

Revista digital inmobiliaria
“Bien Inmueble”

Año III – N ° 008/julio - octubre 2021

**COLEGIO DE AGENTES
INMOBILIARIOS DEL PERÚ**



**Somos una familia que defiende
tus derechos y busca tu bienestar**

EL “COLEGIO DE AGENTES INMOBILIARIOS DEL PERU” DEBIDAMENTE REGISTRADO EN SUNARP –
PARTIDA REGISTRAL N° 13130324 Y SE ENCUENTRA HABILITADO EN LA SUNAT CON EL N° 20557011219



**GRACIAS
a TOD@S**

YA

**SOMOS+
400**

PRESENTACIÓN

Somos una asociación civil sin fines de lucro denominada **“COLEGIO DE AGENTES INMOBILIARIOS DEL PERU”**.

Desarrollamos acciones conjuntas a favor del gremio constituido por los agentes inmobiliarios acreditados ante el Registro Administrativo del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, para el cumplimiento de los objetivos de orden académico, administrativo, de investigación y proyección social establecidos en la Ley 29080, sus respectivos Estatutos y Reglamentos, con la finalidad de conocer e integrar las potencialidades que tiene dicha actividad.

Tenemos como principal meta desarrollar un programa de formación académica continua, reforzando conocimientos 100% actualizados, así como brindar beneficios a los agentes inmobiliarios que integran nuestra asociación.





CRÉDITOS

Dirección General y corrección de estilo

Mg. Karina Cerna Risco

Subdirección

Lic. Janeth Prieto Flores

Equipo colaboración

Eco. Carlos Urbina Merino

Equipo de diseño gráfico y redes sociales

Abril Arévalo Cerna

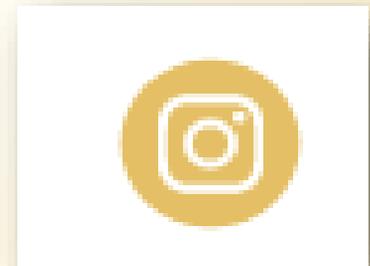
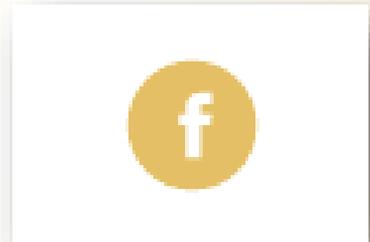
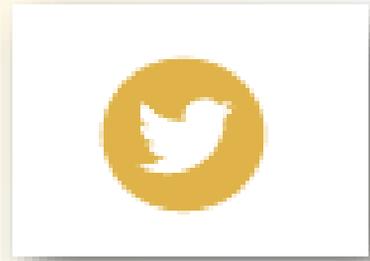
Fotografía y producción

Martín Camacho Pacheco

Martín Aragonés Flores

Prohibida su reproducción total o parcial

Nos reservamos el derecho de publicar, revisar, editar los artículos que recibimos en colaboración. Sin embargo, no nos hacemos responsables de las opiniones e ideas vertidas en los diferentes artículos, porque cada autor asume la responsabilidad del contenido de los textos que nos envía.



EDITORIAL

La revista digital inmobiliaria “**Bien Inmueble**” es una revista que brinda información actualizada sobre el sector inmobiliario.

En esta revista digital **N.º 008** te presentamos artículos interesantes, un resumen de las actividades realizadas durante el presente año 2021, desde el mes de julio al mes de octubre.

Han sido tiempos difíciles de aislamiento en esta pandemia, contagios masivos del COVID-19 y no hemos parado nunca como institución.

Publicamos artículos de nuestros socios, fotos de los eventos realizados, banners de las conferencias magistrales y publicaciones de propiedades de los miembros del Colegio Profesional de Agentes Inmobiliarios del Perú - CPAIP

Agradecemos a nuestros colaboradores y lectores de la revista, porque sin ustedes ésta revista no tendría sentido de difusión. Queremos que nos leas, que nos ayudes a mejorar y que te sumes al equipo de colaboradores de la revista escribiendo un artículo.

Estamos muy contentos de haber cumplido con nuestros principales objetivos trazados para el presente año 2021, hemos capacitado a más de 160 agentes inmobiliarios registrados en nuestros cursos de actualización, denominados CAPAIR, a la fecha de la publicación de la revista somos casi 500 miembros inscritos, se desarrolló con excelencia el **II CONGRESO NACIONAL E INTERNACIONAL “IMPULSEMOS EL SECTOR INMOBILIARIO 2021”** con la participación de ponentes de países como Colombia, México, Chile, España. USA y Perú.

Saludos cordiales

Mg. Karina Cerna Risco

Directora General de la Revista “BIEN INMUEBLE”

CONSEJO DIRECTIVO

2020 - 2023



CONSEJO DIRECTIVO

2020 - 2023

1. **KARINA JEANETTE CERNA RISCO -DECANA**
2. **CARLOS ARQUÍMEDES URBINA MERINO -VICEDECANO**
3. **MARIA ALEJANDRA CALATAYUD LA ROSA-SECRETARIA GENERAL**
4. **FABIOLA RAQUEL PEÑALOZA AGUILAR-DIRECTORA DE ECONOMÍA**
5. **PEDRO YALICO ARENAS-DEFENSOR DE DEFENSA GREMIAL**
6. **GABBY TERESA MARGARITA GARCÍA SORIA -DIRECTORA DE ÉTICA**
7. **JOSÉ ALFONSO VELIT NÚÑEZ-DIRECTOR DE ASUNTOS JURÍDICOS**
8. **CARLA HURTADO CIPRIANI-DIRECTORA DE IMAGEN Y COMUNICACIONES**
9. **ELMER WLADIMIR ROMÁN VILLAVICENCIO-DIRECTOR DE ASUNTOS INTERNACIONALES**
10. **GINO JOEL CHICLOTE PEZUA-DIRECTOR ACADÉMICA Y DE PROMOCIÓN**
11. **FINA MARYFLOR LAURA FERNÁNDEZ- VOCAL**
12. **ROSA LUCIA ADIOSIR LÓPEZ CANO ALGORTA- FISCAL**
13. **SILVIA CAROLINA PASTOR LEÓN – DIRECTORA DE EVENTOS**



**INSCRIPCION DE ASOCIACIONES
COLEGIO DE AGENTES INMOBILIARIOS DEL PERU
CAIP**

REGISTRO DE PERSONAS JURIDICAS
RUBRO: GENERALES
A00002

ACTO: NOMBRAMIENTO DE CONSEJO DIRECTIVO

Por Asamblea General del 06/12/2020, se acordó elegir al **CONSEJO DIRECTIVO PERÍODO 06/12/2020 - 06/12/2023**, quedando conformado de la siguiente manera:

Decana: KARINA JEANETTE CERNA RISCO con D.N.I N° 10586841.

Vice-decano: CARLOS ARQUIMEDES URBINA MERINO con D.N.I N° 07560141.

Secretario General: MARIA ALEJANDRA CALATAYUD LA ROSA con D.N.I N° 16007188.

Directora de Economía: FABIOLA RAQUEL PEÑALOZA AGUILAR con D.N.I N° 43518612.

Director de Defensa Gremial: PEDRO YALICO ARENAS con D.N.I N° 25553172.

Director de Ética: GABBY TERESA MARGARITA GARCIA SORIA con D.N.I N° 07732175.

Director de Asuntos Jurídicos: JOSÉ ALFONSO VELIT NUÑEZ con D.N.I N° 20096339.

Directora de Imagen y Comunicaciones: CARLA HURTADO CIPRIANI con D.N.I N° 43431981.

Director de Asuntos Internacionales: ELMER WLADIMIR ROMAN VILLAVICENCIO con D.N.I N° 19081710.

Director Académico y de Promoción Cultural: GINO JOEL CHICLOTE PEZUA con D.N.I N° 71195536.

Vocal: FINA MARYFLOR LAURA FERNANDEZ con D.N.I N° 41817223.

Fiscal: ROSA LUCIA ADIOSIR LOPEZ CANO ALGORTA con D.N.I N° 07833087.

Directora de Eventos: SILVIA CAROLINA PASTOR LEON con D.N.I N° 09816467.

Así consta en la COPIA CERTIFICADA del 02/01/2021 otorgada ante Notario Dr. BAZAN NAVEDA, CESAR HUMBERTO en la ciudad de LIMA.

Libros Acreditados: Libro de Actas N° 01 (Fs. 21-25), legalizado el 01/10/2013 por Notario de Lima Dr. Fernando Tarazona Alvarado, registrado bajo el N° 662-2013. Libro Padrón N° 01, legalizado el 27/02/2014 ante Notario Dr. Luis Roy Párraga Cordero, registrado bajo el N° 15497-2014.

El título fue presentado el 23/06/2021 a las 08:39:42 AM horas, bajo el N° 2021-01629012 del Tomo Diario 0492. Derechos cobrados S/ 27.00 soles con Recibo(s) Número(s) 00619705-01.-LIMA, 24 de Setiembre de 2021. Presentación electrónica.


JEANETTE JOHANNA ANGULO ACOSTA
Registrador Público
Zona Registral N° IX-Sede Lima



CÓMO NACE EL COLEGIO DE AGENTES INMOBILIARIOS DEL PERÚ



Escribo esta historia en homenaje al Dr. Antenor Castro Urbina, que en el 9 ° ciclo de la carrera de Educación de la universidad Inca Garcilaso de la Vega, quien me inspiró a crear el Colegio de Profesores del Perú - CPP, en el año 1999, algo muy curioso pues era la única carrera que no tenía Colegio Profesional. Solo existía la Derrama magisterial y el famoso SUTEP.

Años más tarde se crea el CPP, obviamente yo no tuve nada que ver, pero la vida hizo que por **N** circunstancias terminara estudiando y luego enseñando para ser agente inmobiliario registrado ante el MVCS y cada vez que un grupo egresaba se iba con nostalgia y no querían dejar las aulas, entonces recordé las palabras de mi maestro Antenor y me dije a mi misma: **“Vamos a crear el Colegio de agentes Inmobiliarios del Perú...”**

Y así fue que, un 20 de abril del año 2013 nace nuestra institución. Curiosamente se escogieron 21 cargos todos los asistentes eran directores de alguna área, recuerdo que con quien compartí esta idea fue con Carlos Urbina Merino, hoy Vicedecano y enseguida plasmó en blanco y negro los fundamentos, la misión, la visión. También le comente a Juan Carlos Sánchez Montes de Oca, quien me dijo que era mucho trabajo por hacer, pero por sus dotes políticos salió elegido decano del CAIP. Y así fue pasando el tiempo y hoy, con mucho orgullo, asumo la decanatura del periodo 2020 – 2023, hemos crecido, somos más de 400 socios, en diferentes partes del Perú.

Hemos posicionado los **“jueves inmobiliarios”**, tenemos una imagen corporativa, el kit ejecutivo es imponente, somos una familia más que un equipo, nuestro fuerte son las capacitaciones y a fin de año terminamos agradeciendo a Dios por las bendiciones que nos da, haciendo **labor social** en: La Casa Remar, a Los niños del Padre Martinho, a los niños de Chorrillos, Chancay y Huaral. Hermanos de Perú y de Venezuela que necesiten nuestro apoyo

Amo esta institución, para mi es una bendición y anhelo que las personas que se incorporen al **Colegio Profesional de Agentes Inmobiliarios del Perú - CPAIP/CAIP** tengan la misma filosofía, que entiendan que aquí no venimos a hacer negocios sino a fortalecer el networking con personas que tienen la misma **CULTURA INMOBILIARIA**, personas correctas, que hablan bien de sus colegas, que cumplen con los acuerdos y no puentean las comisiones pero sobre todo no se quitan los clientes.

Esta historia continuará, pues en la SUNARP nuestra creación dice tiempo indeterminado

Saludos cordiales

Mg. Karina Cerna Risco

Directora General de la Revista "BIEN INMUEBLE"

REQUISITOS



PARA INCORPORARSE

REQUISITOS

Estimad@ Agente inmobiliario registrado

Te invitamos a incorporarte a nuestra familia CPAIP/CAIP 
Una vez cancelada la cuota de inscripción, nos envías la foto del voucher y te damos la bienvenida al

COLEGIO PROFESIONAL DE AGENTES INMOBILIARIOS DEL PERU

El ser miembro de CPAIP/CAIP te da derecho:

1. Al uso del logo en tarjetas personales y publicidad de redes. Puedes solicitarnos el logo para fortalecer Branding personal info@colegiodeagentesinmobiliariosdelperu.com
Kajeceri@hotmail.com
2. Este año 2022 contaremos con nuestro portal propio www.caip.pe y también puedes ingresar tus inmuebles de manera gratuita al portal www.tuvivienda.pe
3. Contamos con la revista digital "**Bien Inmueble**", puedes publicar artículos y 01 inmueble gratis
4. Continuaremos con nuestros desayunos, almuerzos y reuniones de trabajo inmobiliario
5. Este año 2022 crearemos nuestra programación en el canal de YouTube: marketing inmobiliario, inversiones inmobiliarios, lo legal y nuestros ya conocidos y muy bien posicionados JUEVES INMOBILIARIOS
6. Tienes acceso a conferencias Gratuitas, descuentos, BECAS, Medias Becas a cursos en los que el CPAIP está como auspiciador
7. A integrar grupos de WhatsApp con asesoría básica en temas legales, contables, de mkt, contratos, diseño, etc. Y descuentos para temas específicos
8. Contamos con página web INFORMATIVA - www.colegiodeagentesinmobiliariosdelperu.com
9. Contamos con **REPORTES DE DEUDORES EN SENTINEL**
10. Facilitamos reportes de análisis comercial de mercado para valorar tus propiedades

Un saludo cordial,

Mg. Karina Cerna Risco

Decana CAIP



PD: COMPLETA TUS DATOS CON LA INFORMACIÓN ACTUALIZADA Y CON VERACIDAD, GRACIAS

<https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSffVTvw0kEjeWmTey2TzrChQwSWnrEKc1VmeRU-LLBZKaHcAcQ/viewform>

IMAGEN CORPORATIVA



PERFIL PROFESIONAL

IMAGEN COMERCIAL

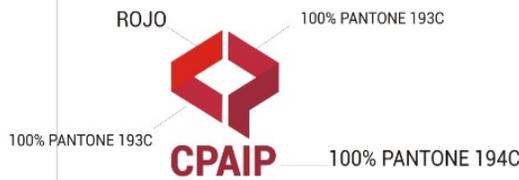
COLORIMETRÍA

COLOR:
-ROJO
-100% PANTONE 193C
-100% PANTONE 194C

TIPOGRAFIA (TYPE)

ROBOTO BK
ROBOTO
COLOR
ROJO 100% PANTINE 194C

USOS APROBADOS
PARA REGISTRACIÓN CPAIP



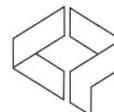
ISOTIPO COMPACTO



CPAIP Colegio Profesional de Agentes Inmobiliarios del Perú



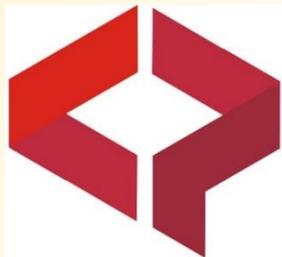
Colegio Profesional de Agentes Inmobiliarios del Perú



Colegio Profesional de Agentes Inmobiliarios del Perú

ISOLOGOTIPO EXTENDIDO

BRANDING CPAIP



CPAIP Colegio Profesional de Agentes Inmobiliarios del Perú



IMAGEN CORPORATIVA

ISOLOGOTIPOS REGISTRADOS EN INDECOPI – PARA UTILIZARLOS DEBEN SER MIEMBROS HÁBILES DEL COLEGIO PROFESIONAL DE AGENTES INMOBILIARIOS DEL PERÚ Y ESTAR AL DÍA EN SUS CUOTAS

ARTÍCULOS INMOBILIARIOS



HACIENDO PAÍS

SECTOR INMOBILIARIO DESPUÉS DE PANDEMIA

Los efectos de la pandemia COVID -situación económica plagada de incertidumbre, los esquemas de distanciamiento social y la reinención de la forma como las personas viven, trabajan y consumen- están impactando en el sector inmobiliario. Ello hace imprescindible plantear líneas de acción donde concentrar los esfuerzos que lleven a acotar los siguientes temas:

En relación a las operaciones y transacciones.

