

CERTIFICACIÓN PROFESIONAL INMOBILIARIA

2026

Programa de Especialización en Corretaje,
Valorización y Gestión Inmobiliaria de Alto
Rendimiento.

Octubre - Noviembre | Duración: 60 Días | Modalidad Híbrida



Universidad Diego Portales
acreditada en nivel de **Excelencia**
en todas las áreas

Gestión Institucional, Docencia de Pregrado, Docencia
de Posgrado, Investigación y Vinculación con el Medio.
Hasta noviembre de 2029.



Introducción

A través de la alianza entre UdPCorp, Nexxos Chile y Red Inmobiliaria, formamos profesionales inmobiliarios que enfrenten con liderazgo estratégico, rigor técnico e integridad los desafíos de un mercado en constante transformación, respaldados por la trayectoria de la Universidad Diego Portales.

- **Soporte Técnico Integral:**

Capacitación continua diseñada para elevar el estándar ético, técnico y legal de los corredores en Chile.

- **Respaldo Académico:**

Otorgado por UdPCorp y la Universidad Diego Portales, institución con 45 años de trayectoria en la formación ejecutiva y profesional.

- **Enfoque Práctico-Estratégico:**

Desarrollo de competencias directamente aplicables al cierre de operaciones, uso de Inteligencia Artificial, tasación rigurosa y compliance.

Perfil de Egreso del Graduado

El graduado de la Certificación Profesional Inmobiliaria es un profesional de la intermediación y gestión patrimonial caracterizado por su rigor técnico, visión estratégica y adherencia a los más altos estándares éticos y legales del mercado.

Al finalizar el programa, el profesional certificado estará capacitado para:

- Estructura Estratégica y Prospección: Diseñar planes de negocio sostenibles y liderar procesos sistemáticos de captación exclusiva.
- Criterio Técnico en Valorización: Realizar estudios de mercado y tasaciones inmobiliarias fundamentadas bajo estándares formales.
- Compliance y Soporte Legal: Operar dentro del marco normativo vigente, minimizando riesgos jurídicos en operaciones de compraventa y arriendo.
- Tecnología, RRSS e Inteligencia Artificial: Implementar herramientas digitales avanzadas para potenciar la prospección, automatización y difusión.



Directores del programa



Teodoro Acosta Andrade

Director Educación
Corporativa Udp Corp



Juan Llopis

Fundador de Academia Nexxos,
especialista en formación y
certificación de competencias
para corredores de
propiedades.

“ El trabajo conjunto con las organizaciones y en total congruencia estratégica con sus desafíos, genera un ambiente simbiótico de valor que, como resultado, nuestros clientes logran la activación de los conocimientos, transformándolos en habilidades y destrezas efectivas para la toma de decisiones e intervenciones gerenciales y nosotros, como Centro de Desarrollo Corporativo, nos sensibilizamos con el contexto de negocios para desafiar constantemente al “business as usual”.

“ El mercado inmobiliario actual exige visión estratégica, rigor técnico y actualización constante. A través de la alianza entre udpCorp, Nexxos y Red Inmobiliaria, formamos profesionales éticos y rigurosos, capacitados para estructurar, valorizar y gestionar negocios con respaldo jurídico, visión consultiva e integración de tecnología de vanguardia.

Directores del programa



Cristian Armas Morel

Real Estate Developer
Red Inmobiliaria

“ Se trata de un programa de alto rendimiento especializado en corretaje, valorización y gestión inmobiliaria, diseñado para conectar la excelencia académica con la práctica real del mercado. A través de una mirada estratégica, respaldo legal e integración de tecnología de vanguardia, preparamos a los profesionales para identificar, estructurar y liderar las mejores oportunidades de inversión y desarrollo en el país.

Metodología

La Certificación Profesional Inmobiliaria utiliza una metodología ejecutiva y aplicada, orientada a la transferencia directa de competencias al mercado inmobiliario.

Combina el modelo híbrido (aula online, sesiones en vivo y presenciales).

Esta estructura garantiza una formación de alto estándar técnico y ético, alineada con las exigencias actuales del entorno empresarial.

