

Corredor de Propiedades:

Fundamentos legales, técnicos y comerciales para el ejercicio profesional

Modalidad: eLearning asincrónico · Duración: 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 - admision@enfa.cl www.enfa.cl

Ficha Técnica del Curso

Contexto laboral: En el dinámico mercado inmobiliario chileno, la intermediación de bienes raíces requiere un alto estándar de rigor técnico, jurídico, tributario y ético. Este programa entrega las competencias necesarias para gestionar con solvencia operaciones de compraventa, arriendo y administración de propiedades, integrando el cumplimiento normativo (Conservador de Bienes Raíces, SII, normativa UAF), la valoración técnica de inmuebles y el uso de estrategias comerciales digitales.

Nombre del Curso

Corredor de Propiedades: Gestión Inmobiliaria Profesional.

Modalidad

eLearning 100% asincrónico en un LMS de última generación con acceso multiplataforma, seguimiento de avance y trazabilidad del aprendizaje.

Duración

160 horas cronológicas organizadas en 5 unidades temáticas más una evaluación final integradora.

Perfil de ingreso

Personas interesadas en desempeñarse como corredores de propiedades, emprendedores inmobiliarios, asistentes o administrativos de corretaje y profesionales que busquen formalizar su actividad.



Aprendizajes esperados y resultados laborales

Aprendizajes esperados (Lo que el participante sabrá hacer)

Gestión legal y contractual

Aplicar el marco normativo de los bienes raíces, interpretar títulos de dominio en el Conservador de Bienes Raíces y confeccionar los principales contratos e instrumentos del corretaje (órdenes de visita, órdenes de venta/arriendo, promesas de compraventa y contratos de arrendamiento).

Formalización y administración de oficina

Ejecutar los trámites de formalización tributaria y municipal de una empresa de corretaje, gestionando procedimientos operativos, responsabilidades legales y contabilidad básica del giro.

Clasificación y tasación inmobiliaria

Clasificar jurídicamente los tipos de bienes inmuebles y aplicar enfoques de valoración (mercado/comparativo, costo y valor residual) para fundamentar precios y tasaciones referenciales confiables.

Financiamiento y prevención de riesgos

Asesorar a clientes en alternativas de financiamiento inmobiliario y cumplir estrictamente los protocolos de prevención de lavado de activos y reporte exigidos por la Unidad de Análisis Financiero (UAF).

Comercialización y ventas

Diseñar planes de comercialización multicanal (plataformas web, comercio electrónico y redes sociales), aplicando técnicas de ventas y modelos de atención a clientes para captar y cerrar operaciones.

Resultados laborales (Impacto en la organización o negocio)

Mitigación del riesgo legal y regulatorio

Reducción de contingencias jurídicas y contractuales mediante una debida diligencia rigurosa en el estudio de títulos y correcta redacción de acuerdos.

Cumplimiento y blindaje normativo frente a la UAF

Implementación adecuada de sistemas de prevención interna, manuales y reportes (ROS/ROE), evitando sanciones administrativas para la oficina inmobiliaria.

Precisión comercial en la fijación de precios

Mayor asertividad en la captación de propiedades gracias a tasaciones basadas en metodologías técnicas y conocimiento del mercado.

Eficiencia operativa y formalización

Estandarización de procesos administrativos, registro de operaciones y gestión de honorarios o comisiones.

Incremento en la tasa de captación y cierre

Aumento de la efectividad comercial mediante herramientas digitales y atención profesional de clientes.



Módulo 1: Marco Legal y Contractual del Corretaje de Propiedades

Lección 1: Aspectos legales y regulatorios del corretaje

- Introducción al marco regulatorio del corretaje.
- Personas naturales y jurídicas; Capacidad jurídica.
- Hechos, actos jurídicos, convenciones y contratos.
- Modos de adquirir el dominio.
- Hipotecas, gravámenes, prohibiciones e interdicciones.
- Regímenes patrimoniales en el matrimonio y Bien familiar.
- Conservador de Bienes Raíces, Archivero Judicial y Notario.
- Legislación aplicable al corretaje; Bienes muebles e inmuebles.

Lección 2: Actos y contratos en el corretaje de propiedades

- Actos y contratos; Oferta de contrato y Cierre de negocio.
- Órdenes de intermediación: Venta, Arriendo y Visita.
- Mandato de administración de propiedades ajenas.
- Contrato de promesa y Contrato de compraventa.
- Arrendamiento de inmuebles, predios urbanos y rústicos.
- Copropiedad inmobiliaria y asambleas.

