



UNIVERSIDAD
NACIONAL DE
INGENIERÍA

FAUA

Curso de especialización del **AGENTE** **INMOBILIARIO**

CICLO 2026 -2

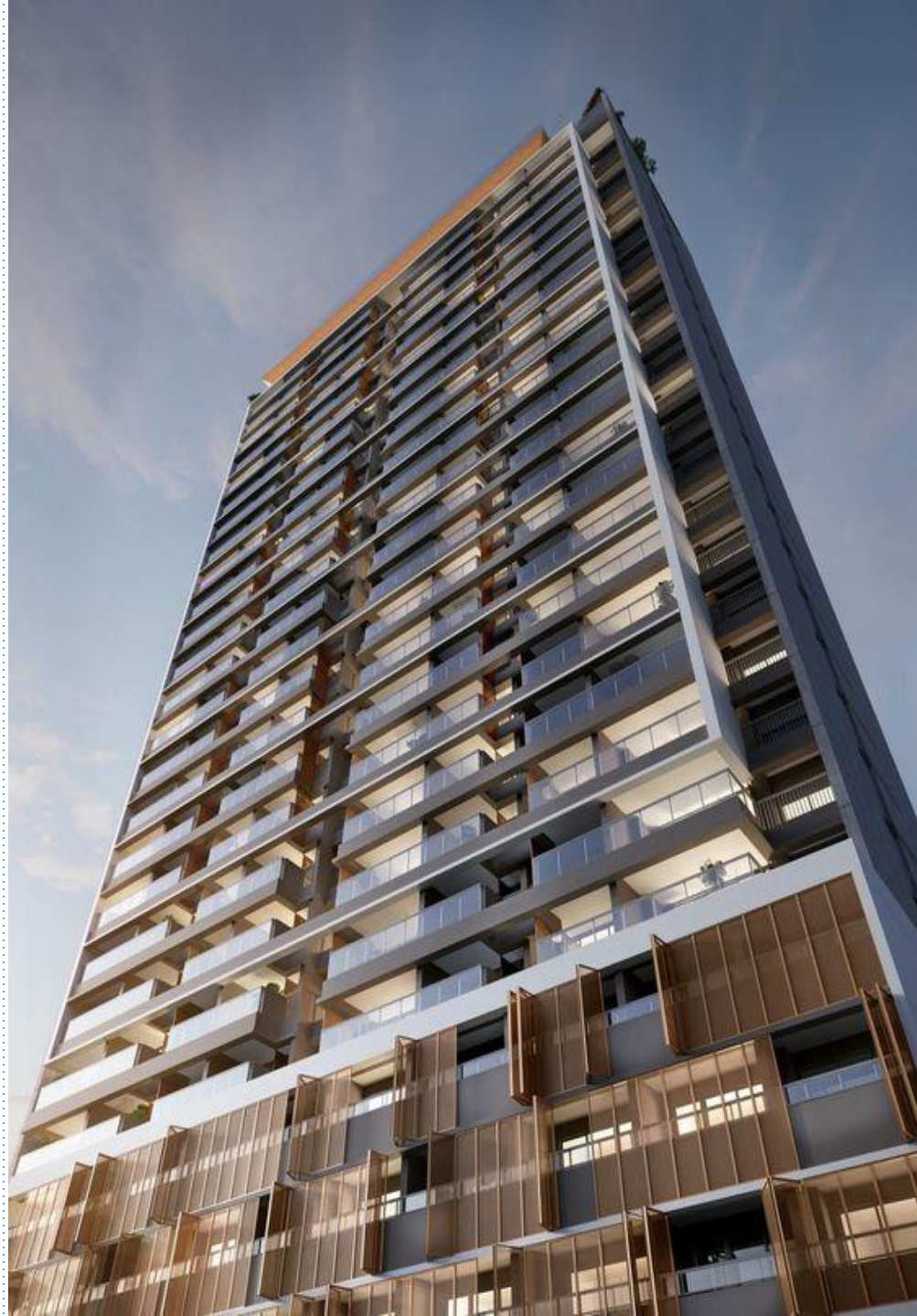
Acreditado por:



PERÚ

Ministerio
de Vivienda, Construcción
y Saneamiento

Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento
Ley 29080 – RD N° 008-2016





PRESENTACIÓN

La Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Artes de la Universidad Nacional de Ingeniería, en convenio con el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, organiza el CURSO DE ESPECIALIZACIÓN DEL AGENTE INMOBILIARIO, cuyo objetivo es la formación de Agentes Inmobiliarios con una visión empresarial en el Sector Inmobiliario y Constructor.

