



DIPLOMADO GESTIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE BIENES RAÍCES

Programa de Contenido

Coordinador: Rafael Rodríguez Jerez



ÍNDICE

<u>DESCRIPCIÓN</u>	<u>3</u>
<u>OBJETIVOS</u>	<u>3</u>
<u>A QUIEN VA DIRIGIDO</u>	<u>3</u>
<u>METODOLOGÍA</u>	<u>4</u>
<u>PLAN DE ESTUDIOS</u>	<u>5</u>
<u>PROFESORADO</u>	<u>10</u>
<u>CERTIFICADO</u>	<u>11</u>
<u>INVERSIÓN</u>	<u>12</u>
<u>FORMULARIO INSCRIPCIÓN</u>	<u>13</u>
<u>CONTACTO</u>	<u>14</u>



DESCRIPCIÓN:

El Diplomado de 72 horas en Bienes Raíces está diseñado para que los interesados pongan en práctica las estrategias gerenciales y de gestión que son claves para alcanzar el éxito en el sector inmobiliario, con métodos, técnicas, criterios y las leyes que regulan el proceso de compra y venta en el mundo inmobiliario, incluyendo los cambios recientes a causa de la modernización de la jurisdicción inmobiliaria de la República Dominicana.

OBJETIVOS:

Desarrollar las competencias gerenciales y tecnológicas claves para gestionar profesionalmente las funciones de corredor y agente inmobiliario (Administración, Alquiler, Venta de Bienes Raíces, etc.) y afrontar los cambios actuales para hacer del negocio inmobiliario una actividad profesional y rentable.

A QUIEN VA DIRIGIDO:

Profesionales del sector privado, agencias inmobiliarias, agentes independientes, sistema financiero y todos aquellos relacionados con el mercado, que quieran capacitarse con los principios y fundamentos del mercado inmobiliario y conocer la estructura de gestión, mecanismos legales y las instituciones que regulan el sector.



METODOLOGÍA :

El Diplomado de Bienes Raíces consta de **72 horas presenciales**. La metodología interactiva entre participantes y facilitadores es permanente y este diplomado se distribuye así:

Clases Presenciales

Clases en línea con una plataforma de e-learning

Documentación sobre cada módulo docente: apuntes con toda la materia recibida. Se harán lecturas recomendadas, tanto en libros como en formato digital.

Evaluaciones consistentes en prácticas que el alumno deberá realizar individualmente y en grupo donde se aplicarán los contenidos desarrollados en cada módulo.

Método de comunicación interactiva digital donde cada alumno comparte opiniones, solucionan dudas y ponen en común los conocimientos adquiridos, donde la colaboración colectiva se hace presente.

Presentación de un proyecto final.

La plataforma de **e-learning** del curso será la herramienta fundamental, siendo un lugar de encuentro e intercambio entre los participantes y los facilitadores.

Twitter: [@EIDominico](https://twitter.com/EIDominico)

Facebook: [EIDominicoAmericano](https://www.facebook.com/EIDominicoAmericano)

Linkedin: <https://www.linkedin.com/company/instituto-cultural-dominico-americano>



PLAN DE ESTUDIOS:

Módulo 1: Introducción al Negocio de Bienes Raíces

Tema I. Introducción al Diplomado

- Introducción al programa
- Presentación de los participantes
- Organización del Diplomado
- Valor Agregado del Sector Construcción

Tema II. El Negocio de Bienes Raíces

- Objetivos generales
- Introducción al negocio de RD
- Corretaje BR: ventas y arrendamientos, avalúo, financiamiento y asesoramiento
- El desarrollo y la construcción
- El papel del gobierno
- Organizaciones profesionales

Tema III. Característica del Mercado Inmobiliario

- Objetivo general
- La red inmobiliaria
- Relaciones de Corretaje en la República Dominicana
- Declaraciones falsas y fraudes
- Ética Profesional

Tema IV. Operaciones del Corretaje de Bienes y Raíces

- Objetivo general
- Oficinas de corretaje
- Publicidad
- Cuentas para depósitos en garantía o fiduciarias
- El papel del corredor como un experto
- Los nombres comerciales



Módulo 2: Avalúo, hipotecas e inversión en Bienes Raíces.

