

DIPLOMADO

Real Estate

AVALADO POR:



Powered by
Arizona State University



OBJETIVO DEL DIPLOMADO:

El mercado inmobiliario está cambiando y los asesores que se adaptan primero son los que lideran. Este diplomado está diseñado para formar profesionales capaces de destacar en un entorno altamente competitivo, brindándote las herramientas clave, estrategias probadas y visión digital que exige el sector actual.



Más que un diplomado, es una experiencia que transformará tu forma de trabajar, elevando tu perfil como asesor inmobiliario de alto impacto.

Al finalizar, no solo tendrás conocimientos, sino un plan de acción claro para crecer, aumentar tus ventas y convertirte en el asesor que todos recomiendan.





¿POR QUÉ ESTUDIAR ESTE DIPLOMADO?

Este diplomado te brinda acceso directo a conocimientos y estrategias que hoy marcan la diferencia en el mercado inmobiliario, con un enfoque 100% adaptado a las tendencias digitales y a las nuevas formas de hacer negocios.

Aprenderás no solo a entender el sector, sino a posicionarte como un asesor confiable y competitivo, capaz de generar resultados reales desde el primer día.

Tendrás la oportunidad de:

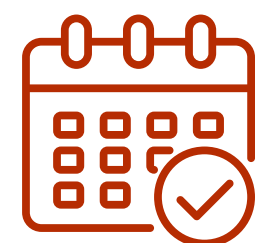
- ☒ Crear tu propia estrategia de captación y venta.
- ☒ Manejar herramientas digitales que multiplican tus oportunidades de negocio.
- ☒ Conocer de primera mano las mejores prácticas de profesionales líderes en el ramo.
- ☒ Diseñar planes de venta efectivos que maximicen tus resultados.
- ☒ Aplicar estrategias de marketing digital inmobiliario para atraer y fidelizar clientes.
- ☒ Dominar técnicas de negociación y cierre que te consoliden como referente en tu zona.
- ☒ Entender las tendencias y oportunidades del mercado para tomar decisiones más rentables.



Más que un curso, es la puerta a tu crecimiento profesional, independencia económica y liderazgo en el mercado inmobiliario. Aquí no solo te enseñamos a vender propiedades, sino a construir una carrera sólida y rentable.



INVERSIÓN
\$12,990 MXN +IVA
sin intereses
con tarjeta de crédito.



FECHA DE INICIO
Jueves 16 de octubre 2025
Termina
Jueves 25 de junio 2026



HORARIO
Todos los Jueves
de 16:00 a 19:00 h.
Excepto días festivos

Modalidad:
 **zoom** en vivo

Al estudiar este programa podrás obtener:

Diploma con Acreditación por 96 horas de Educación Continua, expedido por Corporativo Real Estate y Mentoría y avalado por la UAG.

¿QUIÉNES LO DEBEN CURSAR?



- ✓ **Asesores Inmobiliarios** – Para mejorar sus conocimientos en valuación, financiamiento, negociación y normativas legales.
- ✓ **Inversionistas** – Para entender mejor el mercado y optimizar sus decisiones de compra, venta y administración de bienes raíces.
- ✓ **Desarrolladores y Constructores** – Para conocer tendencias del mercado, normativas y estrategias de comercialización.
- ✓ **Arquitectos e Ingenieros** – Para complementar su conocimiento técnico con aspectos comerciales y financieros del sector inmobiliario.
- ✓ **Abogados especializados en bienes raíces** – Para profundizar en regulaciones, contratos y derecho inmobiliario.
- ✓ **Administradores de propiedades** – Para mejorar su gestión de arrendamientos, mantenimiento y optimización de rentas.
- ✓ **Profesionales del sector financiero** – Como banqueros o asesores hipotecarios, para comprender mejor el impacto del financiamiento en el mercado inmobiliario.
- ✓ **Emprendedores y nuevos empresarios** – Que desean incursionar en bienes raíces con bases sólidas.

Temario

DIPLOMADO

Real Estate



DEL **16 DE OCTUBRE** DE 2025
AL **25 DE JUNIO** DE 2026
TOTAL 96 HORAS

Módulo 1 | 3 h.

Introducción al Real Estate

16 de octubre de 2025 2025

Ileana Rivera Gastelum

- Conceptos Básicos del Real Estate.
- Tipos de Inmuebles.
- Actores en el Mercado Inmobiliario.
- Asociaciones Inmobiliarias Nacionales e Internacionales.

Módulo 2 | 6 h.