El curso busca que los participantes logren adquirir conocimientos sólidos para ejercer con eficiencia la actividad inmobiliaria, brindando así, una visión panorámica del mercado inmobiliario actual y su proyección a futuro; es por eso que hemos implementado herramientas innovadoras y prácticas que han permitido que nuestros alumnos descubran nuevas oportunidades empresariales y profesionales acordes a las necesidades del mercado.

**CURSO DE ESPECIALIZACIÓN DEL
AGENTE INMOBILIARIO**

Acreditado por:



Ministerio
de Vivienda, Construcción
y Saneamiento

FICHA DEL CURSO



Modalidad

Semipresencial



Horario

100% virtual

Lunes a Viernes: 6:00pm – 10:00pm

Duración

Tres (03) meses



Inicio de clases

31 de Agosto del 2026

Fin de clases

28 de Noviembre del 2026

Malla curricular 240 horas (Dividido en 5 módulos)

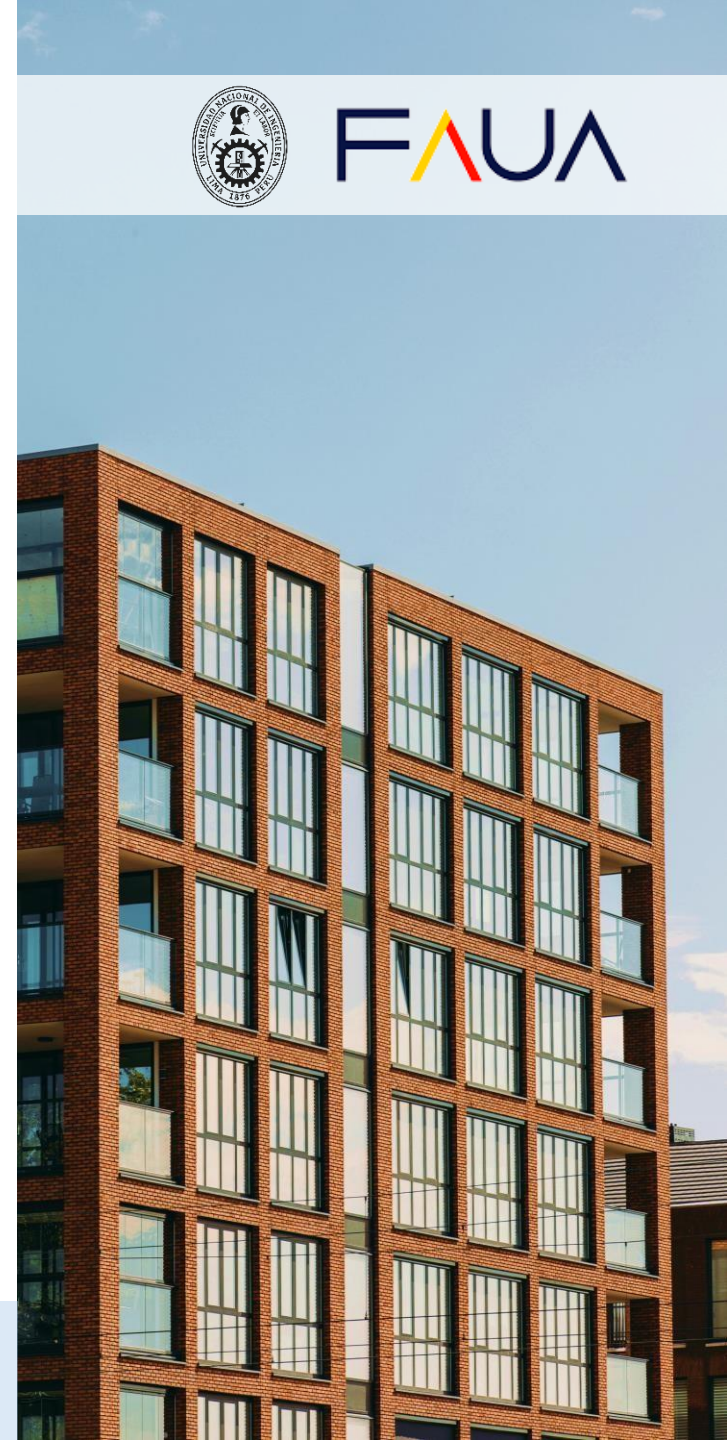
***(Total 60 sesiones de clases de 4 horas por sesión y una sesión de evaluación al finalizar cada módulo).**