Reducir los gastos de operación, cuidar el flujo de caja y costos de evaluación de riesgos de las transacciones de los actores inmobiliarios (inversionistas, constructores, administradores y brokers) para mantener el valor de los activos y disminuir el requerimiento de capital de la industria inmobiliaria. Se deberá ensayar esquemas de trabajo innovadores, que aseguren espacios confortables, adecuados y conectados, que contribuyan a que el negocio continúe operando y generando valor. Además, pueda poner énfasis al trabajo flexible y a las ventas en línea.

Buscar fuentes alternativas de financiamiento, ya que las tradicionales están imbuidas por una sustancial reducción de la confianza por parte de los inversionistas



Carlos Urbina Merino
Agente Inmobiliario
PN-MVCS 10107
Vicedecano CAIP
Miembro
CAIP N° 0092

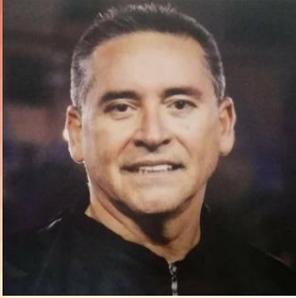
En relación a los planes.

Poner en marcha planes de mitigación, de corto y mediano plazo, toda vez que la recuperación de las inversiones en el mercado inmobiliario está en función de la magnitud de la pandemia, del empleo y del ingreso en los segmentos poblacionales. Permitir redimensionar iniciativas y proyectos que incluyen la visión de los cambios sustantivos del negocio, así como los cambios tecnológicos y los operados en la cultura de nuevos esquemas de trabajo. Se trata de gestionar las cuentas, garantizar los ingresos y evitar la morosidad.

En relación al financiamiento.

Buscar fuentes alternativas de financiamiento, ya que las tradicionales están imbuidas por una sustancial reducción de la confianza por parte de los inversionistas, dada la disminución de la recuperación de los flujos de capital como consecuencia del incremento del incumplimiento de las obligaciones de pago, la elevación de las cuotas de seguros y la liquidez que es característico de los periodos de incertidumbre. Se deberá extrapolar el modelo de negocios y el modelo de operaciones estructurados, contemplando escenarios futuros asociados a la reactivación económica, la relocalización de negocios, consorcios y/o contratos. Así, como la automatización y robotización en la edificación, el almacenamiento y la logística con evidente impacto en los costos de producto y del flujo de caja.

Pinceladas y proyecciones sobre el sector inmobiliario



**Mg. Sc. Juan Carlos Sánchez
Montes de Oca
Agente Inmobiliario
PN-MVCS 3635
Pasdecano CAIP
Miembro CAIP N° 0001**

Al empezar este tipo de artículos siempre me preguntan: **¿En qué consiste el mercado inmobiliario y quiénes participan?**, es importante precisar que existen un conjunto de mercados tanto de bienes y servicios, y el inmobiliario es una de ellos, donde se tranzan bienes inmuebles y se realizan todo tipo de operaciones comprendidas en la Ley 29080 - Ley de Creación del Registro del Agente Inmobiliario y que en conjunto representan el mercado nacional en su totalidad.

En el caso del sector inmobiliario, o dicho de otra manera, la industria inmobiliaria, participan distintos actores: Los Agentes Inmobiliarios, Empresas Inmobiliarias, en total ya existen más de 16,000 agentes inmobiliarios reconocidos por el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento; los bancos, las notarias, el Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento, las empresas constructoras, las instituciones educativas – convenios, los gremios inmobiliarios – CPAIP – ASPAI – CAIRP, los propietarios de bienes inmuebles y los Inversionistas inmobiliarios.

Es importante precisar que a partir del año 2008 se crea con la **LEY N° 29080 LEY DE CREACIÓN DEL REGISTRO DEL AGENTE INMOBILIARIO y su Reglamento DECRETO SUPREMO N° 004-2008-VIVIENDA** la formalización de los agentes inmobiliarios en el Perú. Donde explícitamente se le les faculta para que puedan realizar todo aquello que está comprendido en el artículo N° 885 (Bienes Inmuebles) del Código Civil Peruano. En dicho artículo expresamente no existe venta de casas ni alquileres entre otras habituales actividades que realizan los agentes inmobiliarios. De ahí surge nuestro cuestionamiento de por qué estamos adscritos al Ministerio de Vivienda y no a la Oficina del Primer Ministro ya que nuestras actividades según la definición del artículo N° 885 son transversales en todos los sectores de la economía. Para que abunden, revisar el artículo en mención.

Es evidente que los tiempos han cambiado y la sociedad se vuelve más cuidadosa con su habitaad, es por ello que surgen nuevos enfoques o conceptos que están vinculados a la preservación de su entorno como es el de desarrollo sostenible, que no es más que el uso de los recursos sin comprometerlos para que en el futuro las nuevas generaciones los disfruten.

Dicho de otra manera, es la necesidad de satisfacer las necesidades del presente sin comprometer los recursos para las futuras generaciones.

Del mismo modo, hoy se estudian las relaciones de los habitantes y su entorno, en especial con su centro urbano, esto da origen a la economía urbana, que es el estudio de las relaciones económicas generadas para que las instituciones gubernamentales plasmen o intervengan con un conjunto de acciones que van desde proyectos a programas dentro del marco de diferentes estrategias económicas urbanas y así poder plasmarlo, posteriormente, en planeamientos urbanísticos, permitiendo conocer las bondades y carencias que se dan en una determinada urbe o en un sector para establecer mejoras, fomentar y encontrar soluciones a tiempo, considerando los aspectos laborales, infraestructura, construcción, residuos, etcétera.

Desde esta perspectiva las ciudades son organismos vivos, tienen un inicio, un crecimiento y en algunos casos se estancan o declinan e inclusive pueden desaparecer. Obviamente, se deja claramente establecido que al comienzo, en especial en países como el nuestro donde la planificación urbana no existe, adolecen de servicios básicos (luz, agua, desagüe), infraestructura de pistas y veredas, así como también la infraestructura de servicios, medios técnicos e instalaciones (gubernamentales y/o sanitarias) que permiten su desarrollo. Una vez que se van consolidando se apuesta por la seguridad y el ornato. Este proceso denominado capitalización de las ciudades permite atraer la inversión privada y como consecuencia la mejora del valor de las propiedades.

Existe una relación directa entre la inversión en infraestructura y el valor de las propiedades. Hay que entender cómo se desarrollan las ciudades para poder crecer y capitalizarse con ellas. En la medida que hay un mayor nivel de inversión en infraestructura, el valor de las propiedades se incrementa.

Ahora bien, no todo crecimiento es positivo, si el crecimiento es desordenado trae consigo dos problemas de fondo: el primero es el saneamiento físico legal de las propiedades, ya que existen muchas propiedades conducidas por poseesionarios u otras que son de propietarios pero que no han perfeccionado sus títulos de propiedad y la segunda, es la construcción informal. En ambas situaciones, éstas impiden que los ciudadanos tengan acceso al crédito y puedan capitalizarse. Podemos afirmar que existe un problema serio de titulación. Se puede abundar con los reportes del Instituto Nacional de Estadística - INEI que corrobora esta situación. El saneamiento físico legal de las propiedades y la informalidad de la construcción informal es un problema que impide la capitalización de sus ciudadanos y es un reto para los agentes inmobiliarios estar preparados para afrontarlo.

Títulos de propiedad

VIVIENDA

VIVIENDAS PROPIAS CON TÍTULO DE PROPIEDAD, SEGÚN DEPARTAMENTO, 2007 - 2014

(Porcentaje respecto del total de viviendas propias)

| Departamento | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
|--------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Total | 65,9 | 65,7 | 67,4 | 66,9 | 64,4 | 58,6 | 58,4 | 56,1 |
| Amazonas | 42,7 | 37,5 | 40,2 | 47,3 | 40,2 | 35,2 | 25,3 | 16,3 |
| Ancash | 64,0 | 64,6 | 67,2 | 67,4 | 66,9 | 53,2 | 52,3 | 54,1 |
| Apurímac | 34,3 | 32,8 | 38,0 | 40,5 | 29,3 | 20,8 | 22,0 | 27,1 |
| Arequipa | 86,0 | 88,3 | 88,4 | 90,6 | 90,5 | 85,5 | 81,7 | 80,0 |
| Ayacucho | 47,4 | 41,1 | 48,7 | 55,1 | 52,4 | 45,7 | 51,4 | 46,3 |
| Cajamarca | 57,3 | 57,8 | 58,4 | 47,1 | 63,3 | 34,7 | 32,3 | 24,7 |
| Callao | 84,0 | 77,0 | 81,4 | 78,5 | 76,6 | 80,6 | 73,5 | 80,5 |
| Cusco | 47,3 | 44,6 | 38,1 | 49,7 | 55,6 | 40,4 | 41,8 | 39,7 |
| Huancavelica | 23,2 | 18,8 | 21,3 | 24,1 | 24,0 | 24,2 | 25,0 | 20,0 |
| Huánuco | 42,1 | 41,1 | 44,7 | 53,0 | 43,9 | 26,6 | 31,5 | 29,0 |
| Ica | 82,7 | 83,6 | 83,7 | 73,2 | 77,9 | 75,4 | 74,3 | 78,8 |
| Junín | 53,3 | 48,9 | 52,8 | 56,3 | 56,5 | 53,3 | 47,6 | 48,8 |
| La Libertad | 69,7 | 82,0 | 85,7 | 86,9 | 77,9 | 66,9 | 67,6 | 61,9 |
| Lambayeque | 67,4 | 62,8 | 67,3 | 64,6 | 60,9 | 68,7 | 63,9 | 64,2 |
| Lima | 75,9 | 73,4 | 76,7 | 74,7 | 74,0 | 75,1 | 74,9 | 72,8 |
| Loreto | 47,4 | 53,8 | 53,3 | 54,9 | 44,5 | 35,0 | 42,5 | 45,4 |
| Madre de Dios | 56,4 | 55,1 | 54,9 | 57,3 | 63,0 | 52,1 | 53,1 | 50,4 |
| Moquegua | 84,0 | 87,4 | 90,8 | 88,5 | 85,1 | 83,2 | 73,6 | 79,6 |
| Pasco | 53,0 | 48,4 | 44,3 | 48,6 | 38,8 | 34,0 | 37,1 | 31,2 |
| Piura | 69,1 | 74,6 | 66,2 | 67,1 | 62,5 | 57,6 | 55,0 | 51,2 |
| Puno | 68,9 | 70,9 | 72,9 | 66,2 | 53,3 | 35,0 | 33,3 | 27,3 |
| San Martín | 49,1 | 46,7 | 48,2 | 54,9 | 55,5 | 55,4 | 53,6 | 54,1 |
| Tacna | 83,8 | 82,8 | 85,7 | 89,8 | 86,4 | 78,2 | 73,7 | 78,0 |
| Tumbes | 72,9 | 73,6 | 79,2 | 68,8 | 60,2 | 58,9 | 63,6 | 58,8 |
| Ucayali | 68,5 | 68,0 | 77,4 | 65,1 | 45,5 | 45,5 | 45,3 | 44,0 |
| Lima y Callao 1/ | 76,6 | 73,7 | 77,1 | 75,0 | 74,3 | 75,6 | 75,4 | 73,6 |
| Lima Provincias 2/ | 59,4 | 63,3 | 60,0 | 59,3 | 57,2 | 58,5 | 53,2 | 52,0 |

También es cierto, que es evidente el déficit de viviendas en el Perú, según Grade 2020, existen aproximadamente 500,000 familias, sin vivienda (y 1 millón con viviendas de baja calidad). Para cerrar la brecha de déficit habitacional en el horizonte de 10 años se requerirá producir 190,000 viviendas nuevas anuales, lo que incluirá: Lima: 84,298; Arequipa: 15,237; Cuzco 7,014; Piura: 4,311; Ica: 4,558; Puno 6,230; Iquitos: 1,611 viviendas anuales.

De igual forma, no existe desarrollo urbano, entendiéndose como la manera ordenada que tienen de crecer las ciudades; por el contrario, en el Perú no existen los Planes de Desarrollo Urbano. Solo el 11% de las municipalidades lo tienen. Según Grade, 2020 "Casi la totalidad de crecimiento de las ciudades peruanas entre 2002-2018 ha sido informal. Solo 11.7% distritos cuenta con Plan de Desarrollo Urbano (PDU) vigente". Según Grade, 2020, "En los últimos 20 años las ciudades peruanas se han expandido un 39% (siendo un 93% informal) ampliando las brechas de desigualdad y vulnerabilidad social".