Comercialización Inmobiliaria

23 de octubre de 2025

Ileana Rivera Gastelum

30 de octubre de 2025

Moisés Mota García

- Personajes clave en la comercialización.
- El asesor o agente inmobiliario.
- Funciones de un buen asesor inmobiliario.
- Consejos para presentar tu marca o empresa.
- Engrane de las ventas.

Módulo 3 | 9 h.

Finanzas Inmobiliarias y Economía

06, 13 y 20 de noviembre de 2025

Ing. Jorge Sierra

- Ideas previas para solución de problemas.
- El sector Inmobiliario.
- Tipos de Inversiones Inmobiliarias.
- ¿Comprar o rentar?
- Esquemas de financiamiento.
- Crédito Puente.

Módulo 4 | 12 h.

Valuación de Inmuebles

27 de noviembre de 2025

04 y 11 de diciembre de 2025

08 de enero de 2026

- Introducción.
- Definiciones y términos de la valuación.
- Enfoque de mercado.
- Factores de homologación de Inmuebles.

Módulo 5 | 12 h.

Derecho inmobiliario

15, 22, 29 de enero y 05 de febrero de 2026

Lic. Carlos González

- Los bienes inmuebles en el Derecho Inmobiliario.
- Clasificación de los bienes por su naturaleza.
- Clasificación de los Contratos en Materia Civil y Mercantil.
- Modalidad de la Propiedad Inmobiliaria.
- Generalidades del Derecho Agrario.
- Ejidos.
- Registro Público de la Propiedad.

Módulo 6 | 3 h.

Derecho Notarial

12 de febrero de 2026

Lic. Agustín Mayoral

- Función del Notario en la formalización de la compraventa.
- Procesos de compraventa en notaría.
- Revisión y validación de documentos.
- Asesoría legal de las partes.
- Elaboración de la Escritura Pública.
- Obligaciones fiscales en la compraventa
- Protocolización y registro.



Módulo 7 | 3 h.

Contratos de Transacción Notarial, Convenios de Mediación y Pólizas de Arrendamiento

19 de febrero de 2026

Lic. Alberto de la Mota Peña

- Qué tipos de contratos debes realizar en operaciones inmobiliarias.
- Blindaje de tus transacciones.
- Diferencias entre los distintos métodos de protección.
- Ventajas y desventajas de cada uno de ellos.

Módulo 8 | 6 h.

Derecho Fiscal

26 de febrero y 05 de marzo de 2026

Lic. Eduardo de la Garza Jiménez

- Qué es el Derecho Fiscal.
- Personalidades que intervienen.
- Ventas entre personas Físicas y personas Morales.

Módulo 9 | 12 h.

Marketing Digital Inmobiliario

12, 19, 26 de marzo y 16 de abril 2026

Adolfo Bonilla

- Redacción de anuncios.
- Generación de Fan Page.
- Segmentación de Leads.
- Campañas de Facebook e Instagram.
- Contenido de alto valor para TikTok.

Módulo 10 | 9 h.

PNL en las ventas inmobiliarias

23, 30 de abril y

07 de mayo de 2026

Gregorio Navarro

- Metodología de la exclusiva con PNL.
- Negociación Comercial con PNL.

Módulo 11 | 3 h.

Créditos hipotecarios

14 de mayo de 2026

Luis Bravo

- Conceptos Básicos.
- Líneas de crédito.
- Créditos Bancarios e Hipotecarios.
- Armado de expediente.

Módulo 12 | 6 h.

Administración de Rentas

21 Y 28 de mayo 2026

Moisés Mota García

- Pasos a seguir en un Arrendamiento.
- Formalidades en el proceso de la Renta.
- Cláusulas indispensables dentro de un Contrato de Arrendamiento.
- Administracion efectiva del Arrendamiento.
- Extinción de Dominio en el arrendamiento.
- Casos prácticos.

Módulo 13 | 3 h.

Administracion de renta de inmuebles en estadía corta

04 de junio de 2026

Nacho Flores

- Introducción y funcionamiento de la plataforma Airb&b.
- Consideraciones del negocio.
- Mejores prácticas y operación.
- Oportunidades de mercado.
- Amenities de un buen anfitrión.
- Tips para una buena publicidad.

Módulo 14 | 9 h.

Excel Básico para Inmobiliarios

11, 18 y 25 de junio de 2026

Jorge Alberto Cobián Ledezma

- Funciones de estadística básica.
- Cómo crear una base de datos de clientes efectiva.
- Crear bases de datos.
- Utilizar segmentadores de datos.
- Atajos de teclado.
- Herramientas de búsqueda y filtros avanzados.



Diplomado Real Estate

cremcorporativo@gmail.com

 **33 2614 5169**