

# Gestor en Bienes Raíces y Agente Inmobiliario

Actualización Empresarial

Plan de Estudios

II Cuatrimestre 2025



Programa Online

HOY VIVO LA  
FORMACIÓN  
**TEC**

# Gestor en

## Bienes Raíces y Agente Inmobiliario

En un entorno global cada vez más interconectado y competitivo, el sector inmobiliario ha sido transformado por las mejoras en comunicación, tecnología y acuerdos comerciales internacionales. Esto exige que los profesionales del sector estén altamente especializados, con sólidos conocimientos técnicos y un fuerte compromiso ético.

Las empresas e individuos en bienes raíces buscan diferenciarse gestionando eficazmente sus portafolios en mercados locales e internacionales, lo que implica dominar técnicas avanzadas de comercialización, negociación y cierre de transacciones, así como la capacidad de asesorar estratégicamente y gestionar riesgos. La eficiencia en estas áreas no solo impacta la rentabilidad, sino también la confianza y sostenibilidad del mercado.

Este contexto destaca la necesidad de un programa de capacitación en gestión de portafolios inmobiliarios que forme profesionales capaces de enfrentar estos desafíos. Los egresados adquirirán habilidades prácticas y estratégicas que les permitirán destacarse en operaciones inmobiliarias de alto nivel, ofreciendo un valor añadido significativo y contribuyendo al desarrollo sostenible del sector. Este programa responde a la creciente demanda de especialistas en bienes raíces que operen con ética, conocimiento y profesionalismo.

**También ofrecemos capacitación y consultorías para su empresa. Contáctenos para más información.**





# Nuestro Objetivo

Preparar gestores en la administración de portafolios inmobiliarios capaces de gestionar actividades relacionadas a bienes raíces desde un marco de ética, conocimiento y profesionalismo en el quehacer inmobiliario

Al finalizar el programa el estudiante egresado estará en la capacidad de:

- Tener un conocimiento profundo y práctico para desempeñarse eficazmente como Agentes Inmobiliarios y/o realizar diferentes tipos de Negocios relacionados a los Bienes Raíces.
- Gestionar y asesorar sobre bienes inmuebles, implementando estrategias efectivas tanto en mercados locales como internacionales.
- Aplicar técnicas avanzadas en la comercialización, negociación y cierre de transacciones inmobiliarias de alto nivel.



# Perfil

## Académico

El programa está dirigido a personas interesadas en adquirir los conocimientos y las habilidades fundamentales para destacar en la gestión de bienes raíces y el sector inmobiliario. Está diseñado tanto para quienes buscan iniciar o desarrollar una carrera profesional en este campo, como para aquellos que desean complementar su formación en diversas áreas con un enfoque ético, profesional y responsable.

La persona que desee ingresar en el programa debe cumplir los siguientes requisitos:

- **Titulación mínima de Bachiller en Educación Media.**





# ¿Porqué elegir este programa?

El Gestor en Bienes Raíces y Agente Inmobiliario podrá **gestionar estratégicamente, asesorar y comercializar bienes inmuebles** con competencias para operar tanto a nivel nacional como internacional.

Además, tendrá una **actitud crítica y flexible** que le permitirá intervenir en equipos interdisciplinarios.





# Título Obtenido

Al finalizar los tres módulos el **Instituto Tecnológico de Costa Rica** entregará un título por:

Haber cumplido con los requisitos de graduación correspondientes al:

## **Gestor en Bienes Raíces y Agente Inmobiliario**

Para ello, se organiza un acto de graduación. En caso de que no se pueda presentarse a la graduación, debe cancelar el mismo costo por los derechos de graduación.



# Malla Curricular

El Programa consta de 3 módulos de 6 semanas cada uno (48 horas), con una semana libre entre cada módulo. Para cada módulo se desarrollarán 2 sesiones sincrónicas por semana.



I Módulo

Principios Fundamentales de  
la Actividad Inmobiliaria

II Módulo

El Agente Inmobiliario: Técnicas  
y Conceptos para ejercer la  
Profesión Inmobiliaria

III Módulo

Estrategias y Tácticas  
Avanzadas para realizar  
Negocios Inmobiliarios de Alto  
Nivel.