Habiendo realizado esta breve descripción de la problemática por la que atraviesa nuestro país, es necesario precisar la relevancia del entorno, crucial para el desarrollo de las actividades inmobiliarias. Lo real y cierto es que el entorno es lo más importante, más allá del conocimiento del negocio inmobiliario, este deja de ser relevante ya que el entorno en un segundo destruye tu negocio, **no importa cuánto sepas o cuánto conozcas del negocio**, sin duda, el entorno te puede destruir en el segundo, por ello, es necesario de un entorno favorable y predecible.

En ese sentido, el Perú y sus ciudades no están exentas del contexto nacional e internacional. La pandemia contrajo el mercado inmobiliario y la migración venezolana amplió el mercado inmobiliario en otro segmento.

Es evidente que el mercado inmobiliario se ve afectado por decisiones de orden político, económico, social y ambiental, y estas se expresan en las expectativas de los ciudadanos. Ante la incertidumbre, los ciudadanos se vuelven conservadores, no arriesgan y se aprecia en sus niveles de inversión y la consecuencia es la caída de los precios de los inmuebles.

La certidumbre es vital para el proceso de capitalización de los países y las ciudades. Un signo distintivo del proceso de capitalización de las ciudades se ve en el incremento del valor del suelo. Hasta el momento el ruido político, no ha socavado el crecimiento de la economía peruana y se puede afirmar que existe dos ámbitos; el político y el económico. **La devaluación de la moneda está impactando el mercado inmobiliario y es evidente el incremento de los precios de todos los productos en el país.** También es cierto, que el negocio inmobiliario en tiempos de bonanza genera mayor ganancia y en tiempos de incertidumbre también la genera, igual existe negocio. Esto siempre y cuando no se quiebre el sistema económico. Desde esta perspectiva y analizando la ciudad de Lima ésta será una mega ciudad que abarcará hasta la ciudad de Ica por el Sur y por el Norte hasta la ciudad de Huacho y con la Sierra limitrofe. Se consolidará con los trenes de cercanía. El nuevo enfoque son los canales secos, grandes líneas ferroviarias.

Lima se convertirá en un HUB con tres puertos en de San Martín en Ica, Callao y Chancay al Norte y la ampliación del Aeropuerto de Lima permitirá un mayor flujo de pasajeros y comercio. Lo cual, en teoría significa que los precios de las propiedades de la mega ciudad no caerán, salvo un desastroso entorno.

Esperemos que el entorno no destruya nuestra economía.



Mg. Sc. Juan Carlos Sánchez Montes de Oca
Agente Inmobiliario PN-MVCS 3635
Pasdecano CAIP
Miembro CAIP N° 0001

FORMALIZANDO LA PROFESIÓN



PERÚ

Ministerio
de Vivienda, Construcción
y Saneamiento

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

AGENTE INMOBILIARIO

Ley 29080

20 DE DICIEMBRE

Lunes a viernes

6:00 p.m. a 10:00 p.m.



INFORMES

972 520 253



CPAIP

PAGOS:

Vía BBVA(Banco Continental)

Cta cte 0011-0661-01-00050808
CCI 011-661-000100050808-63



Soy una profesional, con conocimiento y manejo de los diversos sectores. Por lo que nos compete decir que el Mercado Inmobiliario NO es ajeno a la realidad cotidiana en nuestro país en cuanto al aumento en la delincuencia (robos de casas) y también a la a las circunstancias particulares y restrictivas en las que nos encontramos a nivel mundial por el COVID. Por lo que la Domótica es un tema coyuntural.

Dynamic Project Perú S.A.C.

Profesional dedicada en calidad para su especialidad



Janeth Prieto Flores

Gerente Comercial Dynamic Project Perú S.A.C



Según la opinión pública, las urbanizaciones cerradas proporcionan un entorno más seguro para los residentes.

Sin embargo, los datos reales muestran que los portales y las vallas sólo pueden proporcionar una “percepción de seguridad” y son realmente nada más que un símbolo de estatus.

En edificios nuevos, el uso de sistemas de ahorro de energía y automatización permite reservas económicas muy importantes para los propietarios. En tanto, para los constructores, el valor de los edificios que utilizan estas nuevas tecnologías, una vez puestos a la venta, es considerablemente más alto. Así, el mayor coste de la inversión merece la pena porque se compensa en gran medida con el incremento de valor del edificio.

Actualmente, el control energético y la domótica es lo que solicita el mercado, automatización insertada también al ámbito doméstico y cotidiano (ayudarnos a ahorrar tiempos en cosas repetitivas y que incluso se pueden manejar y/o monitorear a distancia).

La construcción de *Smart buildings* es una tendencia mundial porque mejora la eficiencia energética, reduce la dependencia de los controles humanos - que a menudo son propensos a errores y muy costosos - y facilita el aumento de bienestar y, por ende, del nivel de vida.

“Debemos considerar que la tecnología es una tendencia imparable y que cada día se está haciendo una ayuda necesaria, sobre todo en estos tiempos del Covid. Desafortunadamente, la pandemia ha alterado todos los conceptos de evolución. Y es que, hasta hace dos años, la evolución fue extremadamente rápida. Aunque ahora todo se ha tornado muy lento, se sigue planificando los desarrollos de los nuevos proyectos de las llamadas *Smart City* (Ciudades Inteligentes)”, Cabe indicar que también se está utilizando la automatización al control y prevención del COVID.

Se está dando uso de las innovaciones tecnológicas a ayudar a enfatizar puntos importantes del nuevo estilo de vida, de acuerdo a los lineamientos de distancias entre personas, parámetros de temperaturas corporales y otros, mayormente en ambientes públicos y/o concurridos. Así como en los Edificios Inteligentes y *Smart City* (Ciudades Inteligentes) la tendencia es que se complemente con lo ecológico siendo que la tecnología pueda ser alimentada con la Energía Solar”.



Soy una profesional en la administración de las relaciones comerciales de las empresas, con conocimiento y manejo de los diversos sectores de extracción. De recursos naturales, demostrando capacidad a través de más de 35 años de trayectoria laboral con logros concretos como parte de Importantes Corporaciones.

Asimismo; con la convicción del desarrollo continuo, he seguido preparándome en otras áreas, con las cuales me he permitido desarrollar otras actividades relacionadas. Logrando consolidar mi experiencia laboral con los nuevos conocimientos adquiridos, manteniéndome vigente y avanzando en el mercado actual. Incluyendo las circunstancias particulares y restrictivas en las que nos encontramos a nivel mundial.

Janeth Prieto Flores

Coaching Empresarial, Comercial y personal



Hola a Tooodos!!!! Hoy quiero compartir con ustedes la alegría y el entusiasmo que me embarga, al poder tener la oportunidad de compartir mis experiencias profesionales y de vida, ya que de pronto dentro de ello, podrías verte identificada y la idea es poder darte alguna señal, aliento, confianza para la decisión que estas por tomar o simplemente decirte, que en la vida siempre hay obstáculos pero que debemos ser perseverantes, simentar nuestro carácter que viene a ser la piedra fundamental sobre la cual se debe edificar, ya que el carácter es quien eres y con lo que vas a Edificar tu vida.

Así como ningún edificio valioso puede ser levantado sobre un simiento débil, ninguna vida sólida y digna puede ser edificada sobre un carácter débil.

Lo que te puedo decir hoy, es que siempre debemos estar atentos y abiertos a todo lo que nos rodea, se van a sorprender lo mucho que podemos aprender de todo y de todos los que en algún momento tenemos la oportunidad de compartir en nuestras vidas, todo aporta, todo suma, sea bueno o malo, lo que importa es el elegir y decidir, que opción tomamos para construir nuestra propia historia de vida. Sin importar el tiempo que pase, los años que tengan.....ya verán que siempre aprendemos, siempre crecemos

.....

Por Lic. Janeth Prieto Flores
PN No 12118-MVCS- Miembro CPAIP/CAIP

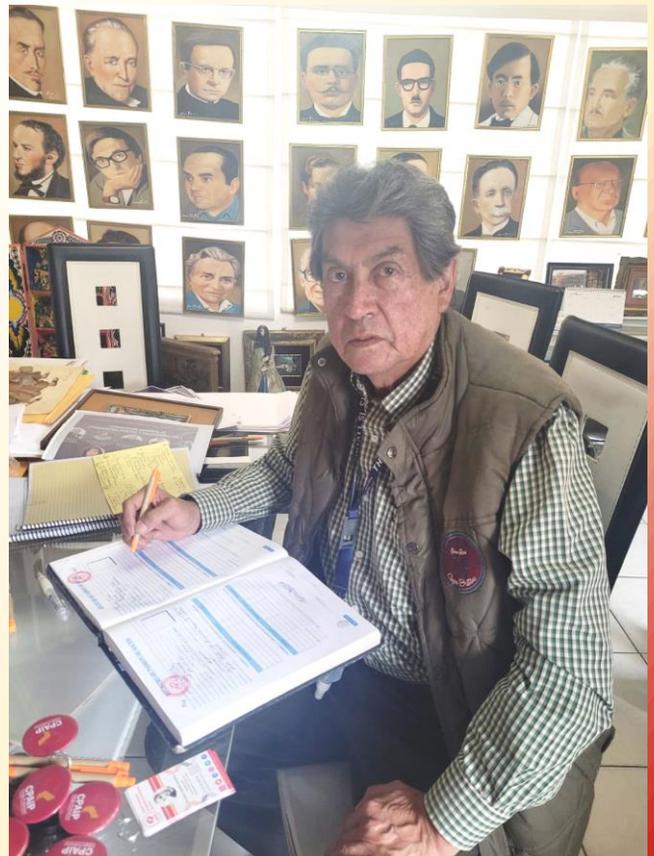
“SITUACIÓN ACTUAL PRESENTE Y AVISORAMIENTO FUTURO DEL MERCADO DEL RUBRO INMOBILIARIO”

Hoy se comenta con mucha frecuencia y preocupación entre los colegas, que día a día se encuentran con mayores dificultades en el mercado inmobiliario – la conclusión entre uno y otro agente inmobiliario es el comentario y respuesta, nuestro mercado se esta contrayendo, digamos, congelándose paulatinamente, hay menos operaciones al mes y un decrecimiento sustantivo en el año, el año 2021 perdido , han transcurrido 10 meses del año, y no dan visos de recuperación y la natural preocupación e interrogación ¿qué nos espera hacia adelante ?

La pandemia ha desnudado muchas falencias en nuestro país y sociedad, que al fin y al cabo es nuestra realidad actual; lamentablemente, la situación política genera mayor incertidumbre sobre el futuro económico del país, casi todo suma en negativo, que hacer para volver a la normalidad; ¿cuánto tiempo tomará para asentarnos y lograr una situación similar, a la de los años 2018 y 2019?

Los tiempos deben de cambiar y como todo evoluciona, hay que estar al día en el conocimiento de la realidad y las tendencias económicas y sociales, y ahora más, son importantísimas las sanitarias, las productivas; por tanto, estimar un equilibrio ponderado de la salud y la economía, a efecto de salir de esta circunstancia, que debemos considerar coyuntural, es necesario partir del consiente análisis de nuestro futuro personal, como profesionales del rubro inmobiliario, que debemos comisionar por nuestra labor de intermediación día a día; una voz inteligente pone en el tapete, promover el desarrollo de una cultura inmobiliaria, es muy real, debiendo preocuparnos hacia adelante con optimismo : primero.- Si solo es necesario estar informado de la realidad actual, sino, también de lo que nos depara el futuro; debemos considerar como segundo análisis, si se deben promover nuevas formas y o alternas metodologías de intermediación, que se adapten a las circunstancias actuales. **Esto demanda capacitación con mayor intensidad.**

La realidad nos muestra, que por ejemplo: hay menos gente que se dispone a comprar (un factor desalentador – la subida del dólar) hay menos gente que aplica para lograr un crédito hipotecario (las tasas de interés no son estables, suben – por la degradación de la calificación internacional del riesgo país) ; por otra parte, las prioridades del gasto presupuestal familiar (hoy, hay que atender prioritariamente : alimentación y educación de los niños); consecuencia de la pandemia hoy endemia, la informalidad ha crecido a un 82% de la población económicamente activa (PEA) la reactivación económica es muy incierta por factores de mercado interno y externo, por el acontecer político actual, incertidumbre socioeconómica.



Se dan algunos otros datos oficiales, por ejemplo, los del BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERÚ, el que, en su memoria 2020 y previsiones 2021 -informativo oficial anual, destaca el promedio ponderado de la baja del "P.B.I" producto bruto interno nacional, al resultado de menos (- 11.1%) considerando además, una caída de mayores proporciones en el sector inmobiliario, durante el ejercicio del mismo periodo.

Es decir, gran porcentaje de los factores en el escenario nacional, son desfavorables, para alcanzar una normalidad, o un equilibrio proporcional de oferta y demanda para el mercado del sector inmobiliario, respecto de las compraventas, así como el de los alquileres; todo esto en una perspectiva hasta 2023.

Por todo lo anteriormente expuesto, para el momento presente y hacia adelante, se hacen indispensables, se planteen alternativas de nuevos instrumentos de intermediación, que acrecienten nuestro menú de operaciones, con el mismo producto "los inmuebles" y reiterando, con el mismo servicio "la intermediación" como :

1.- Los anticréticos, que podrían desplazar progresivamente a los alquileres

2.- Las subastas que podrían desplazar progresivamente a las ventas

Hay menos gente que se dispone a **COMPRAR** (un factor desalentador – la subida del dólar)

Hay menos gente que se aplica para lograr un Crédito Hipotecario (las tasas de interés)

LA PANDEMIA ha desnudado muchas falencias en nuestro País y Sociedad

Las citadas modalidades de intermediación van a crecer progresivamente en volumen de operaciones, en el mercado inmobiliario, en la medida que se mantengan en el escenario los factores y variables, que limitan las ventas y los alquileres, ameritan un conocimiento de sus alcances, sus formas de negociar, sus metodologías de cálculo, satisfactorios para el que quiere proveer, como para el que desea adquirir. **Esto requiere capacitarse en lo específico.**

La capacitación enunciada, deberá ser calificada y dictada por profesionales de alta especialización en el rubro, asimismo, directamente emanada del **Colegio Profesional** que nos asocia. Bien dicho se anuncia, que el año 2022 habrá cambios institucionales sustantivamente importantes; la capacitación y especialización en el conocimiento del rubro, es el principal.

La cultura inmobiliaria creciente, en poder de nuestros asociados, será el medio y arma, que nos diferencie del resto del amplio espectro en nuestro medio; está al alcance de los agentes que deseen estar al día en el conocimiento, en el manejo de los instrumentos y metodologías de cálculo, para el uso de su intermediación.

Econ. Ángel Rubén Arias Gallegos
Socio CAIP- 0296
Agente Inmobiliario PN-00455



¿HAY SANCIÓN POR NO TENER CÓDIGO DE AGENTE INMOBILIARIO?