Tema VI. Avalúo o Estimación del valor de un inmueble

- Regulación de avalúo
- Clases de valores
- Valor de mercado
- Métodos para estimar el valor de un inmueble
- Fuentes de datos
- Presentación de una tasación realizada
- Ejemplo de cómo hacer un avalúo

Tema VII. El Sistema financiero e Hipotecario Dominicano

- El desarrollo hipotecario y la Ley de Fideicomiso 189-11
- La oferta hipotecaria del mercado financiero
- El boom hipotecario
- Seguro hipotecario FHA
- Mercado hipotecario primario y secundario
- Inversiones hipotecarias (Bonos, Letras, Cédulas, Fideicomiso)

Tema VIII. Análisis de inversión de BR y Oportunidades de Negocio

- Necesidad de análisis de inversión de BR
- Tipos de Inversión
- Ventajas de Bienes Raíces como inversión
- Desventajas de Invertir en B. Raíces
- Análisis de las propiedades de inversión
- Características Físicas y Legales de una Inversión
- Evaluación de Riesgos
- Impacto de dinero prestado
- Inquietudes en el Negocio de BR

Módulo 3: Derechos de propiedad y registro de títulos inmobiliarios

Tema IX. Mensura, saneamiento y registro

- Objetivo general
- Ley 108-05
- La mensura
- El saneamiento
- Tipos de registros
- Etapas de los procesos de mensura y saneamiento
- Proceso de registro
- Reglamentos de la Ley 108-05
- Casos de Jurisprudencia



Tema X. Derechos de propiedad y descripción legal

- La naturaleza de la propiedad
- Componentes físicos de la propiedad inmueble
- Propiedad personal
- La intención de las partes
- Los derechos de propiedades generales
- Derechos sucesorios
- Derechos matrimoniales
- Intereses de propiedad especiales
- Ley de condominios
- Derechos de propiedades comunes

Tema XI. Traspaso y registro de títulos

- Objetivo general
- Reformas y cambios en el sistema inmobiliario PMJT
- Red geodésica nacional
- El traspaso
- Carta constancia o constancia anotada
- Certificado de título
- Descripción legal
- Restricciones de posesión

Tema XII. Contrato de Bienes Raíces

- Objetivo General
- Preparación de Contratos
- Categoría de Contratos
- Negociación de Contratos
- Práctica Formulario Captación
- Compensación del corredor

Módulo 4: Transacción, Planificación, Zonificación e Impuestos Inmobiliarios.

Tema XIII.

- Objetivo general
- Tipos de Lotes
- Elementos estructurales
- Cálculos básicos de matemática financiera
- Comisiones por venta
- Pasos de pre cierre
- Procesos del cierre de una transacción
- Gastos de cierre



Tema XIV. Planificación Urbana

- Objetivo general
- Planificación urbana
- Ley 675 de urbanismos y respecto de límites urbanos
- Ruta de tramitación de proyectos (registro de planos)
- Requisitos para la tramitación de planos (cargos por tramitación)

Tema XV. Zonificación Territorial

- Ley de zonificación territorial
- Planos cartográficos nacionales y municipales
- Cargos por tramitación de uso de suelo
- Departamentos municipales y de la liga municipal para uso del suelo
- Secretaría de Estado de Turismo y los polos turísticos definidos
- Secretaría de Estado de Medio Ambiente y las zonas protegidas
- Otras dependencias del estado y el manejo de recursos renovables y no renovables

Tema XVI. Impuestos inmobiliarios

- Los Impuestos a las propiedades (Transferencia e IVSS y Registros)
- El proceso de gravar impuestos en propiedades inmuebles
- La determinación de “valor justo”
- Procedimiento de apelación
- Exenciones de impuestos de propiedad

Módulo 5: Administración de Propiedades Inmobiliarias.

Tema XVII. Administración de propiedades inmobiliarias

- La Administración de propiedades inmobiliarias
- Ley de condominios
- Diferencias entre condominios residenciales y turísticos
- Procedimiento para la formación de condominios
- La Asamblea constituyente del condominio
- Derechos de propiedades comunes

Tema XVIII. Características de la administración de bienes raíces

- Cobros de cuotas a dueños de unidades
- Mantenimiento de áreas comunes
- Pagos de servicios a terceros
- Contratación de técnicos especializados
- Seguridad y vigilancia permanente
- Reparaciones programadas a flujos permanentes



Tema XIX. Técnicas de administración en bienes raíces

- Lista de inquilinos actualizada.
- Cuenta bancaria Separada
- Lista de técnicos especializados
- No pago de moras
- Evitar las interrupciones de los servicios
- Información a los propietarios oportuna
- Reparar a tiempo los daños recurrentes.

