

# ARBICOP PERÚ

Centro de Estudios de Peritos, Árbitros, Conciliadores, Tasadores y Corredores

## MALLA CURRICULAR VALIDADA

### Corredor Especializado en Bienes Raíces y Gestión Comercial

Año de Elaboración: 2025

País: Perú

Versión: 1.0

## 1. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROGRAMA

### 1.1 Nombre del Programa

Corredor Especializado en Bienes Raíces y Gestión Comercial: Dominio en Prospección, Marketing Digital Inmobiliario, Negociación y Cierre de Operaciones

### 1.2 Objetivo General

Formar corredores inmobiliarios especializados con competencias certificadas en prospección comercial efectiva, marketing digital inmobiliario en múltiples plataformas, técnicas avanzadas de negociación y cierre de operaciones, gestión profesional de cartera de propiedades con CRM, y análisis de mercado, posicionándolos como corredores de alto desempeño en el mercado inmobiliario peruano con capacidad de generar ingresos superiores al promedio del sector.

### 1.3 Parámetros del Programa

Público Objetivo	Profesionales de cualquier disciplina con mínimo 2 años de experiencia en ventas, marketing, gestión comercial o relaciones con clientes; con orientación a resultados y disposición para trabajo con comisiones variables
Duración Total	150 horas académicas (8 semanas intensivas)
Modalidad	E-learning Asincrónico 24/7 + Laboratorio Virtual de CRM y Marketing + Sesiones Sincrónicas 3 veces/semana
Máximo Participantes	25 participantes por cohorte (10 máximo en sesiones de laboratorio práctico)

### 1.4 Perfil de Ingreso

- Título profesional o técnico de nivel superior en cualquier disciplina
- Mínimo 2 años de experiencia en ventas, marketing, gestión comercial o atención a clientes
- Habilidades de comunicación oral y escrita; orientación al cliente y vocación de servicio
- Orientación a resultados y disposición para trabajar con metas de ventas y comisiones variables
- Competencia digital básica: redes sociales, email, herramientas de oficina
- Proactividad, resiliencia y capacidad de gestión autónoma de tiempo y cartera

## 1.5 Perfil de Egreso

Al finalizar el programa, el participante será capaz de:

- Prospeccionar clientes vendedores y compradores de manera efectiva con conversión superior al 20%
- Gestionar cartera de 50+ propiedades simultáneas con CRM profesional (Salesforce, HubSpot u otros)
- Ejecutar campañas de marketing digital inmobiliario en portales, redes sociales e Instagram
- Negociar transacciones complejas maximizando margen para la inmobiliaria y satisfacción del cliente
- Cerrar mínimo 15 operaciones anuales como corredor independiente o en agencia
- Analizar valor de mercado de propiedades para asesorar a vendedores sobre precio de publicación
- Generar ingresos como corredor: S/ 3,000 – S/ 10,000+ mensuales (variable según operaciones cerradas)

## 1.6 Perfil del Docente Requerido

<b>Competencias Técnicas</b>	Corredor inmobiliario activo con mínimo 8 años de experiencia; track record documentado de 100+ transacciones exitosas; dominio de CRM (Salesforce, HubSpot u otros); experto en marketing digital inmobiliario
<b>Experiencia Laboral</b>	Historial de cierre de operaciones en todos los segmentos (vivienda, comercial, industrial); experiencia en inmobiliarias de primer nivel y como corredor independiente; experiencia docente mínima 2 años
<b>Habilidades Blandas</b>	Comunicación persuasiva; entusiasmo contagioso; resiliencia; orientación al logro; capacidad de motivar equipos de ventas; empatía con clientes
<b>Formación Académica</b>	Título profesional; diplomado o MBA en Negocios Inmobiliarios, Marketing o Gestión Comercial; membresía activa en AFICO como corredor
<b>Actualización Continua</b>	Actualización semestral de herramientas de marketing digital; conocimiento de tendencias del mercado inmobiliario; participación en seminarios del sector

## 2. MALLA CURRICULAR DETALLADA

La malla curricular está estructurada en 6 módulos secuenciales que construyen progresivamente las competencias para ejercer como corredor inmobiliario de alto desempeño en el mercado peruano.