Horario

Sesiones Presenciales: Vinculación de red y networking.

Contenidos Asincrónicos: Módulos interactivos en plataforma Nexxos Chile para estudio flexible y continuo.

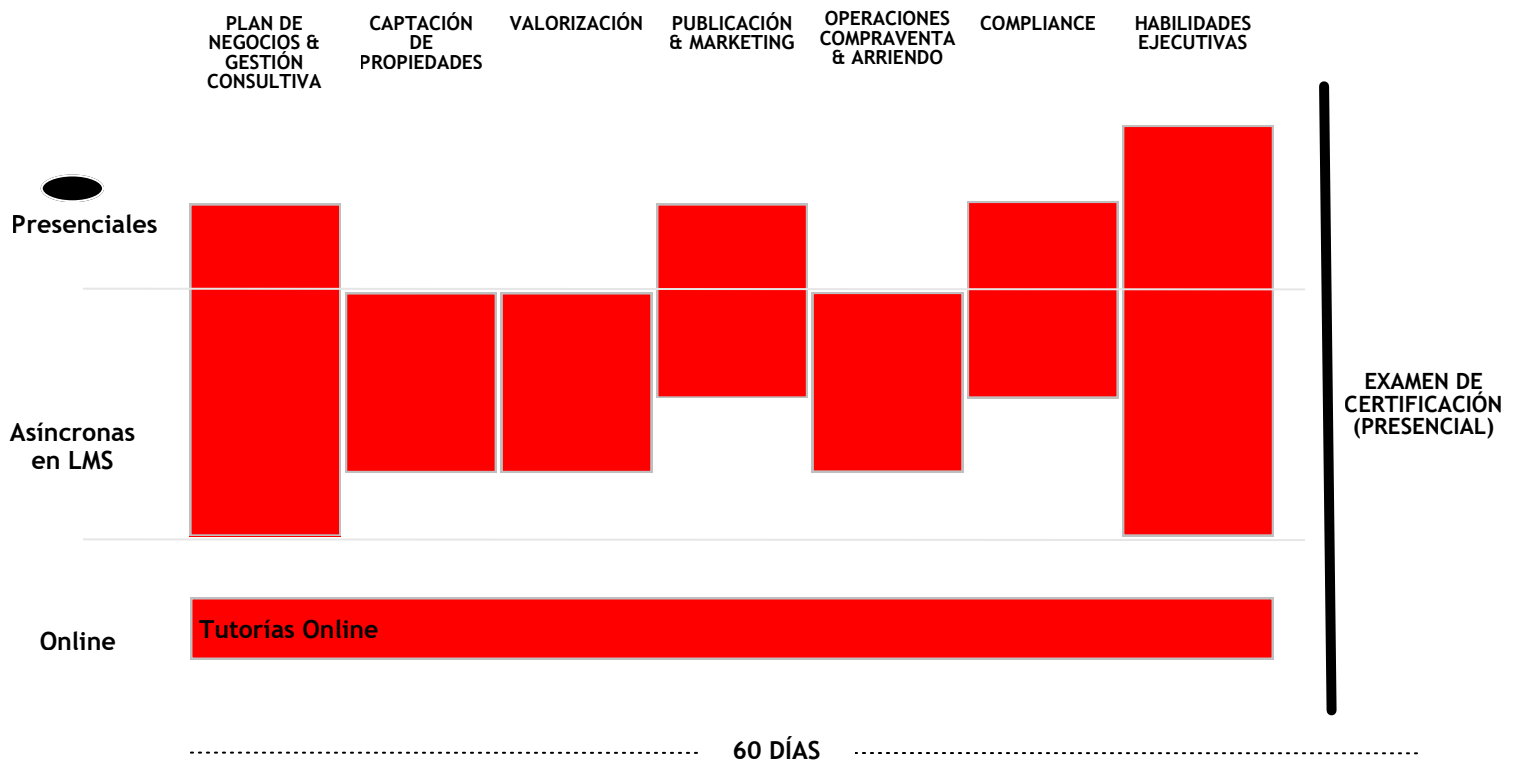
Tutorías Online: Clases en vivo para resolución de casos, profundización teórica y debate estratégico.

