



FUNDACION ALFA

PLAN DE ESTUDIO CURSO:

Agente de negocios inmobiliario “Property Manager”

(Especializado en nuevas tendencias de mercado)

Fundamentos

El mercado inmobiliario está evolucionando a pasos agigantados. Hoy en día, la intermediación y comercialización de inmuebles no se limita al modelo tradicional, sino que abarca nuevas áreas como el property management, la digitalización de activos, la tokenización inmobiliaria, la gestión integral de inversiones y más. Considerando que la profesionalización del mismo excede a lo incorporado en carreras tradicionales.

Este curso nace con el objetivo de formar profesionales de elite altamente capacitados en negocios inmobiliarios modernos, brindando una formación integral y herramientas prácticas para que puedan desarrollarse en un sector en plena expansión y con alta demanda.

A diferencia del modelo convencional, nuestro enfoque abarca una visión integral del negocio inmobiliario, fusionando conocimientos de marketing, ventas, aspectos legales, financieros y tecnológicos, permitiendo que los egresados puedan desempeñarse en diversas áreas.

Objetivos del Curso

- Formar expertos en negocios inmobiliarios modernos, brindándoles habilidades prácticas para desarrollar una carrera en el sector.
- Capacitar en estrategias de captación, promoción y comercialización de inmuebles, utilizando herramientas digitales y marketing inmobiliario.
- Proporcionar conocimientos en gestión de propiedades tanto en el modelo tradicional como en los nuevos entornos digitales (Property & House Management), un área de creciente demanda.



- Enseñar a valorar y analizar inversiones inmobiliarias, brindando bases financieras y contables para la toma de decisiones estratégicas.
- Introducir a los participantes en nuevas tecnologías aplicadas al sector inmobiliario: tokenización, criptoactivos y PropTech.
- Brindar formación en aspectos legales y contractuales, garantizando las operaciones profesionales.
- Desarrollar habilidades en negociación, ventas y cierre de acuerdos, aplicadas al mercado inmobiliario.

¿A quién está dirigido?

- Emprendedores que quieran iniciarse en el rubro inmobiliario.
- Personas que buscan una salida laboral rápida y rentable en un sector con alta demanda.
- Inversionistas o asesores financieros interesados en entender el mercado inmobiliario y sus nuevas tendencias.
- Dueños de propiedades que desean aprender a gestionar y rentabilizar sus inmuebles de manera profesional.
- Profesionales del sector (Corredores, Abogados, Contadores, Productores de Seguros, Mandatarios) que quieran ampliar su conocimiento sobre negocios inmobiliarios.

Este curso te brinda la formación necesaria para ingresar a un mercado dinámico, emergente y sobre todo rentable.



Metodología de Aprendizaje y Beneficios Exclusivos

- Clases teóricas y prácticas: aprendizaje dinámico con casos reales y estrategias aplicadas.
- Role Play y simulaciones: ejercicios prácticos de negociación, ventas y atención a clientes.
- Pasantías y prácticas profesionales: oportunidad de aplicar los conocimientos en escenarios reales y comenzar a generar contactos en el sector a través de nuestra agencia.
- Cartera de clientes propia: te ayudamos a construir tu red de contactos y a generar tus primeras oportunidades de negocio.
- Acompañamiento y mentoría: acceso a expertos que te guiarán en cada etapa de tu formación y primeros pasos en el mercado.
- Acceso a herramientas y plataformas digitales para la gestión de inmuebles y análisis de inversiones.



Programa

MÓDULO 1: INTRODUCCIÓN AL NEGOCIO INMOBILIARIO

Objetivo: Brindar una visión global del mercado inmobiliario, su funcionamiento, los diferentes actores y las oportunidades de negocios dentro del sector.

- ¿Qué son los negocios inmobiliarios y por qué es una industria clave y en plena proyección 2025?
- Evolución y tendencias del mercado a nivel global y local.
- Comparación de modelos inmobiliarios tradicionales vs Digitales

TIPOS DE MERCADOS Y SEGMENTOS INMOBILIARIOS

- Mercado residencial: casas, departamentos y PHs.
- Mercado comercial: locales, oficinas y coworking.
- Mercado de lujo y propiedades premium.
- Mercado de inversión y rentas inmobiliarias.
- **Nuevas tendencias:** coliving, cohousing, housing as a service.
- Actores claves del negocio inmobiliario

