



100% ONLINE
con profesor en vivo

9NA EDICIÓN

DIPLOMADO

GERENCIA INMOBILIARIA

Obtén la Licencia Profesional de Bienes Raíces.





"Cada cliente, una historia; cada venta, un sueño cumplido."

INFORMACIÓN GENERAL

En un mercado en constante crecimiento, la profesionalización no es una opción, sino el camino hacia la confianza y la excelencia.

El sector inmobiliario en Ecuador ha experimentado un crecimiento en los últimos años, impulsado por el aumento de la demanda de propiedades residenciales y comerciales. Sin embargo, la profesionalización de los corredores de bienes raíces es esencial para garantizar la transparencia y la legalidad en las transacciones del sector. ACBIR Bolívar ha sido una de las instituciones líderes en Ecuador en ofrecer certificaciones oficiales para corredores de bienes raíces, asegurando el cumplimiento de los estándares de calidad y ética profesional en el sector.



OBJETIVO PRINCIPAL



Formar a futuros corredores de bienes raíces en Ecuador, brindándoles las competencias y la licencia oficial por ACBIR Bolívar para ejercer de manera profesional y legal, brindando herramientas actuales en el ámbito comercial, administrativo, legal y técnico, que requiere el corredor profesional para gestionar la actividad de corretaje de bienes raíces en forma efectiva y eficiente.

PERFIL DEL ESTUDIANTE

El **diplomado de Gerencia Inmobiliaria** está dirigido a agentes inmobiliarios de bienes raíces, agentes comerciales, público en general con interés inmobiliario, constructores y promotores inmobiliarios. Así también personas que requieren formalizar y fortalecer su actividad económica de corretaje de bienes raíces y constructores que requieren desarrollar competencias de gestión inmobiliaria.



METODOLOGÍA

El programa se desarrollará con **modalidad online con profesor en vivo**, con una metodología de enseñanza PBL, interactiva, dinámica y basada en estudio de casos, con **duración total de 3 meses**.

DETALLES DEL DIPLOMADO



FECHA DE INICIO:	5 de marzo del 2025
HORARIOS:	lunes a jueves de 18h00 a 21h00
DURACIÓN:	240 horas académicas
MODALIDAD:	100% online con profesor en vivo
INVERSIÓN:	1650 USD (<i>Diferido hasta 12 meses sin intereses</i>)

APROBADO EL DIPLOMADO RECIBIRÁS

- Licencia Profesional de Corredor de Bienes Raíces emitida por ACBIR Bolívar.
- Credencial de Licencia Profesional.
- Certificado de asistencia y aprobación del diplomado de Gerencia Inmobiliaria.
- Pin ACBIR Bolívar.

RHONAL A. ANDRADE CABEZAS

Docente - Derecho inmobiliario

Con más de una década de experiencia en el ámbito jurídico, se posiciona como un referente en derecho inmobiliario, civil y corporativo. Abogado especializado en Derechos Humanos, con estudios avanzados en la Universidad Andina Simón Bolívar, combina su sólida formación con una destacada trayectoria docente y profesional. Ha impartido cátedra en instituciones como la Asociación de Corredores de Bienes Raíces de Bolívar, donde ha capacitado a futuros corredores inmobiliarios en áreas clave como derecho civil, corporativo y notarial. Su experiencia incluye roles de liderazgo jurídico, asesoría estratégica y elaboración de normativas en prestigiosas instituciones públicas y privadas, lo que respalda su enfoque integral y práctico en la formación de nuevos profesionales.

DIEGO FRANCISCO CEVALLOS VARELA

Docente - Avalúos inmobiliarios

Líder destacado en el ámbito de la valoración técnica, aporta más de 15 años de experiencia como Ingeniero Mecánico y Perito Avaluador. Con una sólida formación académica que incluye un Máster en Valoración por la Universitat Politècnica de València, España, y certificaciones internacionales como la ISO/IEC 17024 en valoración de maquinaria y equipos, se ha consolidado como una autoridad en la evaluación de activos industriales, inmobiliarios y empresariales. Su trayectoria profesional incluye la realización de más de 14,500 avalúos para instituciones financieras de prestigio como Banco del Pacífico, Banco del Pichincha y Citi Bank, reflejando su precisión técnica y visión estratégica.

