



CURSO VIRTUAL

CONTRATOS INMOBILIARIOS

#InvierteEnUnaProfesiónRentable

IBR

CENTRO
ESPECIALIZADO EN
BIENES RAICES Y FINANZAS

FUNDAMENTACIÓN

La diversidad de operaciones en las que interviene un Agente Inmobiliario, hacen necesario el dominio de la estructuración de un contrato de acuerdo al tipo de negocio que se desea garantizar a través de esta herramienta; el uso correcto de las cláusulas específicas que permitan asegurar cada punto del negocio hacen que no todos los contratos sean iguales y que su estructura sea desarrollada mediante un análisis profundo de cada caso.

A través del desarrollo de los módulos de este curso, el participante aprenderá a estructurar Contratos de Intermediación Inmobiliaria que permitan asegurar su participación en las transacciones de sus clientes, así como el resguardo de sus ganancias como asesor inmobiliario; analizar y desarrollar los diferentes tipos de Contratos de Compra – Venta con la finalidad de realizar transacciones seguras y exitosas entre sus representados; asegurar negocios de alquiler mediante el uso de cláusulas específicas en los Contratos de Arrendamiento que protejan el bienestar de sus clientes y de los inmuebles administrados. También se desarrollarán otros tipos de contratos inmobiliarios de vital importancia para los agentes inmobiliarios.

BENEFICIARIOS

- ⦿ Este curso - Taller está dirigido a: Los agentes, corredores, asesores y consultores inmobiliarios que trabajan en una agencia.
- ⦿ Administradores de edificios, Abogados, Contadores, Arquitectos, Inversionistas, Ingenieros Civil y público en general.
- ⦿ Asesores Jurídicos del Sector Inmobiliario.
- ⦿ Profesionales con falta de preparación en el ámbito legal.
- ⦿ Personas que no trabajan en el sector inmobiliario, pero saben que este sector les puede proporcionar la estabilidad financiera que buscan

OBJETIVO

Brindar al participante una perspectiva actualizada en los aspectos legales del sector inmobiliario con la finalidad de prepararlo para actuar en un macro entorno cambiante que requiere de una capacitación teórica práctica renovada, procurando que se garantice el mayor éxito posible en las operaciones inmobiliarias empresariales, conociendo las figuras contractuales más utilizadas.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

EL PARTICIPANTE ESTARÁ CAPACITADO PARA:

- ⌚ Repensar críticamente el concepto de un inmueble y su clasificación.
- ⌚ Profundizar los conocimientos jurídicos, tanto teóricos como prácticos, vinculados con los esquemas contractuales que se examinen en el curso.
- ⌚ Procurar y garantizar el mayor éxito posible en las operaciones inmobiliarias empresariales, conociendo las figuras contractuales más utilizadas (compra venta, alquiler, arras).
- ⌚ Evitar litigios innecesarios entre compradores y vendedores inmobiliarios.
- ⌚ Redactar de manera exitosa un contrato para salvaguardar los derechos de las partes intervinientes según sus necesidades.
- ⌚ Escoger con precisión las cláusulas del contrato (lo que debe figurar y lo que no) teniendo en cuenta las prioridades de cada situación.
- ⌚ Llevar un control financiero del área de marketing y ventas.

METODOLOGIA

- ⌚ Las clases son desarrolladas de manera teórica y práctica en simultáneo.
- ⌚ Uso de Medios Audiovisuales (Proyectores Multimedia).
- ⌚ Conexión a Internet permanente.
- ⌚ Se partirá de cero, hasta lograr los objetivos del curso y El perfil del egresado.
- ⌚ Se darán manuales digitales que complementarán la clase.

DURACIÓN	
Horas Académicas (40 minutos)	Horas Cronológicas (60 minutos)
32	24

REQUISITOS DE ADMISIÓN

- 01 Llenar la ficha de matricula.
- 02 Copia DNI (o Carnet de Extranjería).
- 03 Realizar el pago del curso (Enviar foto de voucher).