### MÓDULO 1: MERCADO INMOBILIARIO PERUANO Y MARCO REGULATORIO

<b>Duración</b>	14 horas (10 horas teóricas + 4 horas prácticas)   Semanas 1-2
<b>Objetivo</b>	Comprender la estructura y dinámica del mercado inmobiliario peruano, el marco legal de las transacciones, los derechos del corredor y los requisitos para ejercer profesionalmente como corredor certificado.
<b>Temas</b>	Estructura del mercado inmobiliario peruano: oferta, demanda, precios por segmento y zona en Lima y principales ciudades   Perfiles de demanda: primera vivienda, inversión para renta, segunda vivienda, local comercial   Factores que afectan precios: ubicación, infraestructura, ciclos económicos, tasa de interés hipotecario   Marco legal de transacciones: Ley de Registro de Predios, búsqueda de antecedentes SUNARP, documentos de titulación   Proceso de

	compraventa: minuta, escritura, inscripción registral, impuesto alcabala, roles del notario   AFICO: membresía de corredor, código de ética, derechos y obligaciones, tarifas de comisión   Derecho del corredor a comisión: cuándo nace, cómo se protege, disputas de comisión
<b>Metodología</b>	Clases expositivas con datos de mercado: precios por m2 en distritos de Lima, tendencias 2023-2025   Acceso virtual a SUNARP: cómo buscar antecedentes, verificar propietarios, detectar cargas   Análisis de 10 transacciones reales: proceso completo de compraventa   Visita virtual a zona inmobiliaria: análisis de factores de ubicación y valor   Debate: ¿cómo el ciclo económico actual afecta las decisiones de compra/alquiler?
<b>Evaluación</b>	Quiz de mercado inmobiliario, marco legal y AFICO (35%)   Análisis de 3 transacciones reales: proceso, factores de éxito y obstáculos (35%)   Búsqueda de antecedentes de 5 propiedades en SUNARP: informe de situación legal (30%)

### Justificación Pedagógica

El conocimiento del mercado y el marco legal es la base de la confianza que el corredor genera en sus clientes. Un corredor que entiende la dinámica de precios asesora mejor sobre el precio de publicación; uno que conoce los antecedentes registrales evita sorpresas que cancelen operaciones. Este módulo construye credibilidad técnica desde el primer día de ejercicio profesional.

## MÓDULO 2: PROSPECCIÓN, CRM Y GESTIÓN PROFESIONAL DE CARTERA

<b>Duración</b>	18 horas (8 horas teóricas + 10 horas prácticas)   Semanas 2-3
<b>Objetivo</b>	Generar demanda sostenida de clientes vendedores y compradores mediante técnicas de prospección multicanal, gestionar la cartera con CRM profesional y ejecutar seguimiento sistemático que maximice la conversión.
<b>Temas</b>	Prospección de vendedores: cold calling, visitas de puerta a puerta, referidos, networking inmobiliario   Prospección de compradores: redes sociales, portales, base de datos propia, leads digitales   CRM profesional (Salesforce/HubSpot/alternativas): configuración, registro de contactos, seguimiento   Pipeline de ventas: etapas, probabilidades, forecast, alertas de seguimiento   Follow-up sistemático: cadencia de contacto, contenido de valor, reactivación de prospectos fríos   Presentación de propuesta de exclusividad a vendedor: argumentos, beneficios, cierre   Gestión de tiempo del corredor: priorización de cartera, agenda eficiente, ratio de conversión
<b>Metodología</b>	Laboratorio de CRM real: configuración de pipeline, ingreso de prospectos, seguimiento automatizado   Role-play de cold calling: primera llamada a vendedor y a comprador potencial   Simulación: gestión de cartera de 20 propiedades simultáneas en CRM   Taller: elaboración de presentación de exclusividad personalizada   Análisis de KPIs de corredor exitoso: cuántos contactos por cierre, tiempo promedio de venta
<b>Evaluación</b>	Quiz de prospección y CRM (25%)   Laboratorio: gestión de cartera simulada de 20 propiedades en CRM con seguimiento (50%)   Role-play evaluado: presentación de exclusividad ante vendedor simulado (25%)

### Justificación Pedagógica

La prospección sistemática y el CRM son los diferenciadores del corredor profesional vs. el ocasional. Sin cartera gestionada con rigor, las operaciones son fruto del azar; con CRM y seguimiento, son resultado de un proceso repetible. Este módulo construye el sistema de generación de negocios que garantiza ingresos estables y crecientes.

