



COLEGIO  
INMOBILIARIO.COM  
ARGENTINA CAPACITACIÓN



80 - 100 hrs

CURSO ONLINE

# Agente Inmobiliario

# ACERCA DEL CURSO



**DURACIÓN**  
80-100 hrs



**TUTOR**  
Online



**MODALIDAD**  
Online



**DIPLOMA**  
Digital

## Objetivo General:

Desarrollar las competencias para desempeñarse de manera profesional en el sector inmobiliario argentino, comprendiendo su marco legal, dinámicas de mercado y procesos comerciales. Al finalizar el curso, el estudiante será capaz de captar, tasar, promocionar y negociar propiedades, utilizando herramientas digitales y aplicando estrategias de venta efectivas, con un enfoque ético, legal y adaptado a las tendencias actuales del mercado.

## Detalle:

- Modalidad: 100% online.
- Acceso a la plataforma: disponible las 24 horas del día, los 7 días de la semana.
- Duración: 80 - 100 horas.
- Tutor disponible y evaluaciones realizadas en línea.
- Certificación: diploma otorgado con un mínimo de 65% de aprobación.
- Plazo de realización: hasta 3 meses para completar el curso.



**INSCRIBETE**

# ÍNDICE

**1 Módulo**  
Introducción al  
Sector Inmobiliario

**3 Módulo**  
Captación de  
Propiedades

**5 Módulo**  
Marketing  
Inmobiliario

**7 Módulo**  
Negociación  
Inmobiliaria

**9 Módulo**  
Herramientas Digitales  
y CRM

**2 Módulo**  
Marco Legal y  
Normativo

**4 Módulo**  
Tasación  
Inmobiliaria

**6 Módulo**  
Técnicas de Ventas  
Inmobiliarias

**8 Módulo**  
Gestión de Alquileres


**10 Módulo**  
Práctica Profesional y  
Tendencias



# LO QUE APRENDERÁS



## 1 Introducción al Sector Inmobiliario

- El mercado inmobiliario en Argentina: contexto y tendencias.
  - Rol y perfil profesional del agente inmobiliario.
  - Diferencias entre agente, corredor y martillero público.
  - Ética y responsabilidad profesional.
- 

## 2 Marco Legal y Normativo

- Legislación inmobiliaria en Argentina.
- Leyes provinciales y regulación en CABA (CUCICBA).
- Requisitos para ejercer y obtención de matrícula.
- Contratos inmobiliarios básicos: reserva, seña, boleto y escritura.

## 3 Captación de Propiedades

- Estrategias de prospección de propietarios.
- Mandato simple vs. mandato exclusivo.
- Técnicas de negociación con dueños.
- Documentación requerida en la captación.

## 4 Tasación Inmobiliaria

- Concepto de valor, costo y precio.
- Métodos de tasación: comparativo, costo y rentabilidad.
- Tasación de viviendas urbanas y rurales.
- Elaboración de informes de tasación

# LO QUE APRENDERÁS



## 5 Marketing Inmobiliario



- Branding personal y de la inmobiliaria.
- Publicidad en portales (Zonaprop, Argenprop, MercadoLibre).
- Estrategias en redes sociales: Instagram, Facebook, TikTok.
- Marketing de contenidos y generación de leads.

## 6 Técnicas de Ventas Inmobiliarias

- Psicología del comprador y sus motivaciones.
- Estrategias de comunicación y persuasión.
- Manejo de objeciones.
- Técnicas de cierre de ventas inmobiliarias.

## 7 Negociación Inmobiliaria

- Principios de negociación win-win.
- Estrategias frente a compradores e inversores.
- Negociación de honorarios.
- Casos prácticos de negociación inmobiliaria.

# LO QUE APRENDERÁS



## 8 Gestión de Alquileres

- Legislación de alquileres en Argentina (Ley de Alquileres).
- Contratos de locación y su redacción.
- Administración de propiedades y consorcios.
- Resolución de conflictos entre propietarios e inquilinos.

## 9 Herramientas Digitales y CRM

- Uso de CRM inmobiliarios (Tokko, Mudafy, Easybroker).
- Automatización de procesos de captación y ventas.
- Uso de WhatsApp Business, chatbots y agendas online.
- Análisis de métricas y reportes.

## 10 Práctica Profesional y Tendencias

- Casos prácticos de captación, tasación y cierre.
- El rol del agente frente a contextos inflacionarios.
- Inversiones inmobiliarias en Argentina.
- Tendencias futuras: Proptech, blockchain y tokenización de propiedades.

# VALOR CURSO

**Curso  
Agente Inmobiliario**

**UDS 156**

Puedes realizar pagos con:

 Apple Pay

 Google Pay

 Amazon Pay

Pagar con  link

Importante: Informar el pago a [info@colegioinmobiliario.com](mailto:info@colegioinmobiliario.com) con el nombre, DNI y email del alumno.

Contáctanos: [info@colegioinmobiliario.com](mailto:info@colegioinmobiliario.com)