# Cronograma

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| <b>Módulo I</b>                    | <b>Principios Fundamentales de la Actividad Inmobiliaria.</b>                               |
| <b>Inicio</b>                      | Del 05 al 11 de mayo del 2025   |
| <b>Fin</b>                         | Del 09 al 15 de junio del 2025  |
| <b>Semana libre y/o reposición</b> | Del 16 al 22 de junio del 2025  |
| <b>Módulo II</b>                   | <b>El Agente Inmobiliario: Técnicas y Conceptos para ejercer la Profesión Inmobiliaria.</b> |
| <b>Inicio</b>                      | Del 23 al 29 de junio del 2025  |
| <b>Fin</b>                         | Del 28 de julio al 03 de agosto del 2025  |
| <b>Semana libre y/o reposición</b> | Del 04 al 10 de agosto del 2025   |





# Cronograma

|                                    |   |
|------------------------------------|---|
| <b>Módulo III</b>                  | <b>Estrategias y Tácticas Avanzadas para realizar Negocios Inmobiliarios de Alto Nivel.</b> |
| <b>Inicio</b>                      | Del 11 al 17 de agosto del 2025   |
| <b>Fin</b>                         | Del 15 al 21 de setiembre del 2025  |
| <b>Semana libre y/o reposición</b> | Del 22 al 28 de setiembre del 2025  |



# Horarios

| Días            | Horario                  |
|-----------------|--------------------------|
| Martes y jueves | De 6:00 p.m. a 9:00 p.m. |

## Información General:

- Los grupos están sujetos a un **cupo mínimo** de participantes. De lo contrario, el curso el curso queda cerrado.
- El horario matriculado se mantiene durante **TODOS** los módulos del programa. Por ende, **no se realizarán cambios de horario**.





# Metodología

Para el desarrollo del programa se utiliza la modalidad de aprendizaje remoto que integra clases telepresenciales (sincrónicas) y actividades asincrónicas.

Las sesiones sincrónicas tienen un horario establecido y se desarrollan mediante la plataforma Microsoft Teams. La participación de los estudiantes en estas sesiones es de carácter obligatorio. Más de dos ausencias injustificadas en un mismo módulo conlleva la reprobación del estudiante.

En estas sesiones se realizan actividades como explicaciones o exposiciones participativas, atención de consultas, seguimiento de avances, coordinación de trabajos colaborativos, entre otros.

Además, el proceso de aprendizaje se complementará con actividades asincrónicas, las cuales no requieren coincidencia de tiempo entre estudiantes y docentes. Estas actividades implican el desarrollo de trabajos guiados y organizados semanalmente mediante la plataforma TEC Digital, que permitirá el acceso a un aula virtual donde el estudiante y docente compartirán las orientaciones, materiales, espacios de interacción y medios de envío de las evidencias de aprendizaje.

La aplicación de la metodología involucra:

- **Sesiones sincrónicas:** se desarrollarán dos sesiones a la semana, con una duración de 3 horas cada sesión.
- **Actividades asincrónicas:** estas actividades asincrónicas se establecen con el objetivo de preparar al estudiante con material de apoyo que se realizan fuera de clase, para comprender los contenidos de las lecciones semanales (videos, lecturas, casos, películas, prácticas, entre otros). O bien, para reforzar algunos temas vistos en clases anteriores, así como el desarrollo de trabajo individual de búsqueda y aplicación de los conocimientos adquiridos. Estas actividades tendrán una duración aproximada de **dos horas por semana**.



# Inversión

| Rubro                  | Inversión        |
|------------------------|------------------|
| Matrícula              | ₡ 40.800         |
| I Módulo               | ₡ 198.000        |
| II Módulo              | ₡ 198.000        |
| III Módulo             | ₡ 198.000        |
| Derechos de graduación | ₡ 15.300         |
| <b>Total</b>           | <b>₡ 650.100</b> |

Precio incluye el 2% del IVA

## Información General:

- El monto incluye instrucción especializada y el material de apoyo para el desarrollo de cada uno de los cursos.
- Por ninguna causa se realizarán devoluciones de su inversión, independientemente si se ha iniciado o no el programa matriculado.





# Contáctenos



[www.tec.ac.cr/actualizacion-empresarial](http://www.tec.ac.cr/actualizacion-empresarial)



[+506 7030-0280](tel:+50670300280)



[actualizacion-ae@tec.ac.cr](mailto:actualizacion-ae@tec.ac.cr)



Inscribase Aquí



PRESTIGIO  
RESPALDO  
INNOVACIÓN