

MALLA CURRICULAR:

MÓDULO I

VIABILIDAD DEL TERRENO

- ⊗ Macro localización.
- ⊗ Micro localización.
- ⊗ Levantamiento topográfico.
- ⊗ Estudio de suelos.
- ⊗ Cargas.
- ⊗ Posesión.
- ⊗ Ficha registral CRI y Predial.
- ⊗ Certificado de parámetros.
- ⊗ Factibilidad de servicios EPS.

MÓDULO II

VIABILIDAD ECONÓMICA

- ⊗ Estudio de Mercado Global y local.
- ⊗ Programa arquitectónico.
- ⊗ Proyección de costos.
- ⊗ Perfil económico.
- ⊗ Factibilidad financiera.

MÓDULO III

ASPECTOS LEGALES

- ⊗ Estudio de títulos.
- ⊗ Municipales y prediales PU HR.
- ⊗ Contrato y negociación de compra – venta de terrenos matriz.
- ⊗ Contratos con especialistas y contratistas.
- ⊗ Contratos comerciales. Contratos de separación.
- ⊗ Contratos compra venta de bienes futuros.
- ⊗ Contrato de crédito promotor y pagares.
- ⊗ Hipotecas. Hipoteca matriz.
- ⊗ Levantamientos de hipoteca.
- ⊗ Declaratoria de fábrica.
- ⊗ Independización de unidades inmobiliarias.
- ⊗ Seguros, SCTR y CAR.

MÓDULO IV

ASPECTOS TRIBUTARIOS

- ⊗ Rol de la contabilidad en empresas Inmobiliarias.
- ⊗ Impuesto Alcabala.
- ⊗ Impuesto general a las ventas.
- ⊗ Impuesto a la venta.
- ⊗ Contabilidad general – Balance general – Estado de GyP.
- ⊗ Libros Contables.
- ⊗ Emisión de comprobantes de pago y gestión de anticipos.
- ⊗ Gastos deducibles y no deducibles.
- ⊗ Centros de costos inmobiliarios.
- ⊗ Sistemas contables.

MÓDULO V

MARKETING Y VENTAS INMOBILIARIAS.

- ⊗ Mix de Marketing – Precio – Producto – Promoción - Distribución.
- ⊗ Informes de mercado.
- ⊗ Estrategia comercial.
- ⊗ Corredores y Agentes.
- ⊗ Estrategia Online.
- ⊗ Publicidad Impresa.
- ⊗ Material de venta.
- ⊗ Brochures.
- ⊗ Planos.
- ⊗ Maquetas y recorridos virtuales.
- ⊗ Vistas 3D
- ⊗ Punto de venta.
- ⊗ Publicidad en medios.

MÓDULO VI

FACTIBILIDAD TECNICA DE INGENIERIAS

- ⊗ Especialidades de ingeniería. Estructuras. Eléctricas. Sanitarias.
- ⊗ Gas. Extracción de monóxido. Electromecánicas.
- ⊗ Estudios de impacto ambiental y vial.
- ⊗ Compatibilización de especialidades.
- ⊗ Costo directo de obra y presupuestos en general.
- ⊗ Programaciones de obra.
- ⊗ Inicios de obra.
- ⊗ Seguridad en Proyectos de Infraestructura.
- ⊗ Supervisión de obra.
- ⊗ Conformidad de obra.
- ⊗ Construcción y Fabricación final de edificios multifamiliares, industriales, oficinas y centros comerciales.

MÓDULO VII

ARQUITECTURA

- ⊗ Normativa de Reglamento Nacional de Construcción RNC.
- ⊗ Plan de arquitectura.
- ⊗ Planos de arquitectura.
- ⊗ Planos de INDECI.
- ⊗ Fachadas.
- ⊗ 3D.
- ⊗ Planos de venta.
- ⊗ Planos de detalles.
- ⊗ Lista de acabados
- ⊗ Memoria descriptiva de arquitectura.
- ⊗ Maquetas digitales. MEP
- ⊗ Anteproyecto y proyecto de obra.
- ⊗ ÉI FUE.
- ⊗ Levantamiento de observaciones.

