

Corredor de Propiedades

Fundamentos legales, técnicos y comerciales para el ejercicio profesional

Programa de formación integral en modalidad eLearning

100% asincrónico

160 horas cronológicas



Cada día más profesionales con futuro

Organismo Técnico de Capacitación OTEC acreditado por SENCE. Certificación de calidad NCH2728
Av. Bellavista 0379, Providencia, Santiago.

+569 944 19258 - 562 2732 5394 - admission@enfa.cl www.enfa.cl

¿A quiénes está dirigido?

El programa está diseñado para un perfil diverso que busca ingresar o especializarse en el sector inmobiliario, incluyendo:



Personas interesadas en iniciarse como corredores de propiedades



Emprendedores del rubro inmobiliario



Asistentes de corretaje y administrativos inmobiliarios



Profesionales que ya ejercen la actividad pero que buscan formalizar y profesionalizar sus conocimientos y procesos



Descripción del Curso y Contexto Laboral

Este curso se imparte en modalidad **eLearning 100% asincrónica**, con una duración sugerida de **160 horas cronológicas**.

- ① **Contexto Laboral:** En el escenario actual, el corretaje de propiedades exige una formación integral que trascienda la simple intermediación. El profesional debe dominar desde el complejo marco regulatorio chileno y la gestión de títulos en el Conservador de Bienes Raíces, hasta las nuevas obligaciones ante la Unidad de Análisis Financiero (UAF) para prevenir el lavado de activos. Este curso prepara al participante para operar en un entorno digitalizado, donde la valoración técnica de inmuebles y el financiamiento son claves para cerrar negocios de forma ética y eficiente.



Aprendizajes Esperados



SABER HACER

Al finalizar el programa, el participante será capaz de:

- **Marco legal y operativo**
Aplicar los fundamentos legales y operativos para gestionar procesos de compraventa, arriendo y administración de inmuebles bajo la normativa vigente en Chile.
- **Títulos de propiedad**
Interpretar títulos de propiedad y registros del Conservador de Bienes Raíces para validar antecedentes inmobiliarios.
- **Tasaciones y valoraciones**
Realizar tasaciones y valoraciones básicas de mercado utilizando metodologías de costo y comparación.
- **Prevención UAF**
Implementar medidas de prevención y reportes (ROS/ROE) ante la UAF.
- **Comercialización digital**
Diseñar estrategias de comercialización digital y atención de clientes mediante herramientas de e-commerce y redes sociales.



Resultados Laborales



IMPACTO EN LA ORGANIZACIÓN

Reducción de riesgos legales

El participante asegura que todos los contratos y mandatos cumplan con los requisitos jurídicos, evitando nulidades o conflictos.

Eficiencia operativa

Capacidad para formalizar la actividad desde cero, gestionando correctamente patentes, tributación y procesos ante el SII.

Profesionalización de la cartera

Mejora en la calidad de la captación y cierre de negocios mediante el uso de técnicas de venta consultiva y un adecuado perfilamiento financiero de los clientes.



Índice de Contenidos por Módulo

El programa se estructura en **11 módulos** que cubren de forma integral todas las dimensiones del ejercicio profesional del corredor de propiedades:

1

Aspectos legales y regulatorios

Marco jurídico, dominio, gravámenes y regímenes patrimoniales.

2

Actos y contratos

Órdenes de venta/arriendo, promesas y copropiedad inmobiliaria.

3

Títulos de propiedad y CBR

Registros de hipotecas, prohibiciones e interdicciones.

4

Iniciar la actividad desde cero

Constitución de empresa, trámites, patente y tributación.

5

La actividad del corredor

Funciones operativas, honorarios y comisiones.

6

Bienes raíces

Clasificación técnica de inmuebles urbanos y rústicos.

Índice de Contenidos — Módulos 7 al 11

Módulo 7	Valoración de inmuebles	Técnicas de tasación y factores que influyen en el valor.
Módulo 8	Financiamiento y mercado financiero	Actores, productos y alternativas de crédito.
Módulo 9	UAF y lavado de activos	Señales de alerta, manuales de prevención y reportes obligatorios.
Módulo 10	Rol del corredor y su personal	Responsabilidad legal, contabilidad básica y gestión de equipos.
Módulo 11	Gestión comercial	E-commerce inmobiliario, técnicas de venta y atención al cliente.

El programa cubre de forma integral 11 módulos que abarcan desde el marco legal hasta la comercialización digital, garantizando una formación completa para el ejercicio profesional.



Metodología de Enseñanza / Aprendizaje

El curso emplea un **enfoque constructivista y por competencias**, diseñado para la transferencia inmediata al puesto de trabajo. La metodología incluye:



Microcontenidos Multiformato

Cápsulas audiovisuales, infografías interactivas y recursos descargables (modelos de contratos y checklists).



