



Cámara Inmobiliaria de Venezuela
Cámara Inmobiliaria de Carabobo



V PROGRAMA BÁSICO DE FORMACIÓN DEL CORREDOR INMOBILIARIO

INFORMACIÓN
CONTENIDO PROGRAMÁTICO
CALENDARIO

2006 - 2007

PRESENTACIÓN

El Programa Básico de Formación del Corredor Inmobiliario es el único curso integral diseñado y aprobado por expertos inmobiliarios, con profesores líderes en sus respectivas áreas. Los que aprueben el programa, optan a la **Certificación** para ejercer el Corretaje que otorga la Cámara Inmobiliaria de Venezuela y a la membresía que otorga la Cámara Inmobiliaria de Carabobo.

Régimen: Semanal martes, miércoles y jueves o viernes con algunos sábados intercalados.

Duración: 158 horas académicas – aproximadamente 6 meses

Comienzo Estimado: Viernes, 19 de Mayo de 2006 a las 2:30 pm

Término Estimado: Sábado, 09 de Diciembre de 2006 (Presentación Trabajos Especiales)

JUSTIFICACIÓN

El corredor inmobiliario es el profesional que media, tramita, informa o aconseja a su cartera de clientes en las siguientes operaciones cuyo objeto son los bienes raíces:

- Compra, venta, permuta o aporte de toda clase de inmuebles.
- Créditos y/o préstamos hipotecarios en general.
- Arrendamientos y administración de inmuebles en general.
- Promoción y organización de asociaciones civiles, cooperativas, inmobiliarias o entidades similares.
- Avalúo, peritajes, estudios de mercado inmobiliario, estudios de factibilidad inmobiliaria o similares.

Desde hace tiempo el sector clama por algún tipo de ordenamiento que pueda fomentar el ambiente transparente de las actividades inmobiliarias, creando las medidas que contribuyan a eliminar las prácticas que puedan perjudicar a la sociedad o que puedan desacreditar o deshonestar la profesión inmobiliaria.

En consecuencia, la Cámara Inmobiliaria de Venezuela ha decidido implementar en todo el país, a través de sus Cámaras Regionales, el **PROGRAMA NACIONAL DE CERTIFICACIÓN** de manera tal que todos aquellos profesionales que interactúen en la intermediación inmobiliaria que deseen inscribirse y fuesen aceptados, podrán exhibir la designación **CERTIFICADO** que traduce frente al público en general en un corredor inmobiliario altamente capacitado, regido por una normativa ética y profesional, que forma parte de un grupo que tiene como norte la excelencia en el trato con sus clientes, con sus colegas, y con el público en general.

El pilar fundamental que sustenta el **PROGRAMA NACIONAL DE CERTIFICACIÓN** reside en el hecho que la razón de ser de la profesión inmobiliaria es el servicio, el cual debe ofrecerse de manera ética, transparente y altamente profesional. El propósito del **PROGRAMA NACIONAL DE CERTIFICACIÓN** es asegurar que se cumpla con este objetivo, este interés que impone obligaciones que yendo más allá de las actividades comerciales ordinarias, se transforme en un deber patriótico para lo cual los corredores inmobiliarios deben prepararse diligentemente.

OBJETIVOS

Objetivo General

El Curso persigue ofrecer a los participantes una visión integral de la actividad inmobiliaria, que permita sistematizar las acciones que conducen a una gestión inmobiliaria profesional, transparente y cuyo resultado sea la materialización del propósito del **PROGRAMA NACIONAL DE CERTIFICACIÓN**: formar un corredor inmobiliario altamente capacitado, regido por una normativa ética y profesional, y cuyo desempeño tenga como norte la excelencia en la calidad de servicio y en el trato con sus clientes, con sus colegas, y con el público en general.

Objetivos Específicos

Conocer los componentes básicos del mercado inmobiliario y los aspectos a considerar cuando se desea realizar un análisis y diagnóstico del mismo.

Poseer conocimientos de planificación urbana y su trascendencia en la actividad inmobiliaria.

Tener una visión integral de los factores que afectan la valorización de los bienes inmuebles.

Proveer un marco metodológico al Corredor Inmobiliario para realizar apreciaciones de valor.

Presentar a la estadística como una herramienta útil para conocer el mercado inmobiliario y tratar de explicar su comportamiento.

Conocer las herramientas básicas del financiamiento inmobiliario.