HELENA ISABEL CÁCERES MONTALVO

Docente - Gestión de ventas inmobiliarias

Con más de 20 años de experiencia en el sector inmobiliario, Isabel Cáceres Montalvo es una destacada Ingeniera Bursátil con certificaciones internacionales como Certified Residential Specialist (CRS) y designación REALTOR. Su formación incluye estudios en Gerencia Inmobiliaria por la Pontificia Universidad Católica del Ecuador y una sólida trayectoria en asesoría y consultoría inmobiliaria. A lo largo de su carrera, ha liderado empresas del sector, diseñado estrategias comerciales y gestionado con éxito transacciones inmobiliarias de alta complejidad. Su capacidad para combinar análisis de mercado, técnicas de negociación y planes de marketing innovadores garantiza un enfoque integral y efectivo en sus proyectos.

FERNANDO XAVIER ROSAS SALAS

Docente - Marketing inmobiliario y digital

Profesional con más de 25 años de experiencia en gestión comercial, marketing estratégico y docencia universitaria. Ingeniero Comercial y Magíster en Ciencias Económicas y Administrativas, ha complementado su formación con un Máster en Dirección Comercial y Marketing por la Universidad Autónoma de Barcelona y actualmente está finalizando su doctorado en la Universidad Nacional de Rosario, Argentina. Su trayectoria incluye certificaciones de instituciones de prestigio como Columbia Business School, donde se especializó en marketing digital y analítica avanzada.

PABLO ALBERTO HERNÁNDEZ TINOCO

Docente – Estrategias de negociación

Reconocido especialista en negociación estratégica, resolución de conflictos y liderazgo académico, con más de 15 años de experiencia en docencia universitaria. Ingeniero Comercial y poseedor de tres maestrías internacionales, su formación incluye un riguroso entrenamiento en la prestigiosa Harvard University, donde participó en el programa Teaching Negotiation in the Organization. Esta experiencia le permitió dominar metodologías avanzadas de negociación y enseñanza, consolidándose como un referente en estrategias aplicadas a contextos organizacionales y comerciales.

A lo largo de su carrera, Pablo ha impartido cátedra en instituciones de renombre como la PUCE, UTE y la Universidad Internacional del Ecuador, integrando su conocimiento teórico con casos prácticos de alto impacto.

ESQUEMA DE CONTENIDOS

MÓDULO I

Introducción
al corretaje

MÓDULO II

Derecho
inmobiliario

MÓDULO III

Avalúos
inmobiliarios

MÓDULO IV

Gestión de ventas
inmobiliarias

MÓDULO V

Marketing
inmobiliario

MÓDULO VI

Estrategias de
negociación

1

Introducción al corretaje

- Ley de corredores de Bienes Raíces y su reglamento.
- Código de ética, tabla de honorarios profesionales.
- Herramientas necesarias para el curso.

2

Derecho inmobiliario

- Introducción al derecho inmobiliario
- Propiedad y posesión
- Contratos inmobiliarios
- Propiedad horizontal
- Régimen jurídico del suelo
- Permisos y licencias
- Registro de la propiedad
- Hipoteca y garantías inmobiliarias
- Conflictos inmobiliarios tributación inmobiliaria
- Proyecto Final

3

Avalúos inmobiliarios

- Conceptos generales, económicos y normas aplicadas a la valoración I
- Normas aplicadas a la valoración II, Valor de un inmueble,
- Elementos que intervienen en la valoración
- Enfoques de valoración
 - Enfoques de mercado
 - Métodos por corrección
 - Nuevos métodos de valoración
 - Valoración de terrenos
 - Métodos estadísticos I