Como Decana del Colegio Profesional de Agentes Inmobiliarios del Perú - CPAIP, muchas veces recibo llamadas o mensajes de colegas agentes inmobiliarios registrados ante el MVCS, que han sido víctimas de actitudes poco éticas, como por ejemplo de personas que siendo agentes no respetan los acuerdos de colaboración y no entregan el monto pactado del 50/50 y/o de clientes que no pagan los honorarios profesionales correspondientes una vez concretada la operación inmobiliaria en notaría.

Emocionada pienso y me respondo que tenemos un reglamento de la Ley N° 29080 – **LEY DE CREACION DEL REGISTRO DEL AGENTE INMOBILIARIO**, que contiene un anexo especial para denuncias, en la parte final tenemos el anexo II.

Pero oh sorpresa, ese anexo no es para nosotros!!! como agentes no tenemos quien nos defienda, ese anexo solo puede ser llenado por el cliente INTERMEDIADO para presentar una queja contra los agentes inmobiliarios.

Entonces volvemos a la pregunta ¿A dónde vamos los agentes inmobiliarios registrados?, ¿Qué entidad es la encargada de atender nuestras denuncias?...

Según funcionarios del ministerio de vivienda los problemas que tenga el agente inmobiliario con su colega, el agente inmobiliario con el cliente o cualquier problema que tenga el agente inmobiliario debe recurrir al poder judicial, no al MVCS

Colegas esto fastidia, **REALMENTE SORPRENDE**, pero no debemos quedarnos callados, **ni escribir solo en las redes sociales**, es importante tener un listado de colegas inmobiliarios que no se comportan bien, de clientes que no pagan honorarios profesionales y de personas que se hacen pasar por agentes inmobiliarios sin serlo. En muchos casos utilizan la palabra asesor inmobiliario (De acuerdo a la ley un asesor inmobiliario y un agente inmobiliario son sinónimos, es lo mismo)

Hacemos un llamado a nuestros colegas en seguir la línea de implementar la **“CULTURA INMOBILIARIA”**, firmando contratos de exclusividad con fecha cierta, legalizados en notaría, con honorarios profesionales no menores del 5%, firmemos acuerdos de colaboración entre colegas y no dudemos ni un minuto en denunciar a aquellas personas que actúan como agentes inmobiliarios sin serlo, no tienen código del ministerio de vivienda. Es lamentable que estemos huérfanos y que el ministerio de vivienda no nos defienda, que a la fecha no se sepa del número de personas multadas con las supuestas 5 UITs por dedicarse a intermediar en operaciones sin tener código.

Mg. Karina Cerna Risco

Directora General de la Revista "BIEN INMUEBLE"



LA LEY N° 29080 SOLO CUIDA AL INTERMEDIADO

1. Solicitud dirigida al Director General de la Dirección General de Políticas y Regulación en Vivienda y Urbanismo - DGPRVU.

2. Datos de identidad del denunciante:

- Nombre de la persona natural, razón social o denominación **SOCIAL** de la persona jurídica, según corresponda.

- Número de DNI, si es persona natural o RUC si es persona jurídica.

- Domicilio real o procesal- Número telefónico fijo o móvil

- Dirección de correo electrónico, entre otros.

3. Datos de identidad del denunciado:

- Nombre de la persona natural, razón social o denominación social de la persona jurídica, según corresponda.

- Domicilio real o procesal. En caso que el denunciante desconozca el domicilio actual del denunciado se requerirá declaración jurada señalando haber agotado las gestiones para conocer el domicilio.

4. Señalar los fundamentos de hecho de los actos materia de denuncia expuesta en forma clara, detallada y coherente; asimismo, de conocer los fundamentos de derecho, señalar el tipo de infracción en la que incurre el Agente Inmobiliario y su base legal.

5. Hacer expresa referencia de la fecha en que se produjeron los hechos.

6. Señalar y adjuntar pruebas que sustentan y acreditan la denuncia; la indicación de la evidencia con sus características; o el lugar de ubicación para acceder a la documentación o evidencia, de conformidad con lo previsto en el artículo 162 de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General.

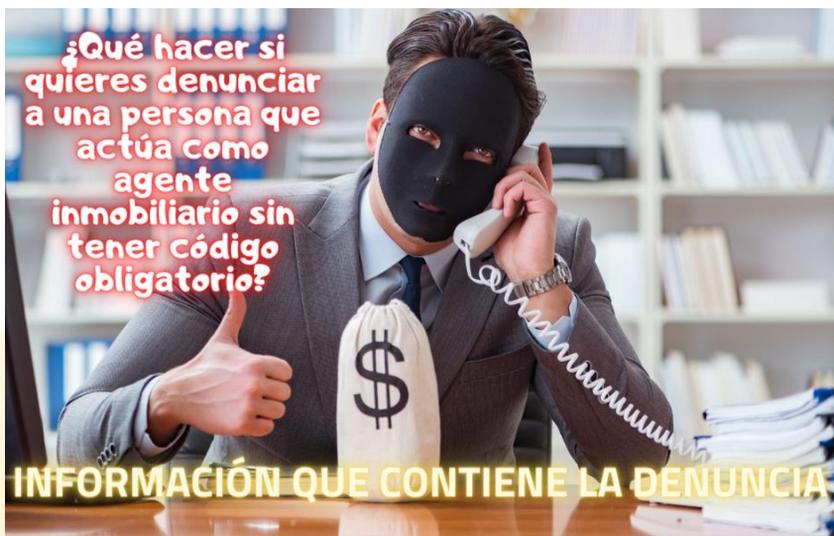
7. Señalar actos de presunta reincidencia en casos similares denunciados con anterioridad en el accionar del Agente Inmobiliario.

8. Fecha, lugar, firma o

huella digital.

9. Otros.

NOTA: La intervención de un abogado no es obligatoria.



GLOSARIO INMOBILIARIO



USUFRUCTO



¿Qué es el usufructo?

El usufructo es un acto de administración, a través del cual el Estado confiere las facultades de usar y disfrutar temporalmente un predio estatal a cambio de una contraprestación económica, y es a título gratuito cuando el solicitante es una entidad estatal.

¿Cuáles son los supuestos para obtener un usufructo de un predio estatal?

El usufructo se aprueba por convocatoria pública o de forma directa, procediendo en este último caso, bajo las causales siguientes:

1. Para que el predio sea destinado a la ejecución de un proyecto de inversión que se encuentre alineado a las políticas, planes, lineamientos o acciones de promoción del Sector o de la entidad competente de su calificación.
2. Cuando el predio sea requerido por titulares de proyectos de inversión que cuenten con concesiones otorgadas por el Gobierno Nacional, para el desarrollo de actividades en materia de minería, electricidad, hidrocarburos, entre otras.
3. Cuando el predio se encuentra en posesión por un plazo mayor a dos (02) años por el solicitante.

INVERSIONES INMOBILIARIAS



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

¿QUÉ SON LAS INVERSIONES INMOBILIARIAS Y COMO INVERTIR EN INMUEBLES?



¿Qué es una inversión inmobiliaria?

La inversión inmobiliaria abarca el financiamiento, asesoría, compra, desarrollo, alquiler y venta de inmuebles con fines de lucro. Cualquier estructura residencial propia, que se obtiene con la finalidad de generar ganancias por retorno de inversión, es considerada inversión inmobiliaria.



RENTA DE SEGUNDA



Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú

Qué entiendo por Rentas de Segunda categoría



Son los ingresos que las personas naturales obtienen por la realización de actividades u operaciones establecidas en el artículo 24 de la Ley del impuesto a la Renta, el cual establece que, son rentas de segunda categoría las ganancias obtenidas por:

- La venta de inmuebles
- La cesión definitiva de derechos de llave, marcas, patentes o similares.
- Los intereses generados por la colocación de capital.
- Los intereses y cualquier ingreso recibido por socios de cooperativas como retribución por el capital aportado. (Excepto cooperativas de trabajo)
- Regalías
- Rentas vitalicias

Obligaciones de no hacer

El vencimiento de un contrato de seguro de vida (por la ganancia determinada por la diferencia entre el valor actualizado de las cuotas pagadas y la suma total recibida).

La atribución de utilidades, rentas o ganancias de capital, provenientes de Fondos de Inversión - FI, Patrimonios Fideicometidos de Sociedades Tituladoras - PFST, incluyendo las que resultan de la redención o rescate de valores mobiliarios emitidos en nombre de los citados fondos o patrimonios, y de Fideicomisos Bancarios- FB.

Los dividendos y cualquier otra forma de distribución de utilidades.

Las operaciones realizadas con Instrumentos Financieros Derivados- IFD.

La venta, redención o rescate de valores mobiliarios.

¿QUÉ ES UN BIEN INMUEBLE?

TITULO I

Clases de Bienes

Bienes inmuebles

Artículo 885.- Son inmuebles:

- 1.- El suelo, el subsuelo y el sobresuelo.
- 2.- El mar, los lagos, los ríos, los manantiales, las corrientes de agua y las aguas vivas o estanciales.
- 3.- Las minas, canteras y depósitos de hidrocarburos.
- 4.- *Las naves y aeronaves. (*)*

(*) Inciso derogado por la Sexta Disposición Final de la Ley N° 28677, publicada el 01 marzo 2006, **vigente** a los noventa días de la publicación de la citada Ley.

"4.- Las naves y embarcaciones"(*)

(*) Inciso incorporado por la Primera Disposición Complementaria Modificatoria del Decreto Legislativo N° 1400, publicado el 10 septiembre 2018, que entrará en vigencia a partir del día hábil siguiente del funcionamiento de las bases de datos del SIGM, de acuerdo a los Informes Legales N° 325-2018-JUS/DGDNCR y N° 331-2018-JUS/DGDNCR.

5.- Los diques y muelles.

6.- *Los pontones, plataformas y edificios flotantes. (*)*

(*) Inciso derogado por la Sexta Disposición Final de la Ley N° 28677, publicada el 01 marzo 2006, **vigente** a los noventa días de la publicación de la citada Ley.

7.- Las concesiones para explotar servicios públicos.

8.- Las concesiones mineras obtenidas por particulares.

9.- *Las estaciones y vías de ferrocarriles y el material rodante afectado al servicio (*)*

(*) Inciso derogado por la Sexta Disposición Final de la Ley N° 28677, publicada el 01 marzo 2006, **vigente** a los noventa días de la publicación de la citada Ley.

10.- Los derechos sobre inmuebles inscribibles en el registro.

11.- Los demás bienes a los que la ley les confiere tal calidad. (*) RECTIFICADO POR FE DE ERRATAS(124)

CONCORDANCIAS: Ley N° 29080 (Ley de creación del Registro del Agente Inmobiliario del Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento)

ARTÍCULO 885 DEL CÓDIGO CIVIL

INGRESA AL ENLACE Y FIRMA

Solo contrata Agentes inmobiliarios registrados en el ministerio de vivienda N° 29080 CAIP



Colegio De Agentes Inmobiliarios Del Perú - Caip Perú

Publicado por Avaaz.org · 27 de octubre a las 23:12 ·

...



Solo contrata Agentes inmobiliarios registrados

FB.AVAAZ.ORG

Ayuda a Karina a conseguir más firmas

Los agentes inmobiliarios somos profesionales que recibimos una constante capacitación, somos filtro de estafas inmobiliarias, actuamos en...



Karina C. creó esta petición para

El ministerio de vivienda debe fiscalizar este pedido y sancionar a empresas sin código

Los agentes inmobiliarios somos profesionales que recibimos una constante capacitación, somos filtro de estafas inmobiliarias, actuamos en beneficio del propietario del inmueble así como del cliente comprador o inquilino. Tenemos la obligación de asesorar a nuestros clientes antes, durante y después para que la operación inmobiliaria se desarrolle dentro del marco legal y ético.

Publicado 27 octubre 2021

CULTURA INMOBILIARIA



CULTURA INMOBILIARIA



- 1. FIRMAR CONTRATOS EN EXCLUSIVIDAD CON FECHA CIERTA EN NOTARIA**
- 2. PROCURAR COBRAR EL 5% A + DE HONORARIOS PROFESIONALES**
- 3. FIRMAR ACUERDOS DE COLABORACION ENTRE AGENTES INMOBILIARIOS REGISTRADOS**
- 4. LLENAR LAS HOJAS DE VISITA CON EL DNI Y FIRMA DEL CLIENTE**

RAZONES PARA FIRMAR UN CONTRATO DE EXCLUSIVIDAD SIEMPRE

Artículo 21.- Deberes del Agente Inmobiliario

El Agente Inmobiliario tiene los siguientes deberes:



a) Inscribirse en el Registro para ejercer como Agente Inmobiliario y renovar su inscripción, cuando corresponda.



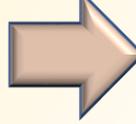
b) Celebrar por escrito un Contrato de Intermediación Inmobiliaria en el que se detalle como mínimo la(s) operación(es) de intermediación inmobiliaria(s) a realizar.



c) Cumplir las cláusulas estipuladas en el Contrato de Intermediación Inmobiliaria.

d) Ejercer con idoneidad, honestidad y ética profesional sus funciones inmobiliarias, y proteger los intereses legales y financieros de los intermediados.

e) Estar presente en la firma del(los) contrato(s) que se celebre(n) como consecuencia de la operación(es) inmobiliaria(s) de intermediación y cuando se entreguen los inmuebles objeto de la(s) misma(s).



f) Mantener en confidencialidad la operación de intermediación inmobiliaria en la que interviene.

g) Consignar el número de Registro en todos los trámites que realice como Agente Inmobiliario.



h) Estar en constante capacitación y mantenerse actualizado en diversos temas relacionados con operaciones inmobiliarias de intermediación durante el tiempo de vigencia de su inscripción.

i) Proporcionar a la Unidad de Inteligencia Financiera, la información a que se refiere el artículo 3 de la Ley N° 27693, Ley que crea la Unidad de Inteligencia Financiera - Perú, conforme a lo dispuesto en el inciso j) del artículo 3 de la Ley N° 29038, Ley que incorpora la Unidad de Inteligencia Financiera del Perú (UIF-PERÚ) a la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (SBS)

PLANTILLA DE ACUERDO DE EXCLUSIVIDAD

Conste por el presente documento, el **ACUERDO DE EXCLUSIVIDAD** que celebran: Don (a) _____, identificado con DNI _____ domiciliado en el distrito de _____ sito en Av. _____ Nro. _____, a quien en adelante se le denominará **PROPIETARIA** y de la otra parte, Doña **KARINA JEANETTE CERNA RISCO** con DNI **10586841**, con domicilio en Av. Defensores del Morro 2493 – distrito de Chorrillos, provincia de Lima, departamento de Lima, con Código de PN N° 3636 ante el Ministerio de Vivienda Construcción y Saneamiento, a quien en adelante se le denominará **LA AGENTE INMOBILIARIA**, en los términos y condiciones siguientes:

PRIMERO. - Por el presente acuerdo, **LA PROPIETARIA** concede a **LA AGENTE INMOBILIARIA** el derecho "exclusivo" para la promoción del alquiler del departamento ubicado **AV. XXXXXXXXXXXXXXXX**, en el distrito de **XXXXXXXXXX**, en adelante denominado **EL INMUEBLE**.