### MÓDULO 3: MARKETING DIGITAL INMOBILIARIO

<b>Duración</b>	20 horas (10 horas teóricas + 10 horas prácticas)   Semanas 3-4
<b>Objetivo</b>	Posicionar propiedades efectivamente en plataformas digitales, ejecutar campañas de publicidad pagada, crear contenido visual de alta calidad y generar leads calificados que se conviertan en operaciones cerradas.
<b>Temas</b>	Portales inmobiliarios peruanos: Urbania, Adondevivir, Nexo; publicación efectiva, palabras clave, fotografías   Marketing en Instagram: cuenta de corredor, reels de propiedades, stories, hashtags, bio optimizada   Marketing en Facebook: página profesional, grupos inmobiliarios, Marketplace   Facebook e Instagram Ads: creación de campañas, segmentación de audiencia, presupuesto, métricas   Fotografía profesional de propiedades: ángulos, iluminación, edición básica, fotos de 360°   Video inmobiliario: recorrido virtual, drones básicos, video corto para reels   Copywriting inmobiliario: cómo redactar anuncios que generen llamadas   Análisis de métricas: CPL, CTR, ROI de campañas digitales
<b>Metodología</b>	Laboratorio de portales: publicación real de propiedad modelo en Urbania y Adondevivir   Creación de cuenta profesional de corredor en Instagram con primeras 3 publicaciones   Diseño de campaña de Facebook Ads para propiedad modelo: público, creativo, presupuesto   Taller de fotografía: sesión práctica en propiedad modelo virtual   Análisis de anuncios inmobiliarios: identificar mejores prácticas y errores frecuentes
<b>Evaluación</b>	Quiz de plataformas digitales y métricas (20%)   Publicación completa en portales + Instagram de 3 propiedades modelo (40%)   Diseño de campaña de Facebook/Instagram Ads con análisis de resultados esperados (40%)

### Justificación Pedagógica

El 85% de compradores peruanos inicia su búsqueda en portales y redes sociales. El corredor con presencia digital activa y campañas bien ejecutadas genera 3 veces más leads que el corredor sin presencia digital. Este módulo es la palanca de crecimiento exponencial de la cartera de clientes del especialista.

### MÓDULO 4: NEGOCIACIÓN Y CIERRE DE OPERACIONES INMOBILIARIAS

<b>Duración</b>	24 horas (10 horas teóricas + 14 horas prácticas)   Semanas 4-5
<b>Objetivo</b>	Negociar transacciones inmobiliarias complejas representando los intereses del cliente con eficacia, manejar objeciones con técnicas probadas y cerrar operaciones generando satisfacción de ambas partes y maximizando la comisión.
<b>Temas</b>	Psicología del comprador inmobiliario: motivaciones, miedos, proceso de decisión, influencia de la pareja   Etapas del proceso de venta: contacto, visita,

	propuesta, negociación, promesa, escritura   Presentación de la propiedad: guión de visita, técnicas de tour, destacar beneficios según perfil del comprador   Técnicas de negociación inmobiliaria: anclaje, BATNA, cierre de prueba, urgencia genuina   Manejo de objeciones frecuentes: "está muy caro", "lo voy a pensar", "voy a ver más opciones"   Técnicas de cierre: cierre alternativo, de resumen, por concesión, por urgencia   Contrato de arras: estructura, garantías, resolución; promesa de compraventa; traslado a escritura   Gestión de plazos: financiamiento hipotecario, tasación bancaria, inscripción registral
<b>Metodología</b>	Role-play 1: visita de propiedad con guión completo ante comprador simulado   Role-play 2: negociación de precio con vendedor que no quiere bajar   Role-play 3: manejo de 5 objeciones frecuentes en cadena   Role-play 4: cierre de operación con técnica elegida ante panel evaluador   Análisis de negociaciones inmobiliarias grabadas: identificar técnicas exitosas
<b>Evaluación</b>	Quiz de técnicas de negociación y cierre (20%)   Role-play evaluado 1: presentación de propiedad y manejo de objeciones (35%)   Role-play evaluado 2: negociación de precio y cierre de operación (45%)

### Justificación Pedagógica

La negociación y el cierre son las competencias directamente relacionadas con los ingresos del corredor. Un especialista que cierra el 20% de sus visitas gana 4 veces más que uno que cierra el 5%. Este módulo desarrolla las habilidades que determinan el nivel de ingresos real del corredor, con práctica intensiva en role-plays que simulan exactamente las objeciones y escenarios del mercado peruano.