- Métodos estadísticos II
- Enfoques del costo
- Enfoques de la renta

4

Gestión de ventas inmobiliarias

- Planificación diaria
- La agenda del CBR
- Proceso de mentalidad estratégica
- Conceptos básicos
- Proceso de venta
- Conociendo a nuestro cliente
- Detección de necesidades
- Sistema de preguntas
- Objetivos
- Puntos de dolor
- Comportamiento de compra
- Tipos
- Tipos y Manejo de objeciones
- Captación, Preparación, Comercialización, Negociación
- Cierre de ventas y Postventa/ Seguimiento
- Retroalimentación
- Examen Final

5

Marketing digital inmobiliario

- Conceptos básicos del marketing inmobiliario digital.
- Transformación del sector mediante herramientas de IA.
- Actividad grupal: Identificar oportunidades de IA en el marketing inmobiliario.
- Concepto y utilidad del buyer persona en campañas digitales.
- Herramientas para creación avanzada de buyer personas con IA (e.g., Make.com).
- Taller grupal: Creación de buyer personas para diferentes segmentos de mercado.
- Elementos clave de un sitio web inmobiliario efectivo.

- Uso de herramientas IA para optimización (Google Analytics, Mapas del sitio).
- Actividad individual: Diseñar un esquema básico de sitio web con recomendaciones IA.
- Introducción a SEO y SEM en el sector inmobiliario.
- Herramientas como Google Trends y planificadores de palabras clave impulsados por IA.
- Actividad grupal: Análisis de palabras clave para posicionar un inmueble.
- Creación automatizada de blogs y publicaciones con IA.
- Cómo diseñar contenido para cada etapa del recorrido del comprador.
- Actividad individual: Redactar un artículo optimizado para SEO con herramientas IA.
- Estrategias avanzadas de segmentación con IA.
- Configuración y análisis de campañas en Facebook e Instagram.
- Taller grupal: Crear y simular una campaña publicitaria inmobiliaria.
- Conceptos básicos de video marketing: guiones y edición con IA.
- Blogs inmobiliarios: cómo captar clientes mediante redacción persuasiva.
- Actividad individual: Crear un guión y esquema de blog utilizando prompts de IA.
- Segmentación y personalización avanzada en email marketing.
- Ejercicio práctico: Diseñar una campaña de email marketing.
- Actividad grupal: Evaluar campañas de email marketing existentes.
- Componentes de un plan de marketing digital.
- Uso de IA para automatizar y analizar estrategias.

6

Estrategias de negociación

- Desarrollo de una mentalidad negociadora.
- Factores influyentes en una negociación.
- ¿Cuáles son los puntos que se deben negociar?
- Objetivos a alcanzar en una negociación
- Relación de poder en una negociación.
- Cambiar el equilibrio de una negociación.
- Tácticas de manipulación en una negociación.
- Elementos para argumentar y defender posturas.
- Estrategias para cerrar los acuerdos.
- Estrategias para superar las objeciones al acuerdo.

MÉTODOS DE PAGO

VALOR DEL DIPLOMADO:

1650 USD

Difiere con **tarjeta de crédito hasta 12 meses sin intereses** con las siguientes tarjetas:

PRONTO PAGO:

1470 USD

(Efectivo, depósito o transferencia)



Datos de cuenta para depósitos o transferencias:

Destinatario: Forum Ecuador
RUC: 1792122201001
Banco: Pichincha corriente # 3386334304
Email: operaciones1@forumecuador.com



¡Vive tu sueño de ser corredor inmobiliario!

 +593 99 992 0300

 Quito - Ecuador
Av. Francisco de Orellana
E9 - 195 y 6 de Diciembre,
edificio Alisal de Orellana,
oficina PB01

Diplomado **20**
Gerencia
Inmobiliaria **25**