SEGUNDO. - El plazo del presente acuerdo es de **XXXX** días, que empezará a regir a partir de la firma del presente documento. Dicho plazo podrá ser prorrogado previo acuerdo de ambas partes.

TERCERO. - El precio de alquiler en que se ofrecerá este inmueble será de **S/ XXXXXXXXXXXXX (XXXXXXXXXXXXXXXXXX)**, **2 meses de adelanto y uno de garantía, precio a negociar**

CUARTO. - **LA PROPIETARIA** pagará a **LA AGENTE INMOBILIARIA**, como retribución económica por el servicio prestado de Asesoría Inmobiliaria, el monto equivalente a un **mes correspondiente** y establecido en el precio final acordado para el alquiler del INMUEBLE. Este monto se entregará, el mismo día, íntegramente a la firma del contrato en la notaría, en efectivo, **mediante depósito o transferencia a la cuenta** que **LA AGENTE INMOBILIARIA** proporcionará para tal fin.

QUINTO. - **LA PROPIETARIA** se compromete a entregarle a **LA AGENTE INMOBILIARIA** todos los **documentos necesarios** para el cumplimiento de su gestión y darle las facilidades para mostrar **EL INMUEBLE** a los clientes.

SEXTO. - **LA AGENTE INMOBILIARIA** se compromete a **publicitar, promocionar el INMUEBLE** en diferentes medios, así como presentar un **INFORME SEMANAL Y/O MENSUAL** de las visitas al **INMUEBLE** y potenciales clientes.

SETIMO. - **LA AGENTE INMOBILIARIA** se compromete a **evaluar a los potenciales clientes**, con respecto a su situación financiera y crediticia, asesorar en el depósito y pagos de las cuotas mensuales correspondientes de los clientes que queden como inquilinos.

OCTAVO. - **LA PROPIETARIA** se compromete a reconocer como **retribución económica** por el servicio prestado, el monto correspondiente a un mes establecido en el precio final acordado para el alquiler del INMUEBLE, **si uno de los clientes presentados vía correo o Informe mensual, decidiera ALQUILAR el INMUEBLE posterior al vencimiento de este acuerdo.**

NOVENO. - Si **LA PROPIETARIA** desiste de alquiler antes del término del presente acuerdo se compromete a reconocer los gastos de representación, publicidad y marketing que se ha **invertido en la promoción del INMUEBLE**, el mediante depósito o transferencia a la cuenta que el **AGENTE INMOBILIARIO** proporcionará para tal fin.

En señal de conformidad, ambas partes firman el presente Acuerdo,
En el distrito de **XXXXXXXXXX** a los **XX** días del mes de setiembre de 2021

PROPIETARIA
DNI:

LA AGENTE INMOBILIARIA
DNI: 10586841
PN N° 3636

CONTRATO DE EXCLUSIVIDAD

Existen varias técnicas de redacción y argumentación, como docente de más de 24 años ininterrumpidos, una de mis técnicas favoritas es trabajar con la “nube de palabras” o “lluvia de ideas”, en la que los participantes del curso de Agente inmobiliario proponen un listado de palabras cuando se les menciona en que piensan al escuchar “CONTRATO DE EXCLUSIVIDAD.”

Ve a www.menti.com y utiliza el código 6054 6150

CONTRATO DE EXCLUSIVIDAD

Mentimeter



A través de la plataforma mentimeter se les envía un enlace para que puedan escribir las palabras en línea y al compartir la pantalla vía Zoom observamos que cada integrante del aula ha escrito una palabra.

La siguiente indicación es redactar un artículo que contenga TODAS las palabras en mención y que este artículo se escriba de manera ordenada siguiendo la siguiente estructura:

Introducción, contenido y conclusión. También se les facilita un listado de 500 conectores o palabras de enlace para que tengan una redacción más fluida y así nacen nuevos escritores, cada uno con su propio estilo, como se los presentaré a continuación.

Esta dinámica no solo refuerza el tema de una redacción más fluida sino que fortalece la autoestima de los participantes que muchas veces no creyeron capaces de crear algo tan hermoso que pudiera ser publicado en sus redes sociales e incluso en una revista como “BIEN INMUEBLE”.

Mg. Karina Cerna Risco

Directora General de la Revista “BIEN INMUEBLE”

CONTRATO DE EXCLUSIVIDAD

CURSO: LENGUAJE Y REDACCIÓN TALLER

El contrato de exclusividad, es un documento de carácter formal, que celebran por un determinado tiempo vigente, el cliente y el agente inmobiliario. Dándole de esta manera, el consentimiento para realizar la promoción de la venta, arrendamiento o asesoría de un bien inmueble.

Para lo cual ambos suscriben y acuerdan una contraprestación económica, como consecuencia de las operaciones inmobiliarias de intermediación que realiza el agente. Siendo también una herramienta legal de verificación y constatación, del servicio de intermediación que realizamos con fecha cierta.

El agente es excluyente a toda falta de ética, demostrando de manera solida el compromiso, la confianza, integridad y garantía en la asesoría de nuestro servicio de intermediación. Protegiendo los intereses legales y financieros de los intermediados, con estricta confidencialidad.

*Siendo esta una profesión muy competitiva, conocedores también de la participación de la competencia desleal, debemos conducirnos de modo correcto y transparente en todo momento. Ya que esto asegurará un mejor posicionamiento, reconocimiento y preferencia en contratar nuestros servicios, esto implica, literalmente, nuestra seguridad laboral. Con este contrato único, no solo aseguramos el pago de nuestros honorarios, sino también, y convertimos en actores principales en promover **“cultura inmobiliaria”**.*

En conclusión, el objetivo de este documento es dar formalidad y valoración, a nuestro servicio profesional de intermediación, como también a todos los partícipes de las operaciones inmobiliarias. Tanto en transacciones, arrendamientos, asesorías y/o concretando la escritura pública, resultante de nuestro compromiso y puntualidad.

OSWALDO CHACÓN HUAMÁN - CEPEA

Un contrato de exclusividad es un documento legal que expresa un acuerdo entre el propietario de un inmueble y un agente inmobiliario quien se encargará de promocionar la venta de un inmueble de manera exclusiva según lo convenido por ambas partes.

Este contrato debe ser con fecha cierta, donde el agente se compromete a promocionar la venta respetando los acuerdos donde prevalecerá la honestidad y la ética.

El agente inmobiliario deberá asesorar a su cliente respecto a la valorización del inmueble.

Es importante el tiempo de vigencia que no deberá ser menor a seis meses para tener la garantía de su trabajo y seguridad laboral.

Finalmente, al concretar la venta podrá cobrar el dinero pactado por concepto de comisiones en contraprestación de los servicios otorgados.

HILDA DORA GARCIA DE ROBLES - CEPEA

El contrato de exclusividad, es aquel contrato mediante el cual el cliente vendedor o arrendador de un inmueble formaliza con el agente inmobiliario un compromiso de exclusividad para que este último durante un tiempo de vigencia y la valorización respectiva se encargue de promocionar la venta o alquiler de su vivienda o local comercial.

Al respecto, el citado contrato de exclusividad incluye el compromiso, ética, garantía de trabajo y seguridad, por parte del agente inmobiliario, y la correspondiente contraprestación del pago del servicio por parte del propietario del inmueble.

Finalmente, el presente contrato, será legalizado mediante fecha cierta, en una Notaría Pública de la ciudad.

JOSE CARLOS DELGADO VALDIVIA - CEPEA

CONTRATO DE EXCLUSIVIDAD

Con el desarrollo económico uno de los sectores de mayor crecimiento ha sido el sector inmobiliario, el cual es uno de los ejes de la economía y como consecuencia de esto ha generado trabajo directo e indirecto.

Las inmobiliarias han visto con gran expectativa desarrollar programas habitacionales masivos como exclusivos de acuerdo a las necesidades de mercado, aunado a esto la oferta crediticia ofrecidas por las entidades financieras que han permitido créditos fáciles. Los proyectos se han desarrollado en terrenos o en el terreno de casas que fueron vendidas para este fin, para lo cual los propietarios de estos inmuebles se vieron en la necesidad de tener la asesoría y la confianza de un experto en estos temas (agente inmobiliario) con la finalidad de ofrecer dichas propiedades a inmobiliarias para el desarrollo de los proyectos o a otros clientes, es así como la labor del agente inmobiliario es importante para realizar la venta segura y rápida de estos inmuebles y con el conocimiento del mercado inmobiliario dichas ventas se hacen con mayor rapidez y con la seguridad para el propietario, es así que también el agente inmobiliario ve la necesidad de formalizar un contrato único con el cliente para tener la preferencia y evitar que este pueda hacer acuerdos con otros agentes inmobiliarios con la finalidad de vender con mayor rapidez su propiedad motivo por el cual ve la necesidad de formalizar este contrato pero de exclusividad con una fecha cierta y en un tiempo determinado para la venta y que obliga a los propietarios no tener acuerdo con terceros.



El contrato de exclusividad inmobiliaria es un acuerdo que se formaliza notarialmente en una fecha cierta entre el agente inmobiliario que establece que el propietario de la propiedad (vendedor) cede de modo exclusivo los derechos de venta de su inmueble por un tiempo determinado al agente inmobiliario, este contrato va a permitir que el agente inmobiliario tenga la seguridad laboral hasta realizada la venta en la cual ganará una contraprestación por el servicio el cual es denominada comisión. De acuerdo a este contrato, el agente inmobiliario se compromete asesorar y a dar una garantía del trabajo hasta la firma de la escritura notarial al propietario, el trabajo a realizar deberá ser con ética y con el compromiso y puntualidad de culminar en el tiempo de vigencia acordado, para lo cual debe actuar con integridad y respeto frente a los clientes, asimismo, el propietario una vez culminada la venta y cobrado el dinero, deberá dar prioridad al compromiso pactado y pagar la comisión establecida.

El contrato de exclusividad permitirá asegurar la venta segura en los tiempos previstos y que el propietario y el agente inmobiliario actúen con ética y de acuerdo a los compromisos y obligaciones pactadas y dar garantía a ambos por ser un contrato notarial que permitirá dar la seguridad legal a ambos, así como la seguridad a los clientes (compradores).

FRANK CASTAÑEDA SANCHEZ - CEPEA



CONTRATO DE EXCLUSIVIDAD

Un contrato de exclusividad es un acuerdo entre el propietario y un agente inmobiliario en donde el cliente entrega su propiedad a un agente con la tranquilidad que será una venta segura.

Los contratos de intermediación con exclusividad están enfocados a proteger los intereses de la venta, por lo que para garantizar y otorgar seguridad, el agente inmobiliario responsable del mismo ha de conocer la propiedad con detalle, tanto sus características como sus cargas o situación legal. Del mismo modo, el agente deberá recopilar información primero y asesorar después respecto al precio, mercado, tendencia, competencia, servicios que ofrece, honorarios de la gestión y, sobre todo, de las responsabilidades y obligaciones acordadas.

Mediante este acuerdo se logra una garantía de trabajo con ética y en donde el agente inmobiliario entrega compromiso, integridad, puntualidad y respeto en el tiempo de vigencia que se llegue a dar; dentro de este acuerdo también existe la asesoría, para garantizar preferencia entre los propietarios para con la agencia, la contraprestaciones de dinero se excluye en algunos términos.

Y para terminar este tipo de acuerdos son para llegar a una buena venta segura y donde el propietario se sienta con seguridad que llegara el objetivo deseado que sería la venta.

KATTYA VARGAS SAAVEDRA - CEPEA

Muchas personas se preguntan ¿Cómo vender un inmueble de manera eficaz? Esto es posible mediante un contrato de exclusividad. Es un documento legal que expresa un acuerdo entre el propietario, quien desea vender un inmueble y la agencia inmobiliaria que se encargará de realizar la acción de venta; enfocando de manera exclusiva dicha operación con el compromiso mutuo de ambas partes. Donde el propietario cede los derechos de venta a la agencia inmobiliaria de su elección y la agencia inmobiliaria al comprometerse de manera seria aplicando estrategias que garanticen la venta del inmueble. En este contrato se establecen el precio del inmueble, los honorarios de la empresa inmobiliaria, así como el plazo de duración. Es un compromiso favorable para los dos actores de este acuerdo puesto que el inmueble se logrará vender de manera rápida con un mejor precio. Asimismo, otorga seguridad en dicha operación inmobiliaria con una exhaustiva calificación del cliente comprador. De tal manera, esta es una buena decisión para toda persona que quiere vender su propiedad de una manera eficiente y profesional.

PATRICIA CARBAJAL BASTIDAS - CEPEA

El contrato de exclusividad es un acuerdo que se realiza entre dos partes, por un lado el propietario de un inmueble y por otro con un agente inmobiliario.

Este acuerdo normalmente tiene un tiempo de vigencia que es acordado por ambas partes, en este periodo el agente se compromete a usar todas sus estrategias de venta, inclusive a participar con otros agentes para que en un breve tiempo se llegue a la venta o arrendamiento de la propiedad.

Para lograr esto el agente brinda la asesoría necesaria para la recopilación de documentos necesarios.

Este contrato da la confianza al agente que la propiedad en cuestión no será negociada por otros agentes y en el caso del propietario que su inmueble será promocionado en diferentes medios.

Algo muy importante de este acuerdo es que, se registra al agente con su RUC y su Código de Agente Inmobiliario, lo que brinda más confianza al propietario.

Finalmente, en este contrato se acuerdan los honorarios del agente, que será un porcentaje de la venta del inmueble

JAIME COHEN - CEPEA

CONTRATO DE EXCLUSIVIDAD

ANÍMATE A QUE LA MAYORÍA DE TUS CONTRATOS SEAN EXCLUSIVOS!

El contrato de exclusividad, es un documento a través del cual se llega a un acuerdo, entre un agente inmobiliario y el cliente, quien viene a ser el dueño del predio y espera se haga una venta segura.

