



DIPLOMADO

EN GESTIÓN DE

NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Resultado de aprendizaje:

- Conocer el entorno y actores principales en el desarrollo de la Actividad Inmobiliaria
- Optimizar competencias en la dinámica del mercado inmobiliario
- Desarrollar habilidades y destrezas que permitan un mayor rendimiento y productividad en el ejercicio de la actividad

Justificación:

- Contribuir a la formación Integral de los profesionales que intervienen en el sector Inmobiliario
- Enfrentar con mejores recursos y herramientas, un mercado cada día más competitivo
- Proporcionar al mercado transparencia y respaldo a través del cumplimiento de rigurosos principios éticos

Dirigido a:

Profesionales de todas las disciplinas interesados en actualizar y profundizar sus conocimientos sobre la actividad del Negocio Inmobiliario.

Metodología

El programa se desarrollará bajo la modalidad de clases presenciales, donde cada experto desarrollará su intervención e implementará la realización de talleres y actividades que propicien la participación activa de los asistentes, buscando generar un aprendizaje centrado en la acción para lograr una apropiación del conocimiento. Se dará énfasis especial en las experiencias compartidas de los participantes para el proceso de construcción del conocimiento.

Contenido

Módulo Principios y Fundamentos de los Negocios Inmobiliarios:

- Competencias del liderazgo y destrezas
- Habilidades de negociación
- Toma de decisiones
- Profesionalismo del sector inmobiliario

Módulo Caracterización y comportamiento del Mercado Inmobiliario:

- Caracterización del mercado inmobiliario
- Comportamiento de la oferta y demanda
- Ciclos de la actividad
- Tipos de mercado (residencial, comercial, industrial, institucional)

Módulo Gestión Comercial Inmobiliaria:

- Captación de Inmuebles · Definición de Precios- Análisis Comparativo de Mercado (ACM)
- Plan de Marketing
- Manejo de Objeciones
- Herramientas Comerciales
- Cierre de Negocios

Módulo Marketing Digital:

- Introducción al marketing digital en el negocio inmobiliario
- Ideas de marketing de Contenidos para el sector inmobiliario
- Beneficios de los negocios inmobiliarios digitales
- Plan y Estrategias de marketing digital en el sector inmobiliario y casos de éxito
- Redes sociales para inmobiliarias
- Marketplace inmobiliarios

Módulo Arriendos:

- Introducción a los arrendamientos
- La Ley 820 de 2003/ Ley Arrendamiento Vivienda Urbana
- Fianzas y seguros en el negocio inmobiliario

Módulo Fundamentos Tributarios Aplicados a Negocios Inmobiliarios:

- Clases y elementos del tributo
- Régimen común/simplificado
- Impuesto de renta y complementarios
- Ganancia ocasional
- IVA, GMF, ICA, estampillas

Contenido

Módulo Planificación y Gestión del Desarrollo Urbano:

- Función pública del urbanismo
- Plan de Ordenamiento Territorial (POT)
- Normas Urbanísticas
- Técnicas e instrumentos de planificación urbano
- Unidades de actuación urbanística
- Clasificación y usos específicos del suelo
- Terminología básica

Módulo Legislación Inmobiliaria:

- Fundamentos de derecho inmobiliario
- Contrato de promesa de compraventa
- Contrato de arrendamiento de inmuebles
- 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

Módulo Fundamentos de Avalúos:

- Introducción a la valoración de bienes inmuebles
- Metodologías de avalúos
- Informe de avalúos
- Aspectos jurídicos de la actividad valuatoria

Módulo Gestión de la Propiedad Horizontal:

- Concepto del régimen
- Coeficiente de copropiedad
- Obligación de propietarios
- Expensas comunes
- Órganos de administración
- Responsabilidades inmobiliarias frente al Régimen de Propiedad Horizontal

Experto facilitador

DIANA MURILLO

Profesional en Ingeniería Industrial, más de 11 años de experiencia inmobiliaria, Copropietaria RE/MAX Top Inmobiliaria, Formación ABR (Accredited Buyer's Representative) en la NAR, Primer agente en Colombia con la designación delujo RE/MAX Collection. Realtor Internacional y Miembro de la NAR (National Association of Realtor). Ha sido Agente Top Producer Club 100% 2018 y Agente Top 3 a nivel nacional RE/MAX Colombia 2023. Creadora del Blog y Podcast SER AGENTE. Conferencista invitada en convenciones en Las Vegas, Chile, Ecuador, Perú y Colombia.

CAMILO LOBO

Profesional en Ingeniería Industrial. Copropietario REMAX Top Inmobiliaria. Cuenta con más de 9 años de experiencia como broker y mentor inmobiliario. El año en que abrió la oficina fue reconocido como Broker Joven, y de ahí en adelante la oficina ha sido reconocida en múltiples ocasiones como oficina del mes en RE/MAX Colombia. Ama aprender para luego enseñar, y gracias a esto es capacitador del MLS del Caribe de la Lonja de Propiedad Raíz de Barranquilla y Coordinador MLS del Caribe del 2019 al 2023. Miembro de la NAR y REALTOR Internacional. Broker certificado como CRS (Certified Residential Specialist) y Especialista certificado en propiedades residenciales. Conferencista internacional.