Duración

2 meses (60 días)



Programa y Diseño Conceptual



Módulo 1: Plan de Negocios & Gestión Consultiva

Formato: Modalidad Asíncrona + Tutorías Síncronas

Objetivo Módulo: Definir la arquitectura estratégica del negocio inmobiliario y la propuesta de valor diferenciadora.

Unidades Temáticas:

- 1.1. Planificación Estratégica Inmobiliaria: Definición del modelo de negocios, proyección de metas financieras y segmentación de clientes objetivo.
- 1.2. Consultoría Inmobiliaria de Alto Nivel: Creación de propuesta de valor para clientes compradores y vendedores.
- 1.3. Gestión del Ciclo de Vida del Cliente: Construcción de relaciones a largo plazo, fidelización y gestión de cartera.

Resultado Esperado: Un plan de negocios personal estructurado y cuantificable listo para ejecutar.

Módulo 2 – Captación de Propiedades

Formato: Modalidad Asíncrona + Tutorías Síncronas

Objetivo Módulo: Dominar las técnicas avanzadas de prospección y cierre de mandatos de captación en exclusividad.

Unidades Temáticas:

- 2.1. Metodologías de Prospección Directa e Indirecta: Estrategias de captación en frío, red de contactos y conversión de leads.
- 2.2. Pitch de Prospección y Presentación de Servicios: Estructura de la reunión de captación y manejo de objeciones sobre honorarios.
- 2.3. Cierre y Negociación de Exclusividades: Acuerdos contractuales de corretaje, cláusulas clave y compromiso de venta.

Resultado Esperado: Embudo de captación optimizado para la obtención de propiedades con contrato exclusivo.

Módulo 3 - Valorización & Criterio de Tasación

Formato: Modalidad Asíncrona + Tutorías Síncronas

Objetivo Módulo: Dominar las metodologías de valorización comercial, inspección técnica e informe de tasación inmobiliaria bajo normativa vigente.

Unidades Temáticas:

3.1. Métodos de Valorización: Método comparativo de mercado, enfoque de costos y homologación de antecedentes.

3.2. Inspección y Análisis Urbano: Inspección técnica del inmueble, depreciación, superficie útil vs. terraza y normativa urbanística (PRC).

3.3. Informe de Tasación Profesional: Estructura del informe técnico para presentación ante propietarios e inversionistas.

Resultado Esperado: Capacidad técnica para emitir reportes de valorización rigurosos que sustenten la toma de decisiones.

Módulo 4 - Marketing Digital, Portales e IA

Formato: Modalidad Asíncrona + Tutorías Síncronas

Objetivo Módulo: Implementar estrategias de marketing digital multicanal, marca personal y herramientas de IA para optimizar la difusión y captación de clientes.

Unidades Temáticas:

4.1. Estrategia Multicanal & Portales Líderes: Publicación eficiente en portales inmobiliarios, optimización de fichas y posicionamiento.

4.2. Personal Branding & Social Selling: Creación de contenido especializado para Instagram, LinkedIn y desarrollo de marca personal.

4.3. Inteligencia Artificial Aplicada al Corretaje: Prompting para copywriting inmobiliario, análisis predictivo de datos y automatización de prospectos.

Resultado Esperado: Campañas digitales activas y flujos de trabajo automatizados mediante Inteligencia Artificial.

Módulo 5 - Operaciones de Compraventa y Arriendo

Formato: Modalidad Asíncrona + Tutorías Síncronas

Objetivo Módulo: Garantizar la adherencia ética, la prevención de riesgos legales y el cumplimiento normativo exigido por el mercado y las instituciones.

Unidades Temáticas:

5.1. Estudio de Títulos y Documentación: Revisión de escrituras, certificados de dominio, hipotecas, gravámenes y recepciones finales.

5.2. Promesas, Contratos y Cierres: Redacción de ofertas, promesas de compraventa, contratos de arriendo y corretaje.

5.3. Compliance & Normativa UDP: Prevención de lavado de activos (UAF), ética profesional, Ley de Copropiedad y protección de datos.