## MÓDULO 5: VALUACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADO PARA EL CORREDOR

<b>Duración</b>	20 horas (10 horas teóricas + 10 horas prácticas)   Semana 6
<b>Objetivo</b>	Analizar el valor de mercado de propiedades para asesorar a vendedores sobre precio de publicación correcto, identificando sobrevaloración que alarga tiempo de venta e infravaloración que reduce la comisión.
<b>Temas</b>	Análisis comparativo de mercado (CMA): selección de comparables, ajustes por características, determinación de rango de precio   Fuentes de información del corredor: portales inmobiliarios, bases de datos propias, notarías, transacciones anteriores   Factores de ajuste: superficie, antigüedad, piso, estado de conservación, amenidades, parking   Presentación del CMA al vendedor: cómo convencer de precio de mercado sin bajar la guardia   Análisis de tendencia de precios por zona: apreciación/depreciación, ciclos, impacto de nueva infraestructura   Propiedades difíciles de valorar: inmuebles únicos, zonas emergentes, propiedades con problemas legales   Precio de lista vs. precio de cierre: análisis de brechas promedio por zona y tipo
<b>Metodología</b>	Acceso a base de 200+ propiedades reales: análisis de precios y ajustes en Excel   Construcción de 5 CMAs completos para propiedades de diferente tipo y zona   Taller: presentación de CMA a vendedor simulado que insiste en precio alto   Análisis de tiempo de venta por precio de lista: sobrevaluación y consecuencias   Ejercicio: detectar oportunidad de mercado: propiedad subvaluada vs. sobrevaluada

<b>Evaluación</b>	Quiz de análisis comparativo de mercado (25%)   Elaboración de 5 CMAs completos con presentación a vendedor (50%)   Análisis de mercado por zona: tendencias, precios, velocidad de venta (25%)
-------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

### Justificación Pedagógica

El corredor que asesora correctamente sobre el precio de publicación acelera la venta y defiende su comisión. Un precio correcto genera visitas en los primeros 15 días; una propiedad sobrevaluada puede estar 6 meses sin ofertas. Esta competencia reduce el ciclo de venta, aumenta la rotación de la cartera y multiplica los ingresos anuales del corredor.

## MÓDULO 6: PROYECTO FINAL INTEGRADOR

<b>Duración</b>	54 horas (2 horas teóricas + 52 horas prácticas)   Semanas 7-8
<b>Objetivo</b>	Demostrar dominio integral del corretaje inmobiliario gestionando una cartera simulada de 15+ propiedades, ejecutando campañas de marketing completas y cerrando 3 operaciones ante panel evaluador de corredores expertos.
<b>Temas</b>	Gestión de cartera: ingreso de 15 propiedades en CRM, clasificación, seguimiento sistemático   Análisis CMA: valuación de las 15 propiedades con análisis comparativo   Marketing: publicación en portales (Urbania, Adondevivir), perfil Instagram profesional, 3 campañas de Facebook Ads   Prospección: 20 llamadas de prospección, 5 presentaciones de exclusividad   Visitas y negociaciones: conducción de 5 visitas guiadas con diferentes tipos de compradores   Cierre 1: negociación y cierre de operación de vivienda residencial   Cierre 2: negociación y cierre de local comercial   Cierre 3: caso complejo integrado con elementos de negociación avanzada   Presentación ejecutiva: informe de gestión de cartera ante panel evaluador
<b>Metodología</b>	Trabajo autónomo de gestión de cartera con mentoring del docente experto   Revisiones semanales de KPIs: leads generados, visitas realizadas, ofertas recibidas   Panel evaluador compuesto por 2 corredores con 10+ años de experiencia   Retroalimentación detallada de cada simulación de cierre   Sesión de cierre: planificación de carrera como corredor certificado
<b>Evaluación</b>	Gestión de cartera y CMA de 15 propiedades (25%)   Campañas de marketing: portales + Instagram + Facebook Ads (25%)   Cierre 1 + Cierre 2: negociación y cierre evaluados por panel (30%)   Cierre 3 - Caso complejo integrado (20%)