MODULO 2: El nuevo agente inmobiliario PROPERTY MANAGER

- ¿Qué es un Property Manager? Funciones y responsabilidades

ORGANIZACIÓN Y GESTIÓN OPERATIVA

- Captación de inmuebles
- Due Diligence y validación de documentos
- **AirBnB** como gestión operativa
- Roles de Anfitrión y Co-Anfitrión
- Setup y panel de las plataformas
- Administración de roles y asignación de tareas
- Publicación de Propiedades
- Copy y redacción estratégica
- PriceLab y gestión de precios dinámicos
- Manejo y gestión de reservas
- Pagos y distribución de porcentajes
- Manejo de calendarios y agenda: planificación de visitas, inspecciones y mantenimiento



- Gestión de reservas y disponibilidad (para alquileres temporarios)
- Automatización de procesos: recordatorios, vencimientos y pagos
- Software y CRM inmobiliario: herramientas para organizar clientes, propietarios e inquilinos
- Flujo de trabajo y delegación de tareas
- Gestión de reputación online

MANTENIMIENTO Y HOUSEKEEPING

- Coordinación de mantenimiento preventivo y correctivo
- housekeeping en alquileres temporarios
- Proveedores y contratación de servicios (plomeros, electricistas, etc.)
- Checklist de mantenimiento y reportes de estado de propiedad

SEGUROS Y PROTECCIÓN DE PROPIEDADES

- Tipos de seguros inmobiliarios (incendios, daños, impago, responsabilidad civil)
- Cobertura y obligaciones del propietario y del inquilino
- Evaluación de riesgos y gestión de siniestros



MÓDULO 3: MARKETING INMOBILIARIO 360°

Objetivo: Dominar estrategias de marketing para captar clientes y aumentar ventas.

- Principios de marketing aplicados a bienes raíces.
- Creación de una estrategia de marketing digital efectiva.
- Segmentación y nichos de mercados
- Redes sociales inmobiliarias: Instagram, Facebook, TikTok y LinkedIn.
- Métodos efectivos de prospección orgánica y paga.
- Anuncios efectivos en redes sociales, Meta Ads (Pauta publicitaria)
- Google Ads y Google My Business
- Cómo encontrar clientes interesados en comprar, vender, alquilar o invertir.
- Embudos de ventas y calificación de clientes potenciales.
- WhatsApp business, herramientas de seguimiento y gestión
- Creación de una base de datos organizada y segmentada.
- Sitios web y landing page para la venta.
- Plataformas, portales y ecosistemas digitales y para vender/Alquilar.
- AirBnb, Booking, Mercado Libre, ZonaProp,
- Fotografía y video inmobiliario: herramientas, aplicaciones y técnicas.
- SEO inmobiliario: posicionamiento en Google para atraer prospectos.
- Estrategias de email marketing y automatización.

MÓDULO 4: MARCA PERSONAL Y NETWORKING INMOBILIARIO

Objetivo: Construir una marca personal sólida y posicionarse como experto en el rubro.

- ¿Por qué es clave la marca personal en el sector inmobiliario?
- Estrategias para destacar en un mercado competitivo



- Creación de una identidad profesional.
- Gestión de reputación online y offline.
- Cómo generar confianza y autoridad en redes sociales.
- Posicionamiento e influencia.
- Estrategia y desarrollo de contenidos.
- Neuromarketing aplicado a la comunicación.
- Oratoria, comunicación verbal y no verbal para negociaciones.
- Networking estratégico: alianzas y colaboración con otros profesionales.
- Técnicas para generar clientes a través del branding personal.

MÓDULO 5: VENTAS Y CIERRE DE NEGOCIOS

Objetivo: Desarrollar habilidades de ventas para concretar operaciones con éxito.

- Psicología del comprador y del vendedor.
- Técnicas de persuasión y neuroventas inmobiliarias.
- Cómo manejar objeciones y convertir un "no" en un "sí".
- Presentación de la propiedad: visitas efectivas y seguimiento.
- Estrategias de cierre de ventas presenciales y online.
- Simulación de ventas y role playing.

MÓDULO 6: AUTOMATIZACIÓN Y CRM PARA INMOBILIARIAS

Objetivo: Implementar herramientas digitales para optimizar la gestión inmobiliaria.

- ¿Qué es un CRM y por qué es clave para un negocio inmobiliario?
- Principales softwares de gestión de clientes.
- Cómo automatizar procesos para ahorrar tiempo y dinero.
- Implementación de chatbots y plataformas de mensajerías.
- Email marketing inmobiliario automatizado.
- Análisis de datos y optimización de estrategias.



MÓDULO 7: CUESTIONES JURÍDICAS Y LEGALES

Objetivo: Dominar el marco legal de las operaciones inmobiliarias.