El cliente busca una asesoría completa sobre la venta de su inmueble y una rápida y eficaz labor para poder concretar la misma, es por eso que confía y le otorga, total y absoluto exclusivismo en ser el único responsable de la venta, firmando un contrato, de ser necesario notarial, llegando a un acuerdo en la ganancia de la comisión o dinero a la fecha del cierre de la venta.

En conclusión, el agente inmobiliario se compromete a dar cumplimiento a todas las cláusulas indicados en el documento que por preferencia se le otorgó, llamándolo así, contrato de exclusividad.

Tenemos claro que dicho documento es un acuerdo único y exclusivo que se da entre el cliente dueño del inmueble y nosotros los agentes inmobiliarios, quienes nos autorizan la promoción de venta y/o alquiler de su inmueble. Si bien es cierto como agentes inmobiliarios vivimos en la búsqueda de captar nuevos inmuebles para poder promocionar su venta y/o alquiler, no siempre contamos con la fortuna que nos otorguen dicha exclusividad. Es así que, para que tal condición de exclusivismo se cumpla, en la mayoría de nuestras captaciones, tenemos que dirigirnos con respeto a los clientes, demostrando seguridad al expresarnos y refiriéndonos a nuestro desarrollo laboral, dándole importancia y prioridad al cliente, transmitiéndole la confianza que nos deben tener, ya que al brindarle la asesoría necesaria, absolviendo todas y cada una de sus dudas sobre la venta final y/o alquiler de su inmueble, podremos llegar a firmar una escritura notarial con fecha cierta duración del acuerdo.

*En conclusión, comprométete a cumplir cada cláusula indicada en el acuerdo, y no tengas la menor duda que pronto estarás siendo llamado: **¡Agente exclusivo del año!***

PAOLA CUBA-VAL - CEPEA

El contrato único y de exclusividad para la promoción de venta de un inmueble, es un compromiso de venta segura de la propiedad, bajo ciertos acuerdos o términos éticos que garantice la confianza depositada por el propietario en la Agencia inmobiliaria.

Un contrato único de exclusividad, debe tener un tiempo de vigencia, bajo esta perspectiva no debería ser menor a seis meses, espacio durante el cual, la agencia inmobiliaria debe garantizar el compromiso y seguridad de realizar una venta rápida y segura.

Como todo compromiso o acuerdo, para garantizar su fiel cumplimiento, debe cumplir con sus acuerdos de fiel cumplimiento por ambas partes, entre los cuales, mencionar el monto de la comisión, el respeto y valoración al trabajo realizado por los agentes inmobiliarios por su compromiso puesto de manifiesto en su trabajo y asesoría al cliente como al comprador, en consecuencia, debería ser por escrito y notariadas las firmas.

FLORENCIO HILARIO VILCA CAPIRA - CEPEA



CONTRATO DE EXCLUSIVIDAD

El acuerdo de exclusividad es un contrato único celebrado, por el propietario y el agente inmobiliario, empleando términos adecuados y plazos fijados, para impulsar la venta o alquiler de inmueble.

En este documento único se describen las condiciones, el plazo, el precio, la valoración, así como las características del inmueble, y la comisión que paga el vendedor luego de la venta rápida y segura, de igual forma es un compromiso de confianza que asumen ambas partes, donde prima la ética y puntualidad, el respeto mutuo, la integridad, y como contraprestación el agente recibe dinero una vez concluido la operación. Durante este proceso, el agente deberá dar prioridad al inmueble, respetando los plazos razonables hasta la firma de la escritura notarial, la asesoría debe ser permanente durante y después de la venta donde prima el respeto y la confianza entre ambas partes. La garantía del trabajo se ve después de la fecha cierta de la venta, el tiempo de vigencia es fijado por ambas partes.

Es un acuerdo integral y seguro para los firmantes que brinda seguridad laboral de dependencia al agente inmobiliario, que se basa en promocionar la venta o alquiler de inmuebles a potenciales compradores.

EDGAR SAUL LUDEÑA SINCHITULLO - CEPEA

No existe mejor garantía de tu trabajo, que firmes un contrato de exclusividad con tu cliente, este documento único, te brinda la confianza necesaria, de que tu trabajo será respetado íntegramente.

Siendo así, podrás invertir de tu dinero para publicitar la venta/ alquiler de un inmueble, por las redes sociales o medios de difusión que consideres necesarios, tus honorarios por tu trabajo, están garantizados con la exclusividad y garantía de que tu asesoría y metodología de trabajo para generar confianza en tu cliente, no solo durante en tiempo de vigencia del contrato, tu imagen profesional es para siempre.

Nunca olvides la ética, conduce siempre tus acciones con el compromiso de brindar tu mejor esfuerzo en favor de quien contrata tus servicios, tu experiencia te brindara la capacidad de generar una venta rápida y podrás gozar del beneficio de tu trabajo cuando lleguen a perfeccionar la escritura notarial mediante los honorarios que te será entregados como recompensa de tu esfuerzo.

Es pues, el contrato de exclusividad, el documento que te otorga la anhelada seguridad laboral y la preferencia de los clientes ante el trabajo que desarrolles como agente inmobiliario.

MANUEL PIEROLA MEDINA - CEPEA



CONTRATO DE EXCLUSIVIDAD

Muchas veces, cuando un agente inmobiliario desea llegar a un acuerdo con un cliente; y menciona las palabras **CONTRATO DE EXCLUSIVIDAD**. El cliente desconoce este término.

Cabe señalar que este es un contrato único que mediante Escritura notarial y con fecha cierta de inicio, la única persona encargada de mostrar el inmueble para la venta es agente inmobiliario mencionado en dicho acuerdo.

En este contrato el agente presta la asesoría para una venta segura y rápida, con el compromiso de actuar de manera ética.

También es labor del agente verificar la documentación del inmueble, cerciorarse de que el precio de este sea de acuerdo al mercado

A la vez este acuerdo es una ganancia para el trabajo del agente inmobiliario y genera una mayor confianza al cliente. Dando así confianza y seguridad a este acuerdo.

El contrato tiene un tiempo de vigencia en el cual el cliente tiene la seguridad que será atendido con respeto, prioridad, ética e integridad.

Mediante este contrato el agente recibe una contraprestación el cual es la valoración del trabajo realizado por él. El Monto de la comisión es un porcentaje en el que ambos están de acuerdo.

WALTER HERNANDEZ VENTURA - CEPEA

Una consulta que siempre se hace un Asesor Inmobiliario, ¿Cómo puedo hacer para tener la prioridad y preferencia en la venta de un predio?

El **contrato de exclusividad inmobiliaria** es un contrato único o acuerdo que se formaliza en las agencias inmobiliarias que establece que el propietario de la vivienda (vendedor) cede de modo exclusivo los derechos de venta de su inmueble por un tiempo determinado a la agencia o agente inmobiliario en cuestión, esto le da garantía y de alguna forma seguridad laboral, esta contraprestación le otorga confianza, respeto y valoración a su trabajo.

La exclusividad con un agente inmobiliario conlleva la firma de un contrato que no supone ventaja alguna para el vendedor, puesto que con dicha exclusividad el agente dispone de un inmueble para comercializar de manera que ni el vendedor ni otros agentes puedan intervenir durante la vigencia del contrato, El Asesor es excluyente de toda falta de ética con la firma de este contrato único.

De esa forma se genera un compromiso como garantía de trabajo a una venta segura protegiendo la integridad de ambos intervinientes de dicho contrato, poniendo una fecha cierta como tiempo de vigencia para el mismo.

LETHI ANITA ARCE LAZO - CEPEA



¿Qué es un contrato de exclusividad inmobiliaria?

El **contrato de exclusividad inmobiliaria** es un acuerdo que se formaliza en las agencias inmobiliarias que establece que el propietario de la vivienda (vendedor) cede de modo exclusivo los derechos de venta de su inmueble por un tiempo determinado a la agencia en cuestión.

El contrato de exclusividad inmobiliaria fija además de la condición de exclusividad, el precio del inmueble, los honorarios de la agencia y el plazo de duración de dicha exclusividad puesto que los pactos de duración indefinida no son admisibles. Así mismo, la agencia se compromete a promocionar activamente el/los inmuebles en exclusiva para propiciar su venta en el menor tiempo posible. Este contrato es suscrito por todas las partes involucradas en el proceso de venta: el notario, el vendedor y el comprador.

¿Qué ventajas tiene para el vendedor firmar un contrato de exclusividad inmobiliaria?

Cuando una agencia inmobiliaria formaliza un contrato de exclusividad con un vendedor, se compromete a aportar todos sus recursos disponibles para vender la vivienda en el menor tiempo posible. Por tanto, es una muy buena opción para acortar los plazos de venta de los inmuebles.

La agencia también ayuda al vendedor a definir el precio de venta de la vivienda basándose en estudios de mercado y en estrategias de promoción para que así, las posibilidades de venta a corto plazo sean mayores. Además, la inmobiliaria se encarga de gestionar los contratos previos a la venta, de mantener el contacto con la notaría, de obtener la **cédula de habitabilidad** y de todos los trámites implícitos en la venta de una vivienda; algo que le permite al vendedor “desentenderse” del proceso de venta hasta que este se haya dado por finalizado y se requiera su firma o presencia.

<https://www.realia.es/que-es-un-contrato-de-exclusividad>



CAPACITACIONES FRECUENTES



10° CAPAIR

SE LOGRÓ ABRIR, EN EL PRESENTE AÑO 2021 10 CURSOS DE ACTUALIZACIÓN PROFESIONAL PARA AGENTES INMOBILIARIOS REGISTRADOS



Se han dictado los cursos en diferentes horarios: mañana, tarde, noche y fines de semana.

Nuestros docentes son agentes inmobiliarios especialistas cada uno en su materia.

“Los mejores con nosotros”...

¿Sabías que la ley N° 29080 exige al agente inmobiliario registrado a estar en constante capacitación?

¿Sabías que desde el año que estudiaste a la fecha han cambiado las leyes, reglamentos, normas y procedimientos para nuestra carrera?

*Desde febrero del presente año al mes de diciembre se han realizado 10 cursos ininterrumpidos de actualización profesional para agentes inmobiliarios registrados. La convocatoria ha sido un éxito, este curso ha acogido tanto a miembros del CPAIP como a agentes inmobiliarios independientes. Hemos otorgados BECAS, MEDIAS BECAS y facilidades de pago. Siempre con el compromiso de capacitar a nuestra gente y mantenernos a la vanguardia. **Gracias a todos los participantes***

CURSOS



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

Cursos a medida



**Inversión
s/99**

VIA ZOOM Y YOUTUBE



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

DESDE 2013 DE 8 PM A 10 PM

JUEVES INMOBILIARIOS

TOTALMENTE GRATIS





**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

**JUEVES INMOBILIARIO
10 de Junio**

HORARIO: DE 8:00 PM A 9:30PM

RUEDA DE NEGOCIOS

- **PRESENTATE COMO AGENTE INMOBILIARIO Y FORTALECE TU NETWORKING.**
- **PRESENTA HASTA 3 PROPIEDADES DE TU CARTERA Y CIERRA OPERACIONES COMPARTIDAS.**
- **PRESENTA TUS REQUERIMIENTOS Y ENCUENTRA LA PROPIEDAD QUE TU CLIENTE NECESITA.**

INMOBILIARIA, CASOS DE LA VIDA REAL

- **Se abrirá el micro para que Los participantes nos comenten un caso real para el cual desea recibir planteamientos, soluciones o sugerencias de manejo de una operación inmobiliaria.**

INGRESO LIBRE - EXCLUSIVO PARA AGENTES MIEMBROS DEL CPAIP



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

**JUEVES INMOBILIARIO
24 de junio**

HORARIO: DE 8:00PM A 9:30PM



**Tema: "No es lo que vendes, sino cómo lo vendes".
El proceso de ventas, y su importancia para
maximizar los beneficios y reducir la inversión en tu
negocio.**

**Invitada: Carla Hurtado Cipriani
Agente Inmobiliario y Director de Comunicaciones
del CPAIP.**

Carla es Agente Inmobiliario con 12 años de experiencia en el sector inmobiliario. Cuenta con una especialización en emprendimiento por The Wharton School of Business, tiene experiencia como consultora externa, en el planeamiento de estrategias de marketing para diversos proyectos inmobiliarios así como la dirección de las mismas.

INGRESO LIBRE - TRANSMISION VIA ZOOM Y FACEBOOK LIVE DEL CPAIP



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

**JUEVES INMOBILIARIO
08 de julio**

HORARIO: DE 8:00PM A 9:30PM



Tema: "Ventajas de trabajar con un portal inmobiliario con Inteligencia Artificial"

Invitada: Erick Arias, Jefe Comercial - Gojom

Gojom.pe es una plataforma inmobiliaria que trabaja con BIG DATA e Inteligencia Artificial. Esta te permite encontrar, analizar y comparar miles de propiedades en la misma plataforma.

En una plataforma tradicional no sabes si una propiedad se encuentra con precio justo, si está encima del precio de mercado o si tienes frente una gran oportunidad. En Gojom.pe conocerás, a través de nuestra tasación, si es que esta tiene un buen precio, y además si esta es tu mejor opción. Un cliente más informado tiene mayores probabilidades de cerrar una operación

INGRESO LIBRE - TRANSMISION VIA ZOOM Y FACEBOOK LIVE DEL CPAIP



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

**JUEVES INMOBILIARIO
15 de Julio**

HORARIO: DE 8:00 PM A 9:30 PM



Tema: Las redes sociales como herramienta poderosa e indispensable en el negocio inmobiliario.

Invitada:

Lorena Jurado De Los Reyes:

Agente Inmobiliario Registrado, fundadora de Grupo Connection Inmobiliaria, experiencia como capacitadora de Agentes y asesores inmobiliarios en el uso de herramientas de Marketing Digital.



Conducción:

Carla Hurtado Cipriani:

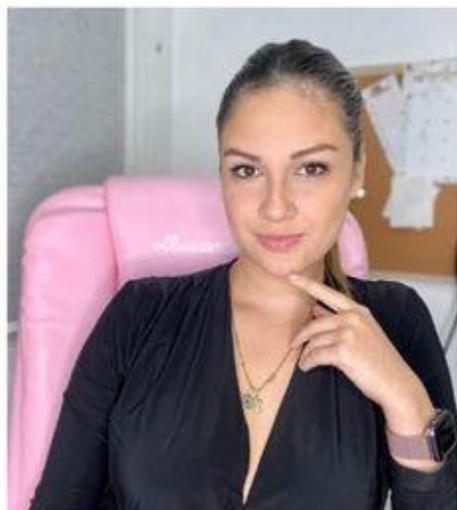
Agente Inmobiliario Registrado, Directora de Imagen y Comunicaciones del Colegio de Agentes Inmobiliarios del Perú. Docente en el curso de actualización profesional para agentes Inmobiliarios.



