

Gestor en Bienes Raíces y Agente Inmobiliario

**Plan de Estudios
IC 2026**



**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

II Módulo

III Módulo

Principios Fundamentales de
la Actividad Inmobiliaria

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

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

Cronograma

Módulo I	Principios Fundamentales de la Actividad Inmobiliaria.
Inicio	Del 19 al 25 de enero 2026
Fin	Del 23 de febrero al 01 de marzo 2026
Semana libre y/o reposición	Del 02 al 08 de marzo 2026

Módulo II	El Agente Inmobiliario: Técnicas y Conceptos para ejercer la Profesión Inmobiliaria.
Inicio	Del 09 al 15 de marzo 2026
Fin	Del 20 al 26 de abril 2026
Semana libre y/o reposición	Del 27 de abril al 03 de mayo 2026
Semana Santa	Del 30 de marzo al 05 de abril 2026



Cronograma

Módulo III	Estrategias y Tácticas Avanzadas para realizar Negocios Inmobiliarios de Alto Nivel.
Inicio	Del 04 al 10 de mayo 2026
Fin	Del 08 al 14 de junio 2026
Semana libre y/o reposición	Del 15 al 21 de junio 2026



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
Total	₡ 650.100

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.
- **Antes de realizar el pago, verifique que los datos de la factura estén correctos** (nombre, número de cédula y, si aplica, la información de la empresa). Una vez emitida la factura por FUNDATEC, **no se realizarán modificaciones u anulaciones bajo ninguna excepción**.



Contáctenos



www.tec.ac.cr/actualizacion-empresarial



+506 7030-0280



actualizacion-ae@tec.ac.cr



[Inscribase Aquí](#)