### Justificación Pedagógica

El proyecto final replica exactamente las condiciones del ejercicio real del corretaje, con la amplitud y complejidad de una cartera profesional real. Gestionar 15 propiedades simultáneas, ejecutar campañas de marketing activas y cerrar 3 operaciones es la experiencia equivalente al primer mes de trabajo real. El egresado tiene práctica comprobada ante panel experto, no solo conocimiento teórico.

## 3. PROYECTO FINAL INTEGRADOR

### 3.1 Descripción del Proyecto

**Denominación: "Gestión de Cartera Simulada de 15 Propiedades con Cierre de 3 Operaciones Inmobiliarias"**

Cada participante actúa como corredor inmobiliario profesional durante 2 semanas completas: ingresa y gestiona 15 propiedades en CRM, realiza CMAs, publica en portales y redes sociales, prospecta compradores, conduce visitas y cierra 3 operaciones de diferente tipo y complejidad. Evaluación por panel de 2 corredores con 10+ años de experiencia.

### Elementos del Proyecto:

- Gestión de cartera: 15 propiedades en CRM con seguimiento sistemático y actualización de estados
- Análisis de mercado: CMA de cada propiedad con presentación de precio al vendedor simulado
- Marketing activo: publicaciones en 2 portales + Instagram + 2 campañas de Facebook Ads
- Prospección: 20 llamadas documentadas + 5 presentaciones de exclusividad
- Visitas: conducción de 5 visitas con diferentes perfiles de compradores
- Cierres: 3 operaciones completadas (negociación + arras + planificación de escritura)

### 3.2 Criterios de Evaluación

Criterio	Descripción
<b>Prospección y Captación</b>	Número de prospectos generados; calidad del seguimiento en CRM; presentación de exclusividad persuasiva
<b>Análisis y Valuación</b>	CMAs completos y bien sustentados; precio de publicación alineado con mercado; presentación convincente al vendedor
<b>Campañas de Marketing</b>	Publicaciones atractivas y correctamente segmentadas; campañas digitales con métricas relevantes
<b>Negociación y Cierre</b>	Manejo efectivo de objeciones; técnicas de cierre aplicadas correctamente; satisfacción de ambas partes
<b>Servicio al Cliente</b>	Comunicación proactiva; cumplimiento de compromisos; resolución de problemas en el proceso
<b>Gestión Profesional</b>	CRM actualizado al día; gestión eficiente de agenda; KPIs positivos: conversión, tiempo de venta, comisión generada

### 3.3 Ponderación Final

Componente	Ponderación
Módulo 1: Mercado Inmobiliario y Marco Regulatorio	7%
Módulo 2: Prospección, CRM y Gestión de Cartera	13%
Módulo 3: Marketing Digital Inmobiliario	13%
Módulo 4: Negociación y Cierre de Operaciones	17%
Módulo 5: Valuación y Análisis de Mercado	10%
PROYECTO FINAL INTEGRADOR	40%
<b>CALIFICACIÓN FINAL</b>	<b>100%</b>

## 4. ESTRATEGIAS PEDAGÓGICAS Y METODOLOGÍA GENERAL

---

### 4.1 Metodología de Enseñanza

- Aprendizaje experiencial: simulaciones de mercado con propiedades reales y compradores con perfil
- Laboratorio de CRM: plataformas reales con funcionalidades completas de gestión de cartera
- Laboratorio de marketing digital: herramientas reales de publicación y campañas pagadas
- Aprendizaje colaborativo: equipos de corredores que compiten y cooperan en cartera simulada
- Mentoring ejecutivo: asesoría individual por corredor con track record documentado de 100+ ventas
- Webinars con expertos: top corredores de Lima y gerentes de inmobiliarias compartiendo casos