Lección 3: Títulos de propiedad y Conservador de Bienes Raíces

- Concepto de título y documentos del legajo de títulos.
- Documentos complementarios.
- Registros del CBR: Registro de Propiedad, Hipotecas y Gravámenes, Prohibiciones e Interdicciones.
- Registros especiales: comercio, prenda, aguas y minas.

Módulo 2: Constitución y Ejercicio Profesional del Corredor

Lección 4: Iniciación de actividades del corredor

- Constitución de empresa (régimen tradicional y simplificado) y trámites necesarios.
- Iniciación de actividades y patente municipal.
- Relación con el SII, tributación del corredor y emisión de boletas.

Lección 5: Rol, ética y obligaciones del corredor

- Obligaciones y prohibiciones del corredor.
- Validación de identidad de las partes, diligencia y responsabilidad legal.
- Prescripción de acciones y obligaciones con personal dependiente.

Procedimientos y administración de la oficina

- Documentación de la propiedad y registro de operaciones.
- Emisión de boletas/facturas y comisiones del corredor.
- Servicios en compraventa, arriendo y administración.
- Contabilidad básica del giro.



Módulo 3: Bienes Raíces y Valoración de Inmuebles

Lección 6: Clasificación de bienes raíces

- Bienes muebles e inmuebles.
- Cosas corporales inmuebles: inmuebles por naturaleza, adherencia y destinación.
- Predios urbanos y rústicos.
- Cosas de comodidad u ornato.

Lección 7: Valoración de inmuebles

- Conceptos básicos y técnicas de tasación.
- Factores externos e internos que influyen en el valor.
- Metodologías de tasación: enfoque comparativo (mercado), de costo y valor residual.
- Factores de comercialización e incidencia en bienes raíces urbanos.
- Glosario de tasaciones.





Módulo 4:

Financiamiento y Análisis Financiero Inmobiliario

Lección 8: Financiamiento y mercado financiero

- Introducción al mercado financiero, oferta, demanda e intermediación.
- Actores del mercado financiero y productos de financiamiento inmobiliario.
- Relación entre financiamiento y decisión de compra.

Lección 9: Unidad de Análisis Financiero (UAF) y prevención de lavado de activos

- Marco UAF, lavado de activos y financiamiento del terrorismo.
- Identificación de operaciones sospechosas y deberes del corredor.
- Reportes obligatorios: ROS (Reporte de Operaciones Sospechosas) y ROE (Reporte de Operaciones en Efectivo).
- Personas Expuestas Políticamente (PEP).
- Sistema de prevención interna, oficial de cumplimiento y manual de prevención.
- Infracciones, sanciones y procedimiento administrativo sancionatorio.

Módulo 5: Gestión Comercial: Operaciones y Ventas

Lección 10: Proceso de compraventa y arrendamiento

- Documentos de intermediación en compraventa y arrendamiento.
- Corretaje de inmuebles amoblados y administración de inmuebles.
- Comisiones e ingresos del corredor (honorarios en compraventa y arriendos temporales).

Lección 11: Gestión comercial y ventas

- Comercialización inmobiliaria y comercio electrónico (e-commerce).
- Uso de plataformas web y redes sociales como canales comerciales.
- Técnicas y teorías de ventas: formulista, estímulo-respuesta y necesidad-satisfacción.
- Protocolos y modelos de atención de clientes.



Metodología de enseñanza / aprendizaje

Enfoque pedagógico

Constructivista y basado en competencias, orientado directamente a la transferencia al puesto de trabajo y la toma de decisiones profesionales.

Recursos didácticos interactivos

Microcontenidos textuales, cápsulas audiovisuales breves, infografías interactivas, fichas resumen, glosarios y plantillas documentales descargables.

Aprendizaje basado en casos reales y simulación

Análisis de expedientes de títulos, ejercicios de perfilamiento financiero, simulaciones de flujos de cierre, detección de alertas UAF y cálculo de comisiones.

Secuencia didáctica por unidad

01

Inicio

Cápsula o video de activación.

02

Desarrollo

Contenidos interactivos y lecturas guiadas por subunidad.

03

Aplicación

Actividades prácticas, cuestionarios o análisis de casos por subunidad.

04

Cierre

Resumen descargable de la unidad.

05

Evaluación sumativa

Evaluación aplicada al término de cada unidad temática.

