

DIPLOMATURA EN NEGOCIOS INMOBILIARIOS



Los negocios inmobiliarios se han consolidado como un rubro fundamental del crecimiento económico y es una materia que cada vez desarrolla mayor especificidad y requiere de mayor expertise por parte de quienes actúan en ese campo.

La Diplomatura en Negocios Inmobiliarios aborda la integralidad de los temas de la gestión de las inversiones y de los desarrollos de bienes raíces, haciendo foco en los aspectos jurídicos y contractuales, los aspectos económicos y financieros, la práctica inmobiliaria y las habilidades blandas requeridas para la actividad.

Director del Proyecto

MIRANDA, Sergio Pascual

Co-Director del Proyecto

CRUZ, Fanny

Equipo Docente

NIEDDU, Rosana Beatriz

Invita



Dirigido: Personal docentes y no docentes de jardines maternos y profesionales y trabajadores vinculados a la educación.

Inicia en Mayo 2022

Duración 7 meses (120 hs)

Modalidad MIXTA

Presencial en Universidad de Congreso, sede Colón 90 Ciudad, Mendoza.

Aula virtual.

Costo: Inscripción \$ 5.000.- 6 cuotas de \$ 5.000.-

Informes: extensión@ucongreso.edu.ar

Objetivos:

Abordar integralmente la temática que involucra la gestión de los negocios y desarrollos inmobiliarios y de los proyectos de inversión en bienes raíces.

Programa de contenidos:

Bloque 1 JURÍDICO - CONTRACTUAL

Módulo 1

PARTE GENERAL. Contratos para la actividad inmobiliaria: Transmisión de derechos reales y de derechos personales.

Principios. Naturaleza jurídica. Tipos.

Módulo 2

PARTE ESPECIAL. Contratos habituales en la actividad inmobiliaria en general y para los desarrollos inmobiliarios en particular. Análisis. Casos.

Bloque 2 ECONÓMICO – FINANCIERO

Módulo 3

PLANIFICACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA PARA LOS DESARROLLOS INMOBILIARIOS.

Invita



Colón 90, Mendoza
Tel. (0261) 4230630

✉ info@ucongreso.edu.ar
🌐 www.ucongreso.edu.ar

Tu puente al mundo

Universidad
de Congreso **UC**

Módulo 4

INVERSIONES. HERRAMIENTAS DE APALANCAMIENTO DE INVERSIONES.

Bloque 3 PRÁCTICA INMOBILIARIA

Módulo 5

ETAPAS PRELIMINARES DE LA RELACIÓN COMERCIAL. COMERCIALIZACIÓN. GESTIÓN DE PROYECTOS DE DESARROLLOS INMOBILIARIOS.

Módulo 6

TASACIONES. POST VENTA.

Bloque 4 HABILIDADES BLANDAS PARA LA GESTIÓN INMOBILIARIA

Módulo 7

NEGOCIACIÓN Y MEDIACIÓN: Herramientas aplicadas a la actividad inmobiliaria.

Módulo 8

GESTIÓN DE LAS EMOCIONES. TRABAJO EN EQUIPO. LIDERAZGO.

Cronograma de Etapas y Actividades

Etapa y Mes

Descripción Actividades y objetivos

Mes 1 / Semana 1 - Módulo 1 - Clase 1: Presencial y/o virtual. Desarrollo teórico.

Mes 1 / Semana 2 - Módulo 1 - Clase 2: Virtual. Tutoría y práctica.

Mes 1 / Semana 3 - Módulo 1 - Clase 3: Virtual. Evaluación del módulo.

Mes 1 / Semana 4 - Módulo 2 - Clase 1: Presencial y/o virtual. Desarrollo teórico.

Mes 2 / Semana 1 - Módulo 2 - Clase 2: Virtual. Tutoría y práctica.

Mes 2 / Semana 2 - Módulo 2 - Clase 3: Virtual. Evaluación del módulo.

Mes 2 / Semana 3 - Módulo 3 - Clase 1: Presencial y/o virtual. Desarrollo teórico.

Mes 2 / Semana 4 - Módulo 3 - Clase 2: Virtual. Tutoría y práctica.

Mes 3 / Semana 1 - Módulo 3 - Clase 3: Virtual. Evaluación del módulo.

Mes 3 / Semana 2 - Módulo 4 - Clase 1: Presencial y/o virtual. Desarrollo teórico.

Mes 3 / Semana 3 - Módulo 4 - Clase 2: Virtual. Tutoría y práctica.

Mes 3 / Semana 4 - Módulo 4 - Clase 3: Virtual. Evaluación del módulo.

Mes 4 / Semana 1 - Módulo 5 - Clase 1: Presencial y/o virtual. Desarrollo teórico.

Mes 4 / Semana 2 - Módulo 5 - Clase 2: Virtual. Tutoría y práctica.

Invita



Colón 90, Mendoza
Tel. (0261) 4230630

✉ info@ucongreso.edu.ar
🌐 www.ucongreso.edu.ar

Tu puente al mundo

Universidad
de Congreso **UC**

Mes 4 / Semana 3 - Módulo 5 - Clase 3: Virtual. Evaluación del módulo.
Mes 4 / Semana 4 - Módulo 6 - Clase 1: Presencial y/o virtual. Desarrollo teórico.
Mes 5 / Semana 1 - Módulo 6 - Clase 2: Virtual. Tutoría y práctica.
Mes 5 / Semana 2 - Módulo 6 - Clase 3: Virtual. Evaluación del módulo.
Mes 5 / Semana 3 - Módulo 7 - Clase 1: Presencial y/o virtual. Desarrollo teórico.
Mes 5 / Semana 4 - Módulo 7 - Clase 2: Virtual. Tutoría y práctica.
Mes 6 / Semana 1 - Módulo 7 - Clase 3: Virtual. Evaluación del módulo.
Mes 6 / Semana 2 - Módulo 8 - Clase 1: Presencial y/o virtual. Desarrollo teórico.
Mes 6 / Semana 3 - Módulo 8 - Clase 2: Virtual. Tutoría y práctica.
Mes 6 / Semana 4 - Módulo 8 - Clase 3: Virtual. Evaluación del módulo.
Mes 7 / Semana 1 - Virtual. Tutoría para evaluación.
Mes 7 / Semana 2 - Presencial y/o virtual. Evaluación.
Mes 7 / Semana 3 - Virtual. Corrección y devolución.

Invita

