

ACBIRB

Asociación de Corredores
de Bienes Raíces Bolívar



FORUM ECU

10 ma
EDICIÓN

Diplomado de Gerencia Inmobiliaria

Obtén la licencia profesional de Bienes Raíces

**MODALIDAD 100% ONLINE
CON DOCENTE EN VIVO**

El éxito en el sector inmobiliario no es casualidad, es el resultado de la preparación y confianza.

El mercado inmobiliario en Ecuador está en plena expansión, y en un entorno cada vez más competitivo, solo los profesionales mejor preparados logran destacar. La clave del éxito no es solo la experiencia, sino la certificación y el conocimiento que garantizan transacciones seguras, transparentes y legales. En **ACBIR Bolívar**, formamos a los mejores corredores de bienes raíces del país, brindando certificaciones oficiales que avalan tu ética, compromiso y excelencia profesional, asegurando que cada paso en tu carrera te acerque al éxito.

Entonces, ¿Porqué es importante el diplomado?



Impulsa tu carrera y destaca en el sector inmobiliario:

Certificarte con ACBIR Bolívar te permite operar con total seguridad y transparencia, cumpliendo con la normativa legal y brindando confianza a tus clientes. La certificación oficial no solo te diferencia, sino que también te abre puertas a mayores ingresos y oportunidades de negocio.



Domina las estrategias clave del mercado:

Te brinda conocimientos prácticos en negociación, marketing inmobiliario, valuación de propiedades y ética profesional, esenciales para cerrar ventas con éxito y construir una reputación sólida.



Objetivo del diplomado



Formar a futuros corredores de bienes raíces: brindándoles las competencias necesarias y la licencia oficial de **ACBIR Bolívar** para ejercer de manera profesional y legal, dotándolos de herramientas actualizadas en gestión comercial, administración, normativas legales y técnicas del sector, permitiéndoles operar con eficiencia, confianza y éxito en el mercado inmobiliario.

¿A quién está dirigido?

El **Diplomado en Gerencia Inmobiliaria** está diseñado para agentes inmobiliarios, agentes comerciales, constructores, promotores inmobiliarios y cualquier persona interesada en el sector. Si deseas formalizar, fortalecer o expandir tu actividad en el corretaje de bienes raíces, o si eres constructor y necesitas desarrollar competencias clave en gestión inmobiliaria, este diplomado es tu oportunidad para darle un impulso a tu carrera y destacarte en un mercado en constante crecimiento.



Tus sueños están más cerca de lo que imaginas. Todo empieza con una decisión. ¡Hazlo hoy!



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.



**Haz de tu profesión
un motor de crecimiento.
¡Reserva tu cupo!**



Detalles del diplomado

- ✓ **Fecha de inicio:**
20 de mayo del 2025
- ✓ **Duración:**
Estimado de 3 meses
- ✓ **Inversión:**
1420 USD
- ✓ **Horarios:**
Lunes a jueves de 18h00 a 21h00
- ✓ **Modalidad:**
100% online con docente en vivo

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

Claustro Académico

Rhonal A. Andrade Cabezas

Docente – Derecho Inmobiliario

Abogado de los Juzgados y Tribunales de la República – UNAQ

Especialista en Derechos Humanos –UASB

Maestrante de Investigación en DDHH, con mención en América Latina – UASB

Experiencia laboral:

Abogado sustanciador – Cuerpo de Bomberos del Distrito Metropolitano de Quito

Asesoría jurídica y patrocinio – Andrade y Andrade Asociados LAW FIRM

Diego F. Cevallos Varela

Docente – Avalúos Inmobiliarios

Perito Avaluador calificado por la Superintendencia de Compañías SC.RNP.075

Perito Avaluador calificado por la Superintendencia de Bancos con el número PA-2002-005

Especialista superior en avalúos Universidad Politécnica de Valencia España

Experiencia laboral:

Perito Avaluador de maquinaria y vehículos – Banco del Pacífico (Actual)

Perito Avaluador de maquinaria y vehículos – Banco del Pichincha

Perito Avaluador de vehículos – Banco Capital (Actual)

Helena Isabel Cáceres Montalvo

Docente – Gestión de ventas inmob.

Ingeniería en Administración de Empresas – UIDE

Ingeniera Bursátil – UCE

Experiencia laboral:

Relaciones Públicas - Cámara Inmobiliaria Ecuatoriana (CAINEC)

CEO - Directora General - CSm Cáceres Santamaría asesoría inmobiliaria

Asociada Comercial - Romero & Pazmiño Ingeniería inmobiliaria

Fernando X. Rosas Salas

**Docente - Marketing inmobiliario
y Digital**

Ingeniero Comercial - PUCE

Mgtr. en Ciencias Económicas y Administrativas - Universidad de Concepción (Chile)

Máster en Dirección Comercial y Marketing - Instituto Universitario de Postgrado Universidad de Alicante (España)

Experiencia laboral:

Docente curso de Gerencia Inmobiliaria III - PUCE

Docente pregrado carrera Mercadotecnia - PUCE

Docente pregrado carrera Negocios Internacionales - PUCE

Docente posgrado Maestría de Mercadotecnia - PUCE

Pablo A. Hernández Tinoco

**Docente - Estrategias de
negociación**

Ingeniero Comercial - ESPE

Máster en Formación del Profesorado en Docencia e Investigación para la Educación Superior - UNED (España)

Magíster en Mercadotecnia - ESPE

Magíster en Agronegociaciones Internacionales - UIDE

Experiencia laboral:

Docente "Teaching Negotiation in the Organization". Escuela de Leyes - (Harvard University)

Docente de las asignaturas "Negociación y Ventas" - PUCE

Director de Recursos Humanos y Nómina - PUCE

Esquema de contenidos

01 Introducción al corretaje

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

02 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

03 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

04

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

05

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.

06

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.

- Contabilidad Inmobiliaria
- Tributación Inmobiliaria
- Finanzas Inmobiliarias

¡Tu momento es ahora comienza
con una inversión inteligente!
¿Deseas matricularte?

[CLIC AQUÍ](#)

Métodos de pago

VALOR CONTADO: 1420 USD

Pago en efectivo, depósito o transferencia.

Matrícula 100 USD

5 cuotas de 264 USD

VALOR TARJETA DE CRÉDITO: 135 USD x 12 cuotas
Inversión de 1620 USD

Difíerele con las siguientes tarjetas de crédito:



DISCOVER®

AMERICAN EXPRESS



Datos de cuenta para depósitos o transferencias:

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



Comunícate con un asesor AHORA:



Teléfono oficina: 02 255 5296

Ubicación oficina: Av. Francisco de Orellana
E9-195 y 6 de Diciembre,
Edificio Alisal de Orellana
PB-01, Quito, Ecuador