
Programa Académico –

Curso Integral de Real Estate para Latinos en Estados Unidos

PROPUESTA FORMATIVA

Este programa integral está diseñado para latinos que desean trabajar, invertir o emprender en el mercado inmobiliario de Estados Unidos, sin importar su experiencia previa.

Brinda herramientas teóricas y prácticas para dominar todos los aspectos del negocio, desde los conceptos legales y financieros hasta el marketing, la administración de propiedades y el desarrollo de marca personal.

– Modulo 1 - Introducción al Real Estate en Estados Unidos

– Modulo 2 - Inversión inmobiliaria en EEUU: estrategias, estructuras y oportunidades

Objetivo: Brindar al alumno una comprensión completa del sistema inmobiliario estadounidense, sus reglas, oportunidades y procesos operativos.

Contenidos destacados:

- El mercado inmobiliario en EE.UU. y su estructura
 - Tipos de propiedades y licencias
 - Proceso de compra, venta y cierre
 - Hipotecas, ITIN, FHA, DSCR y financiamiento
 - Rol del agente, del inversor y del asesor
 - Marketing inmobiliario moderno
 - Claves legales, fiscales y prácticas
-

– Módulo 3 - Marketing Inmobiliario Digital

Aprendí a captar clientes usando estrategias digitales, redes sociales, campañas locales y presencia en línea.

– **Módulo 4 - Fotografía Inmobiliaria y Creación de Contenido Visual**

Descubrí cómo generar contenido visual que vende: imágenes, recorridos en video, edición y presentación profesional.

– **Módulo 5 - Sistema Hipotecario Estadounidense**

Conocé las opciones de financiamiento disponibles para residentes, inmigrantes y extranjeros. Aprendí a calificar, presentar carpetas y acompañar a tus clientes en procesos reales.

– **Módulo 6 - Flipping: Compra, Remodelación y Reventa**

Todo lo que necesitás saber para detectar oportunidades, renovar con estrategia y vender con ganancia.

– **Módulo 7 - Home Staging – Cómo preparar una propiedad para maximizar su valor y vender rápido**

Aprendí a mejorar visual y emocionalmente una propiedad para aumentar su valor percibido y reducir el tiempo de venta.

– **Modulo 8 - Property Management: Administración profesional de propiedades en EE.UU.**

Formate como administrador profesional de unidades en alquiler, gestionando contratos, inquilinos, mantenimiento y reportes.

– **Módulo 9 - Diseño y Renovación para Real Estate**

Dominá las renovaciones que generan más retorno, cómo presupuestar y ejecutar obras, y cómo usar el diseño como herramienta de marketing.

– Módulo 10 - Marca Personal - Posíciónate, conectá y vendé con tu nombre

Convertí tu historia en una marca: aprendé a construir presencia, autoridad y comunidad en redes sociales y el entorno digital.

– Módulo 11 - Finanzas Personales y Emprendedoras

Organizá tu dinero, estructurá tu negocio, aprendé sobre impuestos, ahorro e inversión en EE.UU. para crecer de forma sólida y sostenible.

RESULTADO FINAL

Al terminar este programa, el alumno:

- Conoce profundamente el sistema de Real Estate en EE.UU.
 - Puede operar como agente, inversor o prestador de servicios
 - Tiene herramientas para captar, negociar, invertir y administrar
 - Desarrolla una marca personal fuerte
 - Domina aspectos legales, técnicos, financieros y digitales
 - Está preparado para actuar en el mercado con criterio y confianza
-