- Tipos de contratos inmobiliarios y su redacción.
- Leyes y normativas claves
- Derechos y obligaciones de compradores y vendedores.
- Legislación sobre alquileres y compra-venta.
- Cláusulas esenciales para evitar litigios.
- Cómo blindar un contrato para evitar incumplimientos.
- Garantías y depósitos: cómo manejarlos legalmente.
- Alquileres temporarios y plataformas como Airbnb: ¿qué dice la ley?
- Contratos de alquiler en dólares vs. moneda local.

MÓDULO 8: TASACIONES INMOBILIARIAS Y VALORACIÓN DE PROPIEDADES

Objetivo: Capacitar a los alumnos en la correcta tasación de inmuebles, considerando criterios técnicos, financieros y de mercado para establecer precios competitivos y rentables.

- ¿Qué es una tasación inmobiliaria y por qué es clave?
- Diferencia entre valor de mercado, valor fiscal y valor real.
- Tipos de tasaciones: Tasación bancaria, judicial, comercial, catastral.
- Elementos que influyen en el valor de una propiedad.
- Ubicación, accesibilidad y demanda del mercado.
- Tasación de terrenos y desarrollos inmobiliarios.
- Errores comunes y prácticas en tasación.
- Presentación de informes de tasación.



MÓDULO 9: ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EN BIENES RAÍCES Y FINANZAS PERSONALES

Objetivo: Desarrollar habilidades para una administración financiera eficiente tanto en el negocio inmobiliario como en la gestión personal y empresarial, optimizando la rentabilidad y reduciendo riesgos.

FUNDAMENTOS DE LA ADMINISTRACIÓN FINANCIERA

- ¿Qué es la administración financiera y por qué es clave para cualquier negocio?
- Principios básicos de las finanzas aplicadas a bienes raíces y personas.
- Diferencia entre flujo de efectivo, rentabilidad y liquidez.
- Errores financieros comunes y cómo evitarlos.

PLANIFICACIÓN FINANCIERA PERSONAL:

- Gestión de ingresos y gastos.
- Estrategias de ahorro e inversión.
- Uso inteligente del crédito y manejo de deudas.

ADMINISTRACIÓN FINANCIERA EN EL NEGOCIO INMOBILIARIO

- Flujo de caja en bienes raíces: cómo calcularlo y optimizarlo.
- Análisis de costos y rentabilidad en una operación inmobiliaria.
- Fuentes de financiación y créditos inmobiliarios.
- Tipos de créditos hipotecarios y sus características.
- Impuestos y aspectos fiscales en bienes raíces.
- Principales impuestos que afectan a la compra, venta y alquiler de inmuebles.
- Estrategias para optimizar la carga impositiva en bienes raíces.
- Régimen de Monotributo y Responsables Inscriptos en el rubro inmobiliario.
- Estrategias para diversificar inversiones y reducir riesgos.
- Particularidades de los negocios inmobiliarios.



MÓDULO 10: PROTECH Y TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN EL SECTOR INMOBILIARIO

Objetivo: Comprender cómo la tecnología blockchain está revolucionando el mercado inmobiliario y cómo aprovechar la tokenización de activos. Aplicar tecnología para optimizar el negocio inmobiliario.

- ¿Qué es PropTech y cómo impacta en el mercado?
- Inteligencia artificial en bienes raíces.
- Blockchain y contratos inteligentes en bienes raíces.
- Tokenización de inmuebles, el futuro de las inversiones.
- Realidad virtual y tours 360° para venta de propiedades.
- Análisis y Big data en bienes raíces.
- Crowdfunding inmobiliario.
- Plataformas líderes en tokenización inmobiliaria..
- Cómo invertir en inmuebles tokenizados.
- Nuevas oportunidades de negocios.

CERTIFICACIÓN FINAL

Al completar el curso, los alumnos recibirán un certificado oficial avalando su formación integral en negocios inmobiliarios, así como la oportunidad de ingresar a nuevos modelos de negocios y crear su propia cartera de clientes.

Este programa de formación integral contempla:

- Materiales descargables y plantillas de contratos.
- Acceso a herramientas digitales recomendadas.
- Masterclass con expertos del sector.
- Comunidad de networking y oportunidades laborales.



Fundación Alfa

"Tu futuro comienza acá"

Av. Trincheras de San José N°1425 *Tel: 3764423267
Posadas-Misiones

Duración: 4 meses

Disertantes:

Lic. Hugo Palacios

Mgter. Pablo Koncke

Dr. Javier Vaamonde

Cr. Diego Caceres

Cr. Juan Pablo Barrionuevo

¡Y otros Profesionales reconocidos del rubro como invitados!!!