Conocer los diferentes aspectos jurídicos y tributarios que involucra la intermediación inmobiliaria.

Aprender a estructurar y gerenciar una empresa inmobiliaria. Aprender los aspectos y metodología para lograr una eficiente administración y gerencia de condominios.

Introducir al participante en el mundo apasionante de la elaboración y presentación de los proyectos de investigación.

Enmarcar todos estos conocimientos dentro de los parámetros de la economía del país, de tal manera que los participantes egresados del programa, tengan un perfil integral que les permita enfrentar con éxito la gestión inmobiliaria.

Desarrollar una alta capacidad de negociación y trabajo en equipo. Entre otros.

CONTENIDO PROGRAMÁTICO

1. Presentación:

04 horas

Acto de Apertura y Presentación del Programa. Presentación de los Participantes.
Descripción de Asignaturas y Dinámica de Trabajo.

2. Taller de Integración:

07 horas

Integración Humana. Comunicación y Nuevas Tecnologías.

3. Economía Aplicada:

11 horas

La Demanda. La Oferta. Los Precios. Los Costos. El Mercado.

- 4. Matemática Financiera y Financiamiento Inmobiliario:** **11 Horas**
Aspectos Conceptuales. El interés Simple. Fórmulas. El Interés Compuesto. Tasas. Aplicaciones. Métodos Tradicionales de Financiamiento. Indexación Simple. Doble Indexación. Variantes a los Métodos de Pago Constante. Mercado de Capitales en el Financiamiento de Proyectos. Instrumentos Negociables para Financiar Desarrollos Inmobiliarios
- 5. Planificación Urbana:** **11 Horas**
Marco Referencial. La Planificación Urbana y el Desarrollo. Los Instrumentos de regulación urbanística. Manejo de los instrumentos de Planificación Urbana, según la condición de desarrollo del inmueble.
- 6. Elementos Constructivos** **11 Horas**
Lectura de Planos. Metodología. Usos de Planos de Arquitectura y Topografía. Elementos Estructurales. Equipamientos y Acabados. Costos de Obra. Presupuestos. Visita a Desarrollos Inmobiliarios
- 7. Avalúo Inmobiliario:** **11 Horas**
Conceptos Generales. Premisas de valoración inmobiliaria. Metodología Valuatoria. Métodos Directos. Métodos Indirectos. El Informe de Avalúo. Estudio de Casos.
- 8. Estadística Aplicada:** **07 Horas**
Estadística Aplicada. Aspectos Conceptuales. Medidas de Tendencia Central. Medidas de Dispersión. Aspectos básicos de Análisis de Regresión Lineal. Aplicaciones.
- 9. Aspectos Jurídicos y Arrendamiento:** **11 Horas**
Introducción. Nociones Generales de Contratación. Elementos Registrales y Notariales. Mandato. La Venta Inmobiliaria – Opción de Compra-Venta, Elementos Prácticos de Derechos Registrales Aplicables a la Venta. Aspectos de la Venta. El Contrato de Arrendamiento.
- 10. La Venta Inmobiliaria:** **11 Horas**
Introducción. Técnicas de Venta: Pasos – La Demostración – Objeciones – Remate. Proceso de la Reventa: Captación-Entrevistas-Plan de Mercadeo –Cierre. Tramitación del Crédito. Protocolización. Notarías y Registros. La Postventa. Captaciones Alquileres. Sistema de Mercadeo. Operación. Contratación. Aspectos Legales Implicados. Relación con el Cliente. Relación con el Propietario. Cierre.