MÓDULO VIII**GESTIÓN FINANCIERA**

- ⊗ Perfil económico.
- ⊗ Competencia y Mercado.
- ⊗ Costos directos e indirectos.
- ⊗ Flujo de caja proyectado.
- ⊗ Crédito promotor.
- ⊗ Programa de inversión con Fondos.
- ⊗ Planeamiento y estrategia financiera.
- ⊗ Programación de Valorizaciones y desembolso.
- ⊗ Cierres de cuenta y liberación de garantías.

MÓDULO IX**TRAMITES Y EXPEDIENTES**

- ⊗ Saneamiento físico legal de inmuebles
- ⊗ Licencia de demolición
- ⊗ Licencia de obra nueva
- ⊗ Licencia de publicidad
- ⊗ Licencia de uso de vías
- ⊗ Licencia de funcionamiento
- ⊗ Conformidad de obra y Declaratoria de fabrica.
- ⊗ Inscripción de junta de propietarios y reglamento interno.
- ⊗ Independización de unidades inmobiliarias.
- ⊗ Descargos municipales.
- ⊗ Factibilidad de servicios.
- ⊗ Aquí colocar los tema "n".

MÓDULO X**VALUACIÓN Y TÉCNICAS DE TASACIÓN**

- ⊗ Conceptos generales.
- ⊗ Procedimiento para el cálculo de una tasación reglamentaria.
- ⊗ Principios fundamentales de las tasaciones – valuación comercial.
- ⊗ Revisión de informes de tasación.

MÓDULO XI**ESTRATEGIA, ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN DE EMPRESAS INMOBILIARIAS**

- ⊗ Principios de Administración de empresas Inmobiliarias.
- ⊗ Constitución de empresas.
- ⊗ Organigrama de cargos y funciones.
- ⊗ Manuales de funciones.
- ⊗ Protocolos de procesos.
- ⊗ Recursos humanos
- ⊗ Informes.
- ⊗ Consultores externos.
- ⊗ Relaciones con Stakeholders.

MÓDULO XII

ELABORACIÓN DE UN PROYECTO INMOBILIARIO

- ⊙ Prospección.
 - a. Búsqueda del terreno.
 - b. evaluación financiera.
 - c. evaluación legal.
 - d. formalización.
- ⊙ Diseño del proyecto.
 - a. Arquitectura.
 - b. Ingeniería.
 - c. Costos y Presupuestos.
- ⊙ Marketing, Ventas y Operaciones.
 - a. Inv. de Mercados.
 - b. Plan comercial.
 - c. Agentes inmobiliarios.
 - d. Dpto. Piloto.
 - e. Plan de medios.
 - f. Sala de ventas.
 - g. Auditoria de obras.
 - h. Control administrativo y financiero de obra.
- ⊙ Entrega
 - a. Documentos: Reglamento Interno, Manual de Uso
 - b. Saneamiento Legal: Municipal, registral
- ⊙ Post Venta
 - a. Base de datos
 - b. Plan de referidos
 - c. Llamadas de satisfacción

BENEFICIOS DE ESTUDIAR CON NUESTRA INSTITUCIÓN



MALLA CURRICULAR ACTUALIZADA

Nuestra malla curricular esta actualizada a las 240 horas académicas de acuerdo a los reglamentos del Ministerio de Vivienda.



AULAS EQUIPADAS

Nuestras instalaciones estan equipadas para un aprendizaje eficaz de los alumnos.



INTRANET DEL ALUMNO

Podras visualizar tus notas y tus pagos.



AULA VIRTUAL

Puedes obtener los materiales de las clases y participar de foros, chats, video tutoriales.



DOCENTES ESPECIALIZADOS

Nuestros docentes cuentan con más de 20 años de experiencia