Tema XX. Estrategias de administración en bienes raíces

- Planificación reuniones de los condómines
- Elaborar un acta de la asamblea con los acuerdos.
- Elaborar un boletín electrónico mensual a ser enviado a los condómines
- Hacer llamadas recurrentes o envíos de email a los propietarios.

Módulo 6: Publicidad y técnicas de ventas en bienes raíces.

Tema XXI. Mercadeo en bienes raíces

- Que es mercadeo
- Identificación del mercado
- Partes del mercadeo: masa y segmentación
- Mercadeo mixto (Producto, Plaza, Precio y Promoción)
- Aprender a compartir mercados

Tema XXII. Promoción y Publicidad en Bienes Raíces

- Definir conceptos
- Publicidad y plan promocional
- Canales de Distribución
- Capacitación para los vendedores
- Política de Captación
- Promociones comerciales
- Política de soporte publicitario

Tema XXIII. Técnicas de Ventas en bienes raíces

- Plan de mercadeo en 30 días
- ¿Qué es venta?
- Entendiendo a un cliente
- Proceso de venta
- Manejar a un cliente con preguntas y objeciones
- Cerrar una venta y seguimiento
- Manejo del dinero en bienes raíces



Tema XXIV. Planeación de la entrevista de ventas en bienes raíces

- Obtención de la información previa a la entrevista
- Establecimiento de objetivos de la entrevista
- Concertación de una cita
- Concertación de una entrevista por teléfono
- Como dar una buena impresión
- Identificación de las necesidades del prospecto (SPIN)
- Ofrecer la solución a las necesidades del prospecto
- Fortalecimiento de la presentación
- Manejo de los temores

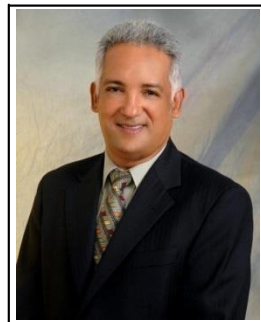
FACILITADORES :



Alicia Rocío Rodríguez

Agentes Inmobiliaria y Socia Hipotecaria RD
República Dominicana. KL Caribbean Groups
Email: aliciarr61@hotmail.com

Asesora Hipotecaria e Inmobiliaria, con Licencia de Real Estate en el Estado de la Florida, EE.UU, donde lleva mas de veinte años de experiencia y la República Dominicana en el Sector Inmobiliario. Se ha especializado en ofrecer Diplomados, Cursos y Seminarios para el que está buscando hacer del negocio de bienes raíces su principal actividad.
KL Caribbean Group.



Rafael Rodríguez Jerez

Economista y Profesor Universitario. Asesor Inmobiliario y Socio Hipotecario.
Email: rafaelrodriguezjerez@gmail.com

Magister en Economía, Profesor Universitario y conferencista. Especialista en Crédito Hipotecario y Bienes Raíces, con experiencia de casi diez años en Estados Unidos y República Dominicana. Junto a Alicia Rodríguez ha desarrollado Diplomados, Cursos y Seminarios que se han ofrecido en universidades, asociaciones inmobiliarias y empresas particulares, experiencia que ha culminado en el libro "Principios y Fundamentos de Bienes Raíces en la República Dominicana".

Twitter: [@rrjerez](https://twitter.com/rrjerez) | [Linked In](#)



CERTIFICADO :

El certificado de “**Diplomado en Bienes Raíces**” será expedido por la **Universidad del Domínico Americano**. El alumno recibirá un diploma certificando la formación recibida tras superar satisfactoriamente todas las evaluaciones, prácticas y las horas presenciales del Diplomado que no deben ser menor al 80% de participación.

INVERSION:

El costo del Diplomado es de **RD\$22,000 pesos dominicanos**.

Forma de pago:

Las formas de pago admitidas son: **Efectivo, Tarjeta de Crédito, Cheque de Administración y Transferencia a cuenta bancaria.**

Puede pagar vía depósito o transferencia:

Entidad: Banco Popular Dominicano

Número de cuenta: 054-28063-7

Enviar vía correo electrónico el voucher: cobros2@icda.edu.do

Alba Cuevas, Enc. de Cobros 809-535-0665 ext. 2321

Público en general:

1. Llenar formulario **SI-01**

40% de avance : **RD\$8,800** pesos dominicanos

(2) cuotas de : **RD\$6,600** pesos dominicanos.