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

**JUEVES INMOBILIARIO
22 de julio**

HORARIO: DE 8:00PM A 9:30PM



Tema: "Estrategias de Marketing para crecer y destacar en la era digital"

Invitada: Paola Escudero, publicista.

"Soy una persona de retos mientras más retadora la marca, más me apasiono"

Paola es fundadora de la agencia de Marketing Digital Alucinando y Kit Cool. Especialista en Growth marketing y segmentación en Facebook Ads, con más de cuatro años de experiencia enfocada en generar ventas online, trabajando con más de 20 marcas peruanas.

Influencer de Marketing con una comunidad de más de 140 mil seguidores en Tik Tok, plataforma en la que entrega sus conocimientos y Tips de publicidad y marketing digital.

INGRESO LIBRE - TRANSMISION VIA ZOOM Y FACEBOOK LIVE DEL CPAIP



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

**JUEVES INMOBILIARIO
12 de Agosto**

HORARIO: DE 8:00 PM A 9:30PM

RUEDA DE NEGOCIOS

- **PRESENTATE COMO AGENTE INMOBILIARIO Y FORTALECE TU NETWORKING.**
- **PRESENTA HASTA 3 PROPIEDADES DE TU CARTERA Y CIERRA OPERACIONES COMPARTIDAS.**
- **PRESENTA TUS REQUERIMIENTOS Y ENCUENTRA LA PROPIEDAD QUE TU CLIENTE NECESITA.**

INMOBILIARIA, CASOS DE LA VIDA REAL

- **Se abrirá el micro para que Los participantes nos comenten un caso real para el cual desea recibir planteamientos, soluciones o sugerencias de manejo de una operación inmobiliaria.**

INGRESO LIBRE - EXCLUSIVO PARA AGENTES MIEMBROS DEL CPAIP



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

**JUEVES INMOBILIARIO
19 de Agosto**

HORARIO: DE 8:00 PM A 9:30 PM



Tema: "hábitos saludables para tu vida"

Ponente: Magister Rafael Ballena Descalzo
Psicólogo con más de 20 años de experiencia en el área
Clínica y Educativa.

He laborado en diversas Instituciones Educativas e Institutos Superiores así como en centros médicos y en la práctica clínica privada bajo el enfoque de Terapia familiar sistémica. Actualmente dicta cursos en diversas Universidades (Universidad Nacional Mayor De San Marcos, Universidad Nacional Federico Villarreal, Universidad Católica de Trujillo)



Conducción:

Carla H. Cipriani:

Directora de Imagen y Comunicaciones del Colegio de Agentes Inmobiliarios del Perú.



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

**JUEVES INMOBILIARIO
26 de Agosto**

HORARIO: DE 8:00 PM A 9:30 PM



Tema: "Crea tu landing web inmobiliario e incrementa tus ventas con el uso de visitas virtuales 360"

Ponente: Jose Claudio Velásquez - CEO de Mi Negocio VR

¡Aprendamos juntos en esta charla, como podemos potenciar tu empresa para que puedas convertirte en una inmobiliaria digital 360!

He trabajado desarrollando paginas webs por mas de 15 años y me considero autodidacta por naturaleza, aprender el uso de nuevas tecnologías es crucial para mantenerse al dia en el mundo digital que cambia constantemente. Hoy también impulso el uso de la realidad virtual y fotos 360 para el rubro inmobiliario.



Conducción: Carla H. Cipriani - Directora de Imagen y Comunicaciones del Colegio de Agentes Inmobiliarios del Perú.



Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú

JUEVES INMOBILIARIO
2 de setiembre

HORARIO: DE 8:00 PM A 9:30PM

RUEDA DE NEGOCIOS

- PRESENTATE COMO AGENTE INMOBILIARIO Y FORTALECE TU NETWORKING.
- PRESENTA HASTA 3 PROPIEDADES DE TU CARTERA Y CIERRA OPERACIONES COMPARTIDAS.
- PRESENTA TUS REQUERIMIENTOS Y ENCUENTRA LA PROPIEDAD QUE TU CLIENTE NECESITA.

INMOBILIARIA, CASOS DE LA VIDA REAL

- Se abrirá el micro para que Los participantes nos comenten un caso real para el cual desea recibir planteamientos, soluciones o sugerencias de manejo de una operación inmobiliaria.

INGRESO LIBRE - EXCLUSIVO PARA AGENTES MIEMBROS DEL CPAIP



Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú

JUEVES INMOBILIARIO
9 de setiembre

HORARIO: DE 8:00PM A 9:30PM



Carla
Cipriani
& Asociados



**“APRENDE A CREAR TU CANAL DE
YOUTUBE DESDE CERO”**



INGRESO LIBRE - TRANSMISION VIA ZOOM Y FACEBOOK LIVE DEL CPAIP



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

JUEVES INMOBILIARIO

HORARIO: DE 8:00 PM A 9:30 PM



Tema: "Las 6 generaciones de la era digital en el sector inmobiliario"

Ponente: Richard Carpio
Director de Innova Tierra capacitaciones en Bienes Raíces.



Conducción: Carla H. Cipriani - Directora de Imagen y Comunicaciones - CPAIP.



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

JUEVES INMOBILIARIO 23 de setiembre

HORARIO: DE 8:00 PM A 9:30 PM



Tema: "Experiencias inmobiliarias en USA y Perú"

Invitado: Herbert Reyes, CEO de Reyes y Asociados Grupo Inmobiliarios, con licencia de Agente Real Estate y Broker Inmobiliario por el estado de California, USA, miembro de la NAR y Agente Inmobiliario Registrados en Perú.



Conducción: Carla H. Cipriani - Directora de Imagen y Comunicaciones - CPAIP.



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

**JUEVES INMOBILIARIO
30 de setiembre**

HORARIO: DE 8:00 PM A 9:30 PM



**"Documentación e impuestos
importantes para el cierre inmobiliario**

Invitados:

GINA TOCUNAGA ORE.- Abogada con 7 años de experiencia en impuestos, con maestría en Derecho con Mención en Aduanas de la Universidad Nacional Federico Villarreal.

FREDDY AMADO RETAMOZO.- Contador público con 10 años de experiencia en el rubro de venta de inmuebles.



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

**JUEVES INMOBILIARIO
14 de Octubre**

HORARIO: DE 8:00 PM A 9:30 PM



**Tema: "Identificación del Estado
Estructural de Viviendas Contruidas"**

Ponente: Ronal Romero Cartolin
Ingeniero Civil, Especialista en Edificaciones Sostenibles.
Fundador de Constructora Integra.

Asesor en Estrategias OCEAN BLUE, METODO LEAN START UP,
CANVAS, LEAN CONSTRUTION, BIM.

Conducción: Carla H. Cipriani - Directora de Imagen y
Comunicaciones - CPAIP.





**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

**JUEVES INMOBILIARIO
21 de Octubre**

HORARIO: DE 8:00 PM A 9:30 PM



**Tema: "Liderazgo y manejo de
equipos para oficinas inmobiliarias"**

Ponente: Kevin Vasquez
Administrador, presidente del club de ventas inmobiliarias.
Gerente general de House Group Inmobiliaria, y Gerente
Comercial en Grupo Vamma y Asociados
Coach y desarrollador inmobiliario



**Conducción: Carla H. Cipriani - Directora de Imagen y
Comunicaciones - CPAIP.**



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

**JUEVES INMOBILIARIO
11 de noviembre**

HORARIO: DE 8:00 PM A 9:30 PM



**Tema: "Remates Judiciales e
Inversión Inmobiliaria"**

Invitado: Olmer Pichihu.
Empresario inmobiliario y experto en Remates Judiciales.
Desde 2018, dirige Grupo CCI (Creando Comunidad de
Inversionistas), conformado por 3 empresas Inmobiliaria
Pichihua SAC, Idear Inversiones SAC e Idear Constructora.



**Conducción: Carla H. Cipriani - Directora de Imagen y
Comunicaciones - CPAIP.**



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

**JUEVES INMOBILIARIO
18 de noviembre**

HORARIO: DE 8:00 PM A 9:30 PM



**Tema:
“Inversiones inmobiliarias”**

**Invitada: Lizet Roque.
Gerente Financiero del Grupo CCI.
Contadora de profesión, especialista en Remates
Judiciales Inmobiliarios, licitaciones con el estado,
lotizaciones y proyectos de construcción.**

**Conducción: Carla H. Cipriani - Directora de Imagen y
Comunicaciones - CPAIP.**



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**



**VIOLENCIA CONTRA LA MUJER EN
TIEMPOS DEL COVID**

Las 2 pandemias

VIERNES 19 DE NOVIEMBRE

**Efectos de la violencia
contra la mujer**

La violencia contra la mujer puede causar problemas en la salud mental y física a largo plazo. La violencia y el abuso no solo afectan a las mujeres involucradas, sino también a sus hijos, familiares y comunidades. Estos efectos incluyen daño a la salud de la persona, posibles daños a largo plazo en los niños y daños a las comunidades como la pérdida de trabajo y la falta de hogar.



Te esperamos...!!!

**HORARIO: DE 6:00 PM A 9:00 PM
PLATAFORMA VIA ZOOM
PARA INFORMES**

INGRESO LIBRE

972520253



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

INICIA HOY



APRENDIENDO A TASAR INMUEBLES

**POCAS
VACANTES**

Ponente: Ing. Nandji Arroyo

**Métodos de
Tasación**



LUNES 15 Y 22 DE NOVIEMBRE

NETWORKING



Nos reunimos los 1eros lunes de cada mes en nuestros ya conocidos “Desayunos de negocios”



IMAGEN CORPORATIVA



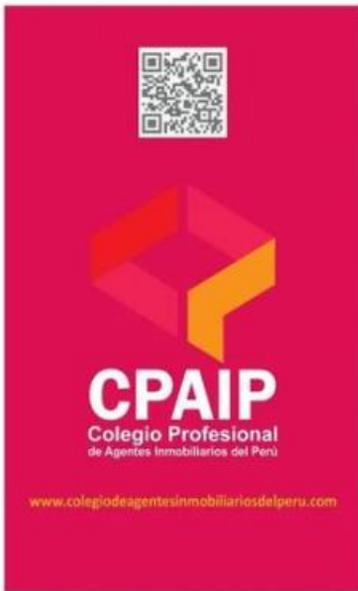
KIT COMPLETO CPAIP - AGENDA 2021, LAPICEROS, LIBRO DE ORATORIA, FOTOCHECK, LLAVEROS, DIPLOMA DE INCORPORACIÓN



BRANDING CORPORATIVO

Agenda ejecutiva, fotocheck, lapiceros, tarjetas personales, llaveros, pines, poleras

BRANDING PERSONAL



Jesús tapia, miembro N° 0155



Idalia Mendoza, miembro N° 0180



Lino Cerna, miembro N° 0053,

POLERAS CPAIP

Nuestra Directora de Imagen Carla Hurtado Cipriani y nuestra Decana Karina Cerna Risco estrenando polera del Colegio profesional de agentes inmobiliarios del Perú



Alberto Yofre Villa Real
Miembro N° 0339



Marcos Chang
Miembro N° 0209

**“II CONGRESO NACIONAL E
INTERNACIONAL: IMPULSEMOS EL
SECTOR INMOBILIARIO”**





Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú

II CONGRESO NACIONAL E INTERNACIONAL

**IMPULSEMOS EL SECTOR
INMOBILIARIO 2021**



BCP **yape** **972520253**

Nº de cuenta: 194-37347628-0-75
Nº de cta. interbancaria: 002-19413734762807595



Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú

II CONGRESO NACIONAL E INTERNACIONAL

**IMPULSEMOS EL SECTOR
INMOBILIARIO 2021**



BCP **yape** **972520253** **Interbank** **plin**

Nº de cuenta: 194-37347628-0-75
Nº de cta. interbancaria: 002-19413734762807595



Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú

II CONGRESO NACIONAL E INTERNACIONAL

**IMPULSEMOS EL SECTOR
INMOBILIARIO 2021**



BCP **yape** **972520253**

Nº de cuenta: 194-37347628-0-75
Nº de cta. interbancaria: 002-19413734762807595



Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú

II CONGRESO NACIONAL E INTERNACIONAL

**IMPULSEMOS EL SECTOR
INMOBILIARIO 2021**



BCP **yape** **972520253**

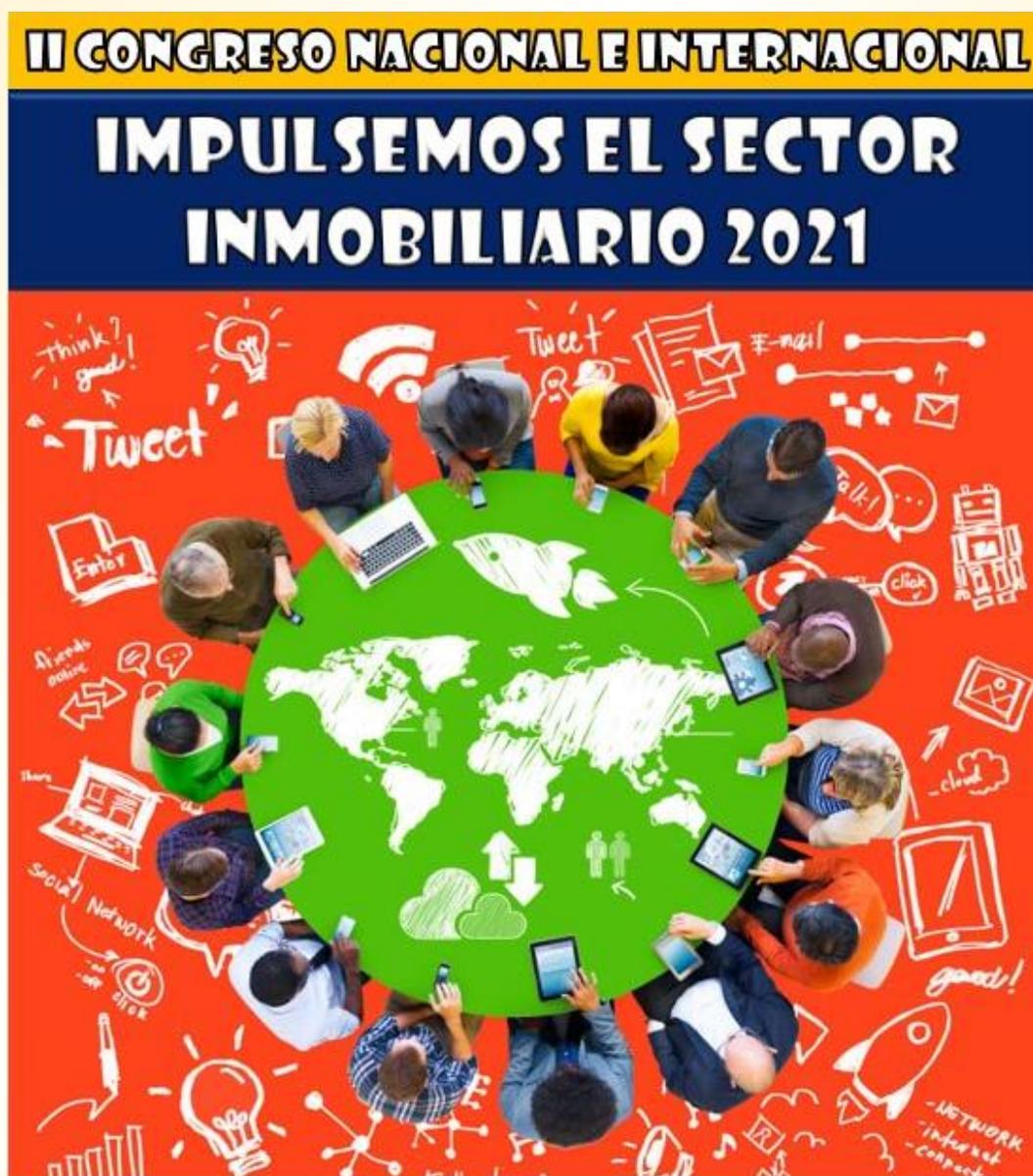
Nº de cuenta: 194-37347628-0-75
Nº de cta. interbancaria: 002-19413734762807595