Aprendizaje Basado en Casos

Los participantes resuelven situaciones reales de debida diligencia, tasación y negociación comercial.



Interactividad en el Campus Virtual

Uso de cuestionarios automatizados con retroalimentación inmediata, casos ramificados y actividades de "arrastrar y soltar" para reforzar conceptos.



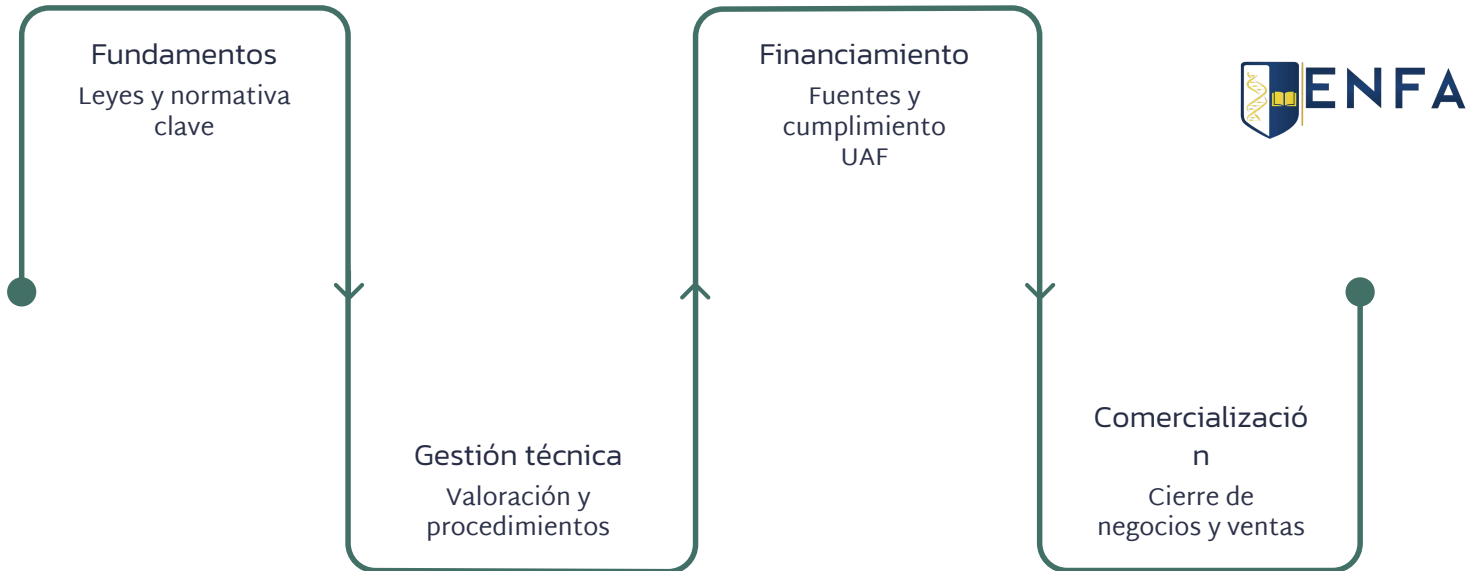
Evaluación Integradora Final

Desarrollo de un proyecto completo donde se analiza una operación inmobiliaria desde la captación hasta el cierre, evaluando riesgos, aspectos legales y comerciales.



Recorrido del Aprendizaje

El participante avanza de forma progresiva desde los fundamentos hasta la práctica profesional integrada:



Este recorrido garantiza que el participante pueda aplicar de forma inmediata cada competencia adquirida en su entorno laboral real, desde la formalización de la actividad hasta el cierre exitoso de operaciones inmobiliarias.



Ficha Técnica del Curso

Nombre del Curso	Corredor de Propiedades: fundamentos legales, técnicos y comerciales para el ejercicio profesional
Modalidad	eLearning asincrónico
Duración	160 horas cronológicas
Enfoque pedagógico	Constructivista y por competencias, con transferencia inmediata al puesto de trabajo
Número de módulos	11 módulos temáticos
Evaluación	Proyecto integrador final: análisis de una operación inmobiliaria completa desde la captación hasta el cierre

- ✓ Este programa forma profesionales capaces de operar con **ética, eficiencia y pleno cumplimiento normativo** en el dinámico mercado inmobiliario chileno.



Cada día más profesionales con futuro

Organismo Técnico de Capacitación OTEC acreditado por SENCE. Certificación de calidad NCH2728
Av. Bellavista 0379, Providencia, Santiago.

+569 944 19258 - 562 2732 5394 - admision@enfa.cl www.enfa.cl