Al cumplirse el mes iniciado del diplomado se cumple la 1er.cuota. Si se paga con retraso tiene **un cargo de 10%**.

Empresarial:

1. Llenar formulario **SI-01**
2. Carta compromiso de la empresa: Timbrada, sellada y firmada.



Ofertas de descuento:

Público en general:

Pago al contado **total del Diplomado** aplica un **10% de descuento. En efectivo o depósito en cuenta.**

Pago total con **tarjeta de crédito** aplica un **7.5% de descuento.**

Empresarial:

Los descuentos por empresas son los siguientes:

De **3 a 5** participantes **5%** de descuento

De **6 a 9** participantes **10%** de descuento

De **10** en adelante **15%** de descuento

PRECIOS SUJETOS A CAMBIOS



Universidad Domingo-Americana UNICDA



Unidad de Postgrado y Educación Continuada
Centro de Gerencia

FORMULARIO DE INSCRIPCION Y SOLICITUD DE CREDITO SI-01

A CREDITO SI () NO ()

PAGADO POR EMPRESA SI () NO ()
% QUE PAGA LA EMPRESA _____ % RD\$ _____

FACTURAR A LA EMPRESA		RNC		FECHA DE INSCRIPCION / /	
NOMBRES		APELLIDOS		NIVEL ACADEMICO ALCANZADO	
CEDULA O PASAPORTE - -	SEXO FEM. () MASC. ()	FECHA NACIMIENTO / /		LUGAR DE NACIMIENTO	
ESTADO CIVIL SOLTERO () CASADO ()	TELEFONO RESIDENCIAL () -	CELULAR / BEEPER () -		E-MAIL	
DIRECCION ACTUAL		LOCALIDAD		TRABAJA SI () NO ()	
NOMBRE DE LA EMPRESA DONDE TRABAJA		PERSONA DE CONTACTO/ PAGO		DIRECCION DE EMPRESA	
CARGO ACTUAL	DEPARTAMENTO	TELEFONO (S) EMPRESA () -		EXTENSION () FAX () -	
HA PARTICIPADO ANTERIORMENTE EN OTROS CURSOS DE UNICDA SI () NO ()		NOMBRE CONYUGE O PARIENTE		TELEFONO CONYUGE O PARIENTE () -	
FACTURA O CARTA AUTORIZADA DE EMPLEADOR SI () NO ()		PORQUE MEDIO SE ENTERO DE ESTE CURSO			
PROGRAMA					
TITULO DEL DIPLOMADO O CURSO				GRUPO	
DURACION	HORARIO-DIAS	FECHA INICIO / / 20		FECHA TERMINO / / 20	
PARA USO EXCLUSIVO DE UNICDA					
COSTO TOTAL DEL DIPLOMADO O CURSO RD\$		COSTO A PAGAR POR INSCRIPCION RD\$		BALANCE PENDIENTE A PAGAR RD\$	
MODALIDAD DE PAGOS	1ERA CUOTA RD\$	2DA CUOTA RD\$			
FECHA DE PAGOS	1RA / / 20	2DA / / 20			
POLITICA DE REEMBOLSO Y COMPROMISO DE PAGO					
Se devolverá el dinero que pague el participante solamente en el caso de que el curso o diplomado sea cancelado.		COMPROMISO DE PAGO: Me comprometo a pagar en las fechas indicadas y los montos estipulados en este formulario. En caso de faltar, autorizo a cancelar mi derecho de seguir participando en clases.			
FIRMA DEL PERSONAL DE UNICDA Y/O CENTRO DE GERENCIA		FIRMA DEL PARTICIPANTE		FIRMA AUTORIZADA POR REGISTRO	



CONTACTO:

Información adicional e inscripción

Universidad Domingo Americano

Web: www.icda.edu.do

Twitter: [@EIDominico](https://twitter.com/EIDominico)

Facebook:

<https://www.facebook.com/EIDominicoAmericano>

Tel: 809-535-0665 ext. 3481/3482/3486 y 3487
Fax: 809 533-8809

Flota: 829-417-1464 y 829-417-1465,
829-748-5144, 829-748-5145

Email: econtinuada@icda.edu.do

Ave. Abraham Lincoln #21. Santo Domingo,
República Dominicana