Los exámenes se rendirán dentro del horario de clases previa programación y la recuperación de las clases (en caso de ser necesario) serán programadas en coordinación con el docente.



FAUA



FICHA DEL CURSO



Evaluaciones

- 1 Examen al finalizar cada módulo
- 2 Examen final el cual abarcará los cinco módulos dictados
- 3 Trabajo final

RECONOCIMIENTOS Y CERTIFICACIONES



- ✓ *Certificación a nombre de la*
**UNI - FACULTAD DE ARQUITECTURA,
URBANISMO Y ARTES.**

** La certificación y el código de agente inmobiliario será otorgado por el **MINISTERIO DE VIVIENDA, CONSTRUCCIÓN Y SANEAMIENTO**, previo trámite que efectuará el alumno una vez aprobado el curso (LEY N°29080).*

**CURSO DE ESPECIALIZACIÓN DEL
AGENTE INMOBILIARIO**



PERÚ

Ministerio
de Vivienda, Construcción
y Saneamiento



FAUA



DIRIGIDO A:

Personas con conocimientos y experiencia en:



ARQUITECTURA



INGENIERÍA



ADMINISTRACIÓN



CONTABILIDAD



DERECHO



**PÚBLICO EN GENERAL
INTERESADO EN LA TEMÁTICA**



FAUA



PLAN DE ESTUDIOS



MODULO I	Estudios generales
MODULO II	Aspectos legales
MODULO III	Temas financieros, contables, tributarios, estadísticos y de avalúo
MODULO IV	Temas de administración, marketing, negociación y gestión comercial
MODULO V	Temas de urbanismo y arquitectura

Programa transversal

Desarrollo del Trabajo Final durante el dictado del curso

Nº	MÓDULO	Nro. CURSOS	HORAS TOTALES
I	Estudios generales	6	50
II	Aspectos legales	6	50
III	Temas financieros, contables, tributarios, estadísticos y de avalúo	5	50
IV	Temas de administración, marketing, negociación y gestión comercial	6	60
V	Temas de urbanismo y arquitectura	4	30
TOTAL:		27	240

* Al finalizar cada módulo se rendirá una evaluación.



MÓDULO I: ESTUDIOS GENERALES

1 RELACIONES INTERPERSONALES

El curso busca que el participante logre optimizar las competencias en comunicación, y además aprender a gestionar nuestros estados de ánimo, para mejorar las acciones que realizamos con los demás.

2 LIDERAZGO Y DESARROLLO ORGANIZACIONAL

Ayudar a diferenciar los tipos de líderes que existen en las empresas, organizaciones o grupo social; teniendo como apoyo, las herramientas de investigación, además de juegos interactivos (dinámicas grupales), que permitan, al participante, conocer el nivel de liderazgo que llevan interiorizado cada colaborador.

3 ÉTICA EN LAS ACTIVIDADES INMOBILIARIAS

Se pretende con la contribución a la formación de la conciencia moral de los Agentes Inmobiliarios, mostrándoles los fenómenos ético-morales en sus interrelaciones con el medio natural y humano y explicar las causas y consecuencias de tales conductas.

4 LENGUAJE Y REDACCIÓN

Tiene por finalidad promover el correcto uso del lenguaje español y buena redacción en los estudiantes de acuerdo a la Real Academia Española.