- 11. Metodología de la Investigación:** **07 Horas**
Conceptos Básicos. Anteproyecto. Elementos Básicos del Proyecto de Investigación: El Problema, Marco Teórico, Marco Metodológico, otros aspectos. Guía para su elaboración y presentación.
- 12. Gerencia de Empresas de Corretaje:** **11 Horas**
Generalidades. Organización de Empresas. Establecimiento de Objetivos. La administración del Tiempo. Formatos y Reportes. Administración de Venta. Operación. Manejo de Expedientes
- 13. Administración de Condominios:** **11 Horas**
Constitución del Condominio y Administración del Condominio. Funcionamiento de la Administración. Planificación: Plan Operativo-Presupuesto. Operación del: Condominio, Facturación, Cobranza, Manejo de Fondos, Garantía de Gestión, Informe y Cuenta, Calidad de Gestión.
- 14. Introducción a la Oratoria:** **07 Horas**
Conceptos Básicos. Técnicas Básicas. Guía para su elaboración y presentación.
- 15. Multipropiedad y Tiempo Compartido:** **06 Horas**
Definición. Historia y Desarrollo. Proyecto de Tiempo Compartido. Marco Legal. Tendencia. La Comercialización: El Producto y sus Atributos. Sistema de Mercadeo y Ventas.
- 16. Cultura Tributaria Inmobiliaria:** **07 Horas**
Impuesto sobre la Renta (ISLR): Deberes Formales: Libro de Diario, Libro de Mayor, Exhibición de Declaración, RIF, NIT. Tratamiento relativo a la Vivienda Principal. Ajuste Fiscal por Inflación de Inmuebles. Retenciones: Sujetos de Retención, Cálculo de Retención, Comprobante de Retención, Caracterización del Prestador de Servicios, Pago del Impuesto Retenido.
Impuesto al Valor Agregado: Comprobante Fiscal. Facturación. Contribuyentes Ordinarios. Contribuyentes Formales. Exenciones. , Exoneraciones. Categorización de la Actividad Inmobiliaria. Retenciones. Comprobante de Retención.
- 17. Herramientas Tecnológicas:** **07 Horas**
- 18. Trámites y Análisis de expedientes de Crédito:** **07 Horas**
- 19. Certificación Inmobiliaria:** **04 Horas**

Duración General:

158 Horas Académicas

Actividades Complementarias Obligatorias:

Taller: Código de Ética. Principios Fundamentales del Corretaje y Reglamento de Certificación.

Tutoría Trabajos Especiales:

- 1) Primer Tutorial
- 2) Segundo Tutorial
- 3) Tercer Tutorial

METODOLOGÍA

La instrucción se impartirá en forma presencial e interactiva, en la sala de conferencias de la Cámara Inmobiliaria de Carabobo. Incluye material de apoyo audiovisual y escrito, refrigerios; además de las charlas, foros, conferencias, congresos o visitas guiadas, que el comité académico considere pertinente.

EVALUACIÓN

El programa está estructurado por módulos. Al finalizar cada módulo, el participante debe presentar un trabajo de evaluación. La nota exigida es de 15/20 para cada evaluación, para darlo como aprobado. Una puntuación inferior determinará que el cursante deberá repetir dicho módulo en el programa siguiente y el respectivo costo será por cuenta del participante.

La evaluación final se basará en los siguientes aspectos con sus respectivos pesos:

20% Asistencia Efectiva:

Se exige una asistencia mínima del 80% de las actividades obligatorias (Módulos, Charlas y Tutoriales)

60% Ejercicios Teóricos y Prácticos: Cada Docente establecerá su forma de evaluación del módulo respectivo.

20% en equipo: Trabajo Especial Final

INVERSIÓN DEL CURSO

El interesado a participar en el presente curso requiere de una inversión de:

Afiliados	1.650.000,00 Bs.
Inicial	400.000,00 Bs.
5 Cuotas mensuales consecutivas	250.000,00 Bs.

No afiliados	1.900.000,00 Bs.
Inicial	400.000,00 Bs.
6 Cuotas mensuales consecutivas	250.000,00 Bs.

IMPORTANTE 1:

Las cuotas deben ser canceladas dentro de los **primeros 5 días de cada mes.**

IMPORTANTE 2:

El Programa de Formación incluye: Certificado de Aprobación respectivo, Certificado de Calificación, Pensum Certificado, Material Digitalizado, Visita a desarrollos Inmobiliarios en Construcción y Refrigerios.

IMPORTANTE 3:

Para optar a la **Certificación como Corredor Inmobiliario** se requiere:

Si es Afiliado a la Cámara Inmobiliaria de Carabobo u otra entidad:

Aprobar el Programa de Formación

Formalizar la solicitud para la Certificación a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela

Cancelar los aranceles respectivos a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela.

(Diploma de Certificación con código correspondiente, Carnet de Certificación y Pin)

Si no es Afiliado:

Aprobar el Programa de Formación

Formalizar la solicitud de Afiliación a Camincar

Ser Ratificado por el Comité de Membresía de Camincar

Cancelación de la inscripción respectiva a Camincar

Formalizar la solicitud para la Certificación

Cancelar los aranceles respectivos a la Cámara Inmobiliaria de Venezuela.

(Diploma de Certificación con código correspondiente, Carnet de Certificación y Pin)