley General de Urbanismo y Construcciones, permisos, recepción final y Ley 21.442 de Copropiedad Inmobiliaria

- Ley General de Urbanismo y Construcciones
- Permisos
- Recepción final
- Ley 21.442 de Copropiedad Inmobiliaria
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 4: Arrendamiento: Ley 18.101, contratos, garantías, administración de arriendos y Ley 21.461 "Devuélveme mi casa"

- Ley 18.101
- Contratos
- Garantías
- Administración de arriendos
- Ley 21.461 "Devuélveme mi casa"
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 5: Compraventa: orden de corretaje, promesa, escritura pública, inscripción y financiamiento hipotecario

- Orden de corretaje
- Promesa
- Escritura pública
- Inscripción
- Financiamiento hipotecario
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 6: Valor de mercado: tasación comercial con el método comparativo, avalúo fiscal del SII y lectura de un informe de tasación

- Tasación comercial con el método comparativo
- Avalúo fiscal del SII
- Lectura de un informe de tasación
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 7: Tributación inmobiliaria: impuesto territorial (Ley 17.235), IVA en la venta habitual de inmuebles y documentación tributaria de la comisión

- Impuesto territorial (Ley 17.235)
- IVA en la venta habitual de inmuebles
- Documentación tributaria de la comisión
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 8: Cumplimiento: Ley 19.496 de protección al consumidor, prevención de lavado de activos ante la UAF (Ley 19.913) y protección de datos personales

- Ley 19.496 de protección al consumidor
- Prevención de lavado de activos ante la UAF (Ley 19.913)
- Protección de datos personales
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 9: Marketing inmobiliario: portales, redes sociales, fotografía, visitas y atención al cliente

- Portales
- Redes sociales
- Fotografía
- Visitas
- Atención al cliente
- Actividades interactivas de aplicación

Módulo 10: Proyecto aplicado: plan de negocio y carpeta completa de una operación de corretaje

- Plan de negocio
- Carpeta completa de una operación de corretaje
- Actividades interactivas de aplicación

METODOLOGÍA

Clases con exposición de contenidos, ejemplos aplicados y ejercicios prácticos. Los casos se adaptan al rubro y a la realidad de la empresa cliente.

EVALUACIÓN

Evaluación de los aprendizajes mediante actividades prácticas y/o prueba final. Quienes aprueban reciben un certificado de participación emitido por Saberes OTEC SpA, verificable en saberesotec.cl.

> **Contenido propuesto y adaptable.** Este programa es una propuesta referencial: los contenidos, la duración y la modalidad están sujetos a cambios según los requerimientos del cliente y se adaptan al giro y tipo de negocio de cada empresa. El curso puede dictarse en forma presencial, online en vivo o e-learning.