5 MATEMÁTICA BASICA

Es de carácter teórico-práctico se orienta a desarrollar conocimientos y experiencias de carácter general en el campo de la matemática.

6 HERRAMIENTAS INFORMÁTICAS PARA EL DESARROLLO DE OPERACIONES INMOBILIARIAS DE INTERMEDIACIÓN

Modulo que abordará el acercamiento de la informática a los procesos de la actividad inmobiliaria como herramienta para la investigación, sistematización de mercados, sistematización de la oferta y la demanda. Manejo de los programas informáticos básicos.



MÓDULO II: ASPECTOS LEGALES

1 TEMAS DE DERECHO INMOBILIARIO

En el presente tema trataremos lo relacionado con la propiedad, copropiedad, multipropiedad, independización, propiedad exclusiva y propiedad común, los contratos de exclusividad, las arras, contratos preparatorios, ETC.

2 TEMAS DE DERECHO CIVIL PATRIMONIAL

En este curso se desarrolla los temas relevantes en la actividad comercial del Agente Inmobiliario respecto de las transacciones de bienes inmuebles en cuanto a la propiedad, las formas de adquisición, los sujetos de la relación jurídica patrimonial, la clasificación de los contratos, solución de controversias, entre otros.

3 TEMAS DE DERECHO PENAL

En este curso trataremos un esbozo general de las normas punitivas y el tratamiento teórico de los delitos.

4 TEMAS DE LICENCIAMIENTO URBANO

El curso de Licenciamiento Urbano verá todo lo referente a la tramitación administrativa de formalización de la construcción, licencia, declaratoria de edificación, aspectos notariales y registrales, habilitación urbana y de edificación, funciones del verificador responsable, funciones de los revisores urbanos.

5 ANÁLISIS DE LA LEY 29080

En esta norma se estudia los deberes y obligaciones respecto del agente. Ley de creación del registro del agente inmobiliario del ministerio de vivienda, construcción, saneamiento y su reglamento.

6 SANEAMIENTO TÉCNICO – LEGAL

El curso brinda información del conjunto de pasos orientados a la regularización y formalización del derecho de propiedad u otros derechos reales.



MÓDULO III: Temas financieros, contables, tributarios, estadísticos y de avalúo

1 ASPECTOS TRIBUTARIOS Y CONTABLES APLICABLES A LA GESTIÓN INMOBILIARIA

El Programa brinda los conocimientos sobre los fundamentos contables y las bases conceptuales para la correcta comprensión básica y el análisis e interpretación de los estados financieros de las empresas del rubro inmobiliario. Incluyendo los principales aspectos del sistema tributario, aplicables al Negocio Inmobiliario.

2 TÉCNICAS DE TASACIÓN DE PREDIOS URBANOS: ARANCELARIA Y COMERCIAL

El módulo desarrollara los conceptos generales y prácticos, que le permita al agente inmobiliario desenvolverse en la actividad inmobiliaria en los aspectos que requieran de la interpretación de informes, dictámenes y peritajes inmobiliarios en el ámbito privado.

3 FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO

Diferentes modalidades de Financiamiento hipotecario. Principios básicos de Matemática Financiera.

4 ESTADÍSTICA INMOBILIARIA

La asignatura forma parte del área de formación general del Diplomado para Agentes Inmobiliarios, es de carácter teórico- práctico se orienta a desarrollar conocimientos y experiencias de carácter general en el campo de la estadística, le permite adquirir herramientas estadísticas básicas, tiene como objetivo que el alumno sea capaz de utilizar el método estadístico (recopilación, organización, presentación, análisis e interpretación) que le permita tomar decisiones.

5 TÉCNICAS DE EVALUACIÓN CREDITICIA

Técnicas utilizadas por las entidades Financieras para la calificación de créditos.



MÓDULO IV: Temas de administración y marketing, comercialización, negociación y gestión comercial

1 MARKETING INMOBILIARIO

El objetivo de este curso, es lograr que los participantes tengan una base de herramientas y recursos del marketing, que les permita enlazar las oportunidades, necesidades y deseos del mercado con la oferta de la empresa, desarrollando al máximo la creatividad.