Resultado Esperado: Operación comercial blindada bajo los más altos estándares éticos, legales y de compliance corporativo respaldados por la Universidad Diego Portales.

Módulo 6: Compliance Inmobiliario

Formato: Modalidad Asíncrona + Tutorías Síncronas

Objetivo Módulo: Garantizar la adherencia ética, la prevención de riesgos legales y el cumplimiento normativo exigido por el mercado y las instituciones.

Unidades Temáticas:

6.1. Prevención del Lavado de Activos (UAF): Aplicación de la normativa de la Unidad de Análisis Financiero al corretaje de propiedades y reporte de operaciones sospechosas.

6.2. Ética Profesional y Protección de Datos: Código de ética en la intermediación, transparencia comercial y protección de datos personales de los clientes.

6.3. Marco Regulatorio y Ley de Copropiedad: Exigencias normativas actuales de la industria, nueva Ley de Copropiedad Inmobiliaria y mitigación de responsabilidad civil.

Resultado Esperado: Operación comercial blindada bajo los más altos estándares éticos, legales y de compliance corporativo respaldados por la Universidad Diego Portales.

Módulo 7 - Habilidades Ejecutivas

Formato: Modalidad Asíncrona + Tutorías Síncronas

Objetivo Módulo: Desarrollar competencias directivas para la gestión de clientes de alto patrimonio y la resolución de negociaciones complejas.

Unidades Temáticas:

7.1. Técnicas Avanzadas de Negociación Inmobiliaria: Manejo de objeciones de alto nivel y alineación de expectativas comprador-vendedor.

7.2. Liderazgo Estratégico: Construcción de redes de contacto de alto valor, reputación de mercado y toma de decisiones bajo incertidumbre.

7.3. Casos Prácticos de la Industria: Análisis de casos reales de negociación corporativa e inversión.

Resultado Esperado: Dominio de herramientas avanzadas de negociación estratégica para destrabar operaciones complejas, gestionar con efectividad a clientes de alto patrimonio y consolidar un posicionamiento de liderazgo, influencia y alta reputación en el mercado inmobiliario.



Proceso de Evaluación & Certificación

Criterios de Aprobación

Asistencia y Participación: Cumplimiento del 80% mínimo de asistencia a tutorías y sesiones presenciales.

Evaluación Continua: Desarrollo de controles y talleres prácticos en los módulos académicos.

Examen Final Presencial: Evaluación integradora ante comisión académica para validar competencias profesionales.

Acreditación

Certificado Oficial UDP Corp & Nexxos que acredita competencias en corretaje y gestión inmobiliaria con respaldo de la Universidad Diego Portales.



Excelencia & Alianza Corporativa

Universidad Diego Portales (UDP): 45 años de excelencia académica acreditada.

UdPCorp: Centro especializado en el diseño de soluciones ejecutivas adaptadas a los desafíos del sector corporativo e inmobiliario.

Nexxos Chile: Plataforma líder en formación y soporte integral para agentes y corredores de propiedades. Enfoque en la profesionalización del mercado y aceleración de negocios.

Red Inmobiliaria: Red estratégica de conocimiento, inversión y tecnología aplicada al mercado inmobiliario. Punto de encuentro para potenciar proyectos, capitalizar oportunidades y elevar el estándar de la industria.



Nuestros clientes de soluciones corporativas



PROCESO DE ADMISIÓN

Detalles de la Convocatoria

Valor Regular del Programa: \$900.000 CLP

Cupos Máximos: 40 personas (para asegurar atención personalizada y mentoría de calidad).

Periodo de Clases:

Octubre — Noviembre (Duración: 60 Días).

[Inscríbete aquí](#)



CENTRO DE DESARROLLO
CORPORATIVO **udp**

CERTIFICACIÓN
PROFESIONAL
INMOBILIARIA

2026

Programa de Especialización en Corretaje, Valorización
y Gestión Inmobiliaria de Alto Rendimiento.

udpCorp X **nexxos** X **RED**
COMITÉ DE EXCELENCIA INMOBILIARIA