### 4.2 Sistema de Evaluación General

- Evaluación continua: quizzes y role-plays en cada módulo con retroalimentación inmediata
- Evaluación de desempeño comercial: KPIs de cartera, marketing y conversión valorados semanalmente
- Evaluación de proyecto final: rúbrica integral por panel de corredores expertos con 10+ años
- Evaluación de satisfacción: retroalimentación del programa para mejora continua

### 4.3 Recursos Tecnológicos Requeridos

- Plataforma LMS: Campus Virtual ARBICOP 24/7
- CRM profesional: Salesforce o HubSpot con licencia académica por duración del programa
- Simulador de mercado inmobiliario: base de 200+ propiedades con datos reales de Lima
- Acceso a portales: Urbania, Adondevivir, Nexo para publicación real de propiedades modelo
- Facebook Ads Manager: cuenta educativa para diseño y análisis de campañas
- Instagram Business: cuenta de corredor para publicación de propiedades y reels

## 5. MARCO NORMATIVO Y REFERENCIAS

---

### 5.1 Normativa Peruana Relevante

- Código Civil peruano: contratos de compraventa (Arts. 1529-1601), arras, rescisión
- Ley de Registro de Predios: inscripción registral, publicidad registral, oponibilidad
- Decreto Legislativo N° 1405: Ley que regula la venta de inmuebles en planos y preventas
- Código de Protección al Consumidor: obligaciones del corredor ante compradores
- AFICO: código de ética del corredor inmobiliario, tarifas de comisión recomendadas
- Ley del Impuesto a la Renta: alcabala, impuesto a la ganancia de capital en venta de inmuebles

### 5.2 Referencias de Aprendizaje

- AFICO ([www.afico.pe](http://www.afico.pe)): membresía de corredor, código de ética, capacitaciones
- Portales: Urbania ([www.urbania.pe](http://www.urbania.pe)), Adondevivir ([www.adondevivir.com](http://www.adondevivir.com)), Nexo Inmobiliario
- SUNARP ([www.sunarp.gob.pe](http://www.sunarp.gob.pe)): consulta en línea de antecedentes registrales
- BCRP: tasas de interés hipotecario, índices de precios de vivienda
- HubSpot Academy: certificaciones gratuitas en CRM, marketing digital e inbound sales

## 6. CRONOGRAMA DE IMPLEMENTACIÓN

Semana	Módulo	Horas	Entregables
Semana 1-2	Módulo 1: Mercado y Marco Regulatorio	14	Quiz, SUNARP, análisis
Semana 2-3	Módulo 2: Prospección, CRM y Cartera	18	Lab CRM, role-plays
Semana 3-4	Módulo 3: Marketing Digital Inmobiliario	20	Portales + Ads
Semana 4-5	Módulo 4: Negociación y Cierre	24	4 role-plays evaluados
Semana 6	Módulo 5: Valuación y Análisis	20	5 CMAs + presentación
Semana 7-8	Módulo 6: Proyecto Final	54	15 props + 3 cierres
TOTAL		150 horas	Certificado AFICO

## 7. SOSTENIBILIDAD DEL PROGRAMA

### 7.1 Acreditación y Validación

El programa se alinea con los estándares de AFICO para corredores inmobiliarios en Perú. Los egresados obtienen diploma de ARBICOP Perú como respaldo para solicitud de membresía en AFICO como corredor y para presentación ante agencias inmobiliarias, constructoras e inversores como corredor certificado de alto desempeño.

### 7.2 Demanda Laboral

El mercado inmobiliario peruano mueve más de S/ 15,000 millones anuales en transacciones. Agencias inmobiliarias, constructoras y el mercado de corredores independientes demandan profesionales capacitados con herramientas digitales y técnicas de cierre. Los ingresos del corredor son variables: S/ 3,000 – S/ 10,000+ mensuales según número de operaciones cerradas y valor de las propiedades.

### 7.3 Actualización Continua

El programa incluye actualización semestral de herramientas de marketing digital, tendencias de mercado inmobiliario por zona de Lima, cambios en plataformas de portales y nuevas funcionalidades de CRM. Los docentes reciben capacitación anual en nuevas técnicas de ventas y tendencias del sector inmobiliario peruano e internacional.