2 ADMINISTRACIÓN INMOBILIARIA

El Modulo se ha sido diseñado con unos conceptos eminentemente prácticos y con la intención de dar al alumno una amplia visión de la actividad inmobiliaria.

3 EL MERCADO INMOBILIARIO ACTUAL

El objetivo de este curso, es lograr que los participantes tengan una clara visión del mercado inmobiliario actual, que les permita establecer estrategias de acción futuras y validar las actuales.

4 TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

El objetivo de este curso, es conocer los conceptos del proceso de investigación de mercados, así como la utilización de técnicas y herramientas aplicados al negocio inmobiliario.

5 GESTIÓN COMERCIAL

Aspectos principales en la gestión Comercial, el entorno comercial del negocio. Análisis de la competencia - La venta creativa. Herramientas comerciales aplicadas al sector inmobiliario, estrategias.

6 GESTIÓN DEL AGENTE INMOBILIARIO

El módulo se orienta a la familiarización del alumno y a su aproximación gradual con los principios básicos y generales en toda Gestión de la Empresa Inmobiliaria.



MÓDULO V: Temas urbanos y de arquitectura

1 PLANIFICACIÓN Y DESARROLLO URBANO

La asignatura tiene el propósito de introducir al alumno en los fundamentos básicos del planeamiento urbano. Se estudiará la realidad urbana actual en el país y sus retos futuros, para ello se analizarán los problemas desde lo físico, ambiental y socioeconómico.

2 CATASTRO URBANO

El curso muestra la evolución del catastro urbano en nuestro país y el proceso de levantamiento y procesamiento de la información Catastral, la cual es una información básica para los estudios relativos a la planificación y desarrollo urbano tales como la planificación del crecimiento orgánico de la ciudad, la determinación de su potencial económico, el establecimiento de los servicios públicos necesarios de la ciudad.

3 LECTURA, EXPRESIÓN GRÁFICA E INTERPRETACIÓN DE PLANOS

El curso tiene el propósito de iniciar al alumno en las técnicas básicas de la representación gráfica utilizando medios manuales e instrumentales que permita la representación y comunicación del objeto arquitectónico. Comprende la representación de las proyecciones ortogonales de un objeto arquitectónico para comunicarse con los otros profesionales del medio inmobiliario.

4 ARQUITECTURA DE INTERIORES

La asignatura de arquitectura de interiores tiene como propósito impartir los conceptos de relaciones espaciales y funcionales, adecuación y tratamiento de interiores residenciales y comerciales; planteándose además el conocimiento sobre la Normatividad contenidos en el Reglamento Nacional de Edificaciones.



PAGO EN TRES (03) CUOTAS

CUOTA 1

S/. 1,100.00

(Al matricularse)

CUOTA 2:

S/. 1,100.00

(Fines de Septiembre)

CUOTA 3:

S/. 1,100.00

(Fines de Octubre)

ÚNICA CUOTA

S/. 3,000.00

PAGO ÚNICO

- Descuento respecto al pago en cuotas

PUBLICO EN GENERAL

Cualquier interesado en el
curso

PAGOS NIUBIZ

EL PROCESO DE PAGO SE REALIZARA A TRAVES DE NIUBIZ



Comunicarse vía WhatsApp
969490902 y proporcionar los
siguientes datos:

1. En caso de boleta de Ventas
 - Nombre y Apellidos completos
 - DNI o Carnet de extranjería
 - Dirección de domicilio
 - Correo electrónico
 - Celular

1. En caso de factura
 - Razón social
 - Número de RUC
 - Dirección de domicilio
 - Correo electrónico
 - Celular



* El mismo día o al siguiente recibirá un correo indicándole los pasos a seguir para realizar el pago.

- La notificación viene desde notificacionesocéf@uni.edu.pe
- El pago se realiza por la plataforma de Niubiz.
- Las opciones de pago son Tarjeta debido/crédito, QR yape/plin.



Luego de realizado el pago recibirás tu boleta por correo electrónico en un plazo de 72 horas.