



Universidad  
Nacional  
Tecnológica

Líder Nacional de la Educación Virtual

# DIPLOMADO GERENCIA EN BIENES RAÍCES

**CONTENIDOS**



## OBJETIVO

Con el presente Diplomado, este alto Centro de Estudios, busca que los beneficiarios puedan conocer el mercado inmobiliario, dominarlo, convertirse en destacados gerentes de los bienes raíces, aumentar su nivel de ventas y manejarse con un alto contenido de valores ante sus clientes.

## ¿CÓMO INICIARSE EN BIENES RAÍCES? MODALIDADES DE INICIO

### MODULO I BIENES RAÍCES

- Independiente y (sin recursos)
- Asociado a una agencia inmobiliaria- franquicia
- Constituyendo su propia empresa- con recursos
  - Intermediario, Captando, promocionando y vendiendo
  - Comprando y revendiendo propiedades
  - Administrando inmuebles
  - Construyendo y vendiendo -Desarrollo
- Los Brokers
- La AEI- Asoc. de Emp-Inmob.-Suscripción

### MODULO II DESARROLLO DEL NEGOCIO

- Capital de trabajo
- Grandes emporios inmobiliarios
- Ventajas del negocio inmobiliario
- Desarrollo del negocio inmobiliario en la República Dominicana
- Ley 155-17 Lavado de activos y financiamiento del terrorismo.
- Sujetos obligados. Notarios, bancos, contadores y todo el que esté involucrado en el negocio que haya violado la ley.
- Redacción de los contratos de ventas y sus leyes.
- El alquiler, el arrendamiento y traspasos.

### MODULO III CAPTACIÓN DE PROPIEDADES

- Las ventas
- Cómo ser efectivo al vender
- La carpeta de propiedades
- La captación de propiedades
- El estatus jurídico del inmueble
- Conocer su cliente
- Importancia del presupuesto. ¿Por qué?
- Motivaciones
- Educarse en ventas
- Práctica interactiva



## MODULO IV EL CLIENTE Y SUS OBJECIONES

- Cómo lograr que te compren
- Manejo del cliente y sus objeciones
- Motivación
- Educarse en ventas y bienes raíces
- Práctica interactiva de venta inmobiliaria o juego de roles

## MODULO V MARKETING EN BIENES RAÍCES

- Publicidad y mercadeo de propiedades
- Redes sociales y Marketing digital dirigido
- Publicidad física en las propiedades captadas
- Fotografías y arte publicitario de propiedades
- Proyección de imagen personal y empresarial
- Léxico inmobiliario
- Práctica interactiva

## MÓDULO VI – JURISDICCIÓN INMOBILIARIA

- El derecho inmobiliario
- los contratos
- Qué es un contrato
- El contrato de venta condicional
- El contrato definitivo
- El alquiler, el arrendamiento y traspasos, la hipoteca.
- Los formularios
- Ley No. 108-05 de Registro Inmobiliario
- Ley No. 51-07 que modifica varios artículos de la Ley No. 108-05, de Registro Inmobiliario y restablece las disposiciones de la Ley No. 317 sobre el catastro nacional.
- Ley No. 202-04 Ley Sectorial de Áreas Protegidas.
- Ley No. 5038 sobre Condominios, del 21 de noviembre de 1958.
- Ley No. 189-11 para el desarrollo del Mercado Hipotecario.
- Ley No. 675 sobre Urbanización, Ornato Publico y Construcciones.
- Ley No. 1542 de Registro de Tierras.
- Ley No. 176-07 del Distrito Nacional y los Municipios.
- Ley 155-17 Lavado de activos y financiamiento del terrorismo.
- Sujetos obligados. Notarios, bancos, contadores y todo el que esté involucrado en el negocio que haya violado la ley.
- Redacción de los contratos de ventas y sus leyes.