KELINA PUCHE CARRASCAL

Economista con maestría en Economía de la Universidad de Los Andes y cuenta con más de 10 años de experiencia profesional. Se inició como consultora económica donde participó en la evaluación de diferentes políticas públicas, fue funcionaria del Departamento Nacional de Planeación en la Subdirección de Desarrollo Territorial y de Inversión Pública y actualmente se desempeña como Directora Ejecutiva de la Lonja de Propiedad Raíz de Barranquilla.

GUSTAVO SINNING

Ingeniero Industrial con enfoque en Gerencia de Proyectos, y Especialista en Finanzas de la Universidad del Norte y Master en Administración de Empresas con enfoque en Liderazgo. Con más de 10 años de experiencia en el manejo y desarrollo de equipos comerciales desde la perspectiva del desarrollo profesional individual.

Experto facilitador

MARTHA CRISTINA MOLINA ALVARADO

Abogada del Programa de Derecho de la Universidad del Norte. Magister en Derecho. Especialista en Derecho de Sociedades y Alta Gerencia Cooperativa, Conciliadora reconocida ante el Ministerio de Justicia. Coordinadora Académica de la Especialización en Derecho de Sociedades de la Universidad del Norte. Catedrática Universitaria de la Universidad del Norte en los programas de Derecho y Administración de Empresas desde Febrero de 1997 a la fecha. Conferencista Invitada en los temas de: Sociedades en Uninorte en Verano, Creación de Empresas y Manejo de Empresas Familiares, Protocolos de Familia, Ley de Arrendamientos, Derecho Urbanístico, Propiedad Horizontal y Conciliación en materia Civil y Comercial.

CARLOS JAVIER VELÁSQUEZ MUÑOZ

Doctor en Derecho, Universidad de Salamanca, España; Magíster en Derecho Ambiental, Universidad del País Vasco, España; Cursos de Postgrado en Derecho Administrativo, Universidad de Salamanca, España y Curso de Experto en Derecho Urbanístico; Especialista en Derecho del Medio Ambiente, Universidad Externado de Colombia; Abogado, Universidad del Norte. Profesor-Investigador Asociado de Tiempo Completo adscrito al Departamento de Derecho de la Universidad del Norte. Director del Doctorado en Derecho de la Universidad del Norte; Director del Centro de Estudios Urbano Regionales – URBANUM (www.uninorte.edu.co/web/urbanum) Director Académico de la Maestría en Derecho Ambiental y Urbano-Territorial, Universidad del Norte. Director Académico de la Especialización en Derecho Ambiental y Urbano-Territorial. Autor de más de 60 documentos entre libros, capítulos de libro y artículos sobre derecho, derecho ambiental, derecho urbano-territorial, teoría del desarrollo, planificación para el desarrollo, entre otros temas.

JOHN ERIC RHENALS TURRIAGO

Abogado egresado de la Universidad de la Costa CUC de la ciudad de Barranquilla – Atlántico. P.H.D. Doctor Cum Laude en Ciencias Sociales y Jurídicas de la Universidad Rey Juan Carlos de España. Cursando segundo Doctora en Educación en la Universidad de la Costa CUC, magister en Derecho modalidad investigación de la Universidad del Norte de Barranquilla, especialista en Derecho Procesal Civil de la Universidad Autónoma de Bucaramanga. Asesores jurídicos de empresas del sector Inmobiliaria y constructor, de la Corporación Lonja de Propiedad Raíz de Barranquilla, al igual que del sector público y empresarial en las áreas del derecho comercial, laboral, civil y corporativo. Docente en pregrado y postgrados en las especializaciones y maestrías de la Universidad Libre Seccionales de Cartagena y Barranquilla, de la Universidad de la Costa, Corporación Universitaria Corposucre, CECAR, ESAP, Universidad Cooperativa Seccional Bucaramanga. Universidad de Santander, entre otras. Fue decano de la Facultad de Derecho y Ciencias Políticas de la Universidad San Buenaventura de Cartagena, actualmente es director de la Especialización en Derecho Laboral y de la Maestría en Relaciones Laborales de la Universidad de la Costa de Barranquilla profesor Titular. Igualmente, se desempeña es asesor jurídico del despacho de la Dirección de Impuestos de la Alcaldía de Cartagena de Indias.

Experto facilitador

JUAN PABLO SERRANO

Avaluador certificado con el Registro Abierto de Avaluadores (RAA). Realtor Internacional con la certificación CIPS (CERTIFIED INTERNATIONAL PROPERTY SPECIALIST) y CRS (CERTIFIED RESIDENCIAL SPECIALIST) de la NATIONAL ASSOCIATION OF REALTORS. Es consultor, formador y redactor certificado por FEDELONJAS en el Plan de Formación para la Profesionalización Inmobiliaria en Colombia, Redactor del de los cursos CAPTACIÓN EN EXCLUSIVA EN UN ENTORNO MLS, y CURSO DE VENTAS, del Plan Básico de FEDELONJAS para profesionalización en Colombia; Director Regional Oriente de PFS REALTY GROUP, inmobiliaria multinacional.



DIPLOMADO EN **GESTIÓN DE** **NEGOCIOS** INMOBILIARIOS

Mayor información

cec@uninorte.edu.co

@cecuninorte

Teléfonos: 3509509 ext. 3800