“II CONGRESO NACIONAL E INTERNACIONAL: IMPULSEMOS EL SECTOR INMOBILIARIO”

Con mucho orgullo desarrollamos el **II CONGRESO NACIONAL E INTERNACIONAL: IMPULSEMOS EL SECTOR INMOBILIARIO 2021**, que celebramos los días 6, 7, 8, 9 y 10 de setiembre de 10:00 am a 13:00 pm (hora Lima - Perú). Fechas en las que contamos con 12 conferencias magistrales de ponentes nacionales e internacionales.

El evento inició con un **DESAYUNO DE NEGOCIOS** que se realizó de manera presencial el día lunes 6 de setiembre, en el edificio TIME – distrito de SURCO. Las conferencias se desarrollaron de manera virtual - sincrónica los días 7, 8, 9 y 10 de setiembre vía Zoom.

El evento estuvo dirigido a agentes inmobiliarios registrados, a personas y/o empresas que trabajan en el mundo inmobiliario y que aún no cuenta con su código del ministerio de vivienda, a universitarios, a profesionales como arquitectos, abogados, ingenieros, contadores, administradores, entre otros.



PROGRAMA DEL II CONGRESO 2021

LUNES 6 DE SETIEMBRE: DESAYUNO DE NEGOCIOS - PRESENCIAL*

- PAIS: *PERÚ*
- PONENTE: ROCIO ZUMARAN DE PUN
- HORA: 10 AM A 1 PM
- TEMA: "START UPS Y NETWORKING"

MARTES 7 DE SETIEMBRE

1.
 - PAIS: *MÉXICO*
 - PONENTE: OSCAR MÁRQUEZ
 - HORA: 10 A 11 AM
 - TEMA: "Como Crear una Avalancha de Cierres"
2.
 - PAIS: *COLOMBIA*
 - PONENTE: DIANA MURILLO Y CAMILO LOBO
 - HORA: 11 A 12 M
 - TEMA: "Cómo ser un Agente inmobiliario y no morir en el intento"

3.
 - PAIS: *PERÚ*
 - PONENTE: MG. KARINA CERNA RISCO
 - HORA: 12 M A 13 PM
 - TEMA: "ANÁLISIS DE LA LEY N°29080"

MIÉRCOLES 8 DE SETIEMBRE

4.
 - PAIS: *ESPAÑA*
 - PONENTE: CARLOS PEREZ-NEWMAN
 - HORA: 11 AM A 12 M
 - TEMA: "Captaciones en exclusiva"

JUEVES 9 DE SETIEMBRE

7.
 - PAIS: *MÉXICO*
 - PONENTE: RODRIGO GUIZAR
 - HORA: 10 AM A 11 AM
 - TEMA: "El profesional inmobiliario integral - Los hábitos del éxito"

8.

- PAIS: *COLOMBIA*
- PONENTE: CAMILO LOBO
- HORA: 11 AM A 12 M
- TEMA: "Ten la mentalidad de un Crack"

9.

- PAIS: *CHILE*
 - PONENTE: JOSE VALDÉS
 - HORA: 12 M A 13 PM
 - TEMA: "50 Actividades y hábitos de un Agente inmobiliario de alto rendimiento"
- *VIERNES 10 DE SETIEMBRE***

10.

- PAIS: *COLOMBIA*
- PONENTE: FERNANDO PARRA
- HORA: 10 AM A 11 AM
- TEMA: "El entorno digital del profesional de bienes raíces"

11.

- PAIS: *PERÚ*
- PONENTE: CARLOS MENDOZA FERNANDES
- HORA: 11 AM A 12 PM
- TEMA: "Los neuro modelos de pensamiento del comprador inmobiliario"

12.

- PAIS: *PERÚ*
- PONENTE: MG.SC. JUAN CARLOS SANCHEZ MONTES DE OCA
- HORA: 12 M A 13 PM
- TEMA: "Mercado inmobiliario actual"

Cierre del evento

Carla H. Cipriani

DIRECTORA DE IMAGEN CPAIP

María Teresa Sedán –

***PRESIDENTA DE LA COMISION DE RELACIONES INTERINSTITUCIONALES**

II CONGRESO NACIONAL E INTERNACIONAL: IMPULSEMOS EL SECTOR INMOBILIARIO

Agradecemos a
Carlos PEREZ- NEWMAN
[@coaching.inmobiliario](#)
Ponente de España



II CONGRESO
"IMPULSEMOS
EL SECTOR INMOBILIARIO 2021"



¡Reserva tu Plaza Ahora!

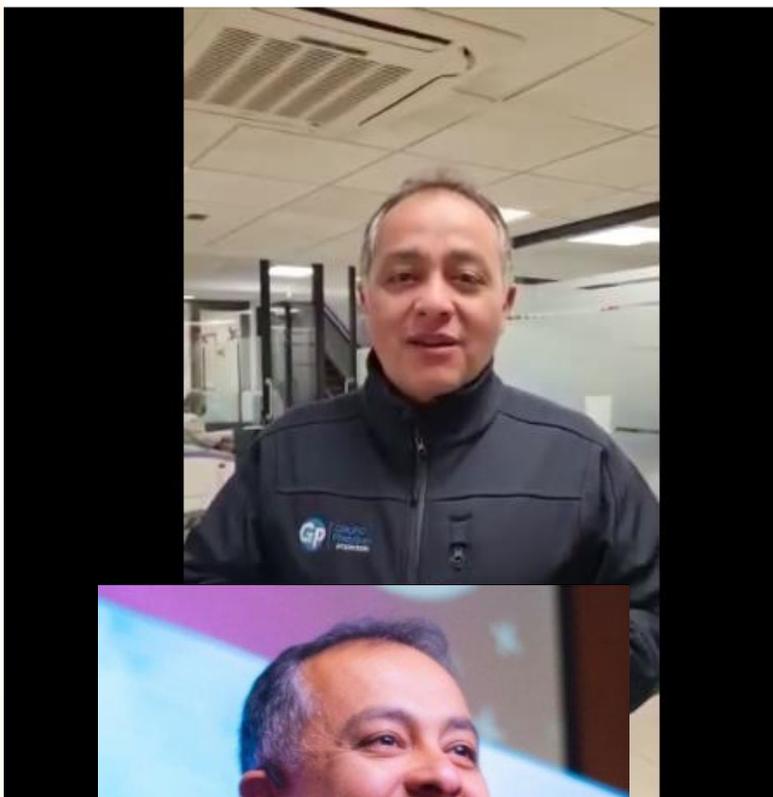


Colegio De Agentes Inmobiliarios Del Perú - Caip Perú

Publicado por Karina Cerna Risco · 9 de septiembre ·

Hoy contamos con la ponencia de nuestro amigo José Valdés,
ponente de Chile

- PAIS: *CHILE* 🇨🇱🇨🇱🇨🇱
- PONENTE: JOSE VALDÉS
- HORA: 12 M A 13 PM
- TEM... Ver más



Agradecemos a José Valdés
[@josevaldesc](#)

PONENTES DE COLOMBIA



Agradecemos a Fernando PARRA. Ponente de Colombia



**Agradecemos a Camilo LOBO
[@camilolobojuan](#)
Ponente de Colombia**



**Agradecemos a Diana Murillo
[@soydianamurillo](#)
Ponente de Colombia**

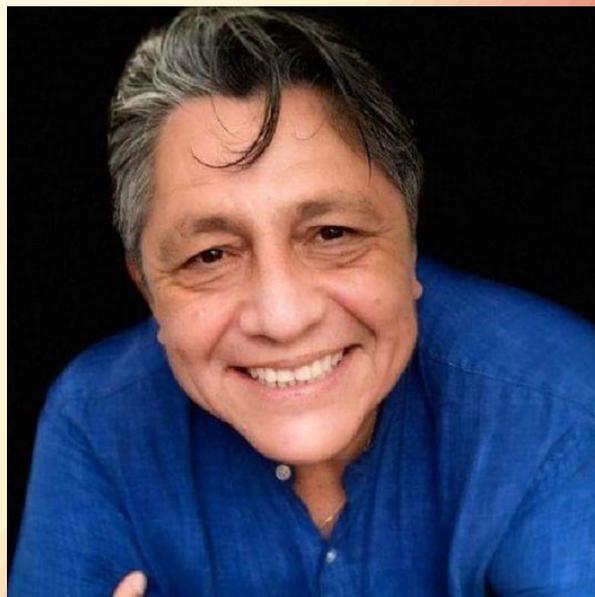
II CONGRESO NACIONAL E INTERNACIONAL: IMPULSEMOS EL SECTOR INMOBILIARIO

Agradecemos a nuestra Decana del
COLEGIO PROFESIONAL DE AGENTES
INMOBILIARIOS DEL PERÚ
[@karinacernar](#)



Agradecemos a Rodrigo Guizar
Ponente de México

Agradecemos a Oscar Márquez
[@j.oscar.marquez](#) – ponente de
México

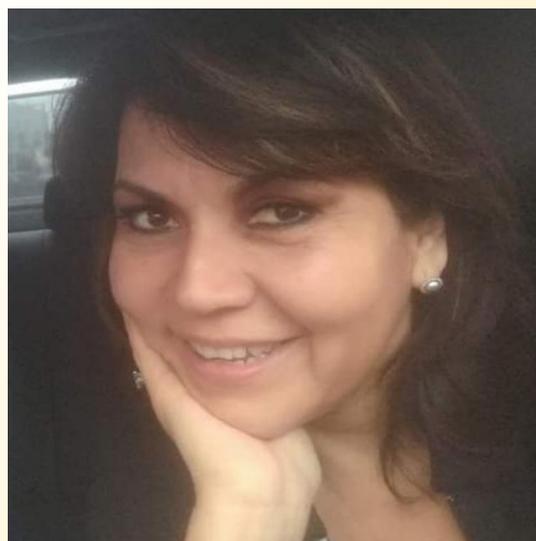


PONENTES DE PERÚ



**Agradecemos a Carlos Menza
Fernandes
@carlosmendozafernandes
Ponente del Perú**

**Agradecemos a Rocío Zumarán de
Pun, ponente del Perú**



**Agradecemos a Mg. Sc. Juan Carlos Sánchez
Montes de Oca, pasdecano del COLEGIO
PROFESIONAL DE AGENTES INMOBILIARIOS
DEL PERÚ**

II CONGRESO NACIONAL E INTERNACIONAL: IMPULSEMOS EL SECTOR INMOBILIARIO

Pierre Zerga , ponente representante de Perú

Nuestra mente está **diseñada**
para constantemente apuntar a
algo, **pensar** en algo y **analizar**
situaciones.



 Pierre Zerga - Neurosicoeducador & Master Coach en PNL & Master Coach avanzado & Master Coach en Hipnosis & Master Coach en TLT & Psicología Energética

Moisés Akerman, ponente representante de Perú

Concepto: ZOPA

COMPRADOR



PROPIETARIO



Vender
Al MEJOR PRECIO
En MENOR TIEMPO



Carli H. Cipriani

Excelente ponencia, ojalá podamos tenerlo en una próxima ocasión por más tiempo, mucho conocimiento, experiencia y sobre todo amor y pasión por el trabajo

II CONGRESO NACIONAL E INTERNACIONAL: IMPULSEMOS EL SECTOR INMOBILIARIO



II CONGRESO INTERNACIONAL
IMPULSEMOS EL SECTOR INMOBILIARIO
2021

Toma con dron gracias a Martín Aragonés Flores y Martín Camacho



TECNOLOGÍA DE PUNTA



Colegio De Agentes Inmobiliarios Del Perú - Caip Perú

Publicado por Karina Cerna Risco · 24 de octubre a las 11:53 ·



Toma con dron gracias a Martín Aragonés Flores y Martín Camacho





Toma con dron gracias a Martín Aragonés Flores y Martín Camacho



“II CONGRESO NACIONAL E INTERNACIONAL: IMPULSEMOS EL SECTOR INMOBILIARIO”



DESAYUNO DE NEGOCIOS EN EL EDIFICIO TIME



DESAYUNO DE NEGOCIOS EN EL EDIFICIO TIME





DESAYUNO DE NEGOCIOS EN EL EDIFICIO TIME, ponente Rocío Zumarán de Pun



DESAYUNO DE NEGOCIOS EN EL EDIFICIO TIME, ponente Rocío Zumarán de Pun



DESAYUNO DE NEGOCIOS EN EL EDIFICIO TIME



DESAYUNO DE NEGOCIOS EN EL EDIFICIO TIME





DESAYUNO DE NEGOCIOS EN EL EDIFICIO TIME, ponente Mg. Karina Cerna Risco



DESAYUNO DE NEGOCIOS EN EL EDIFICIO TIME, ponente Leonidas Bravo





DESAYUNO DE NEGOCIOS EN EL EDIFICIO TIME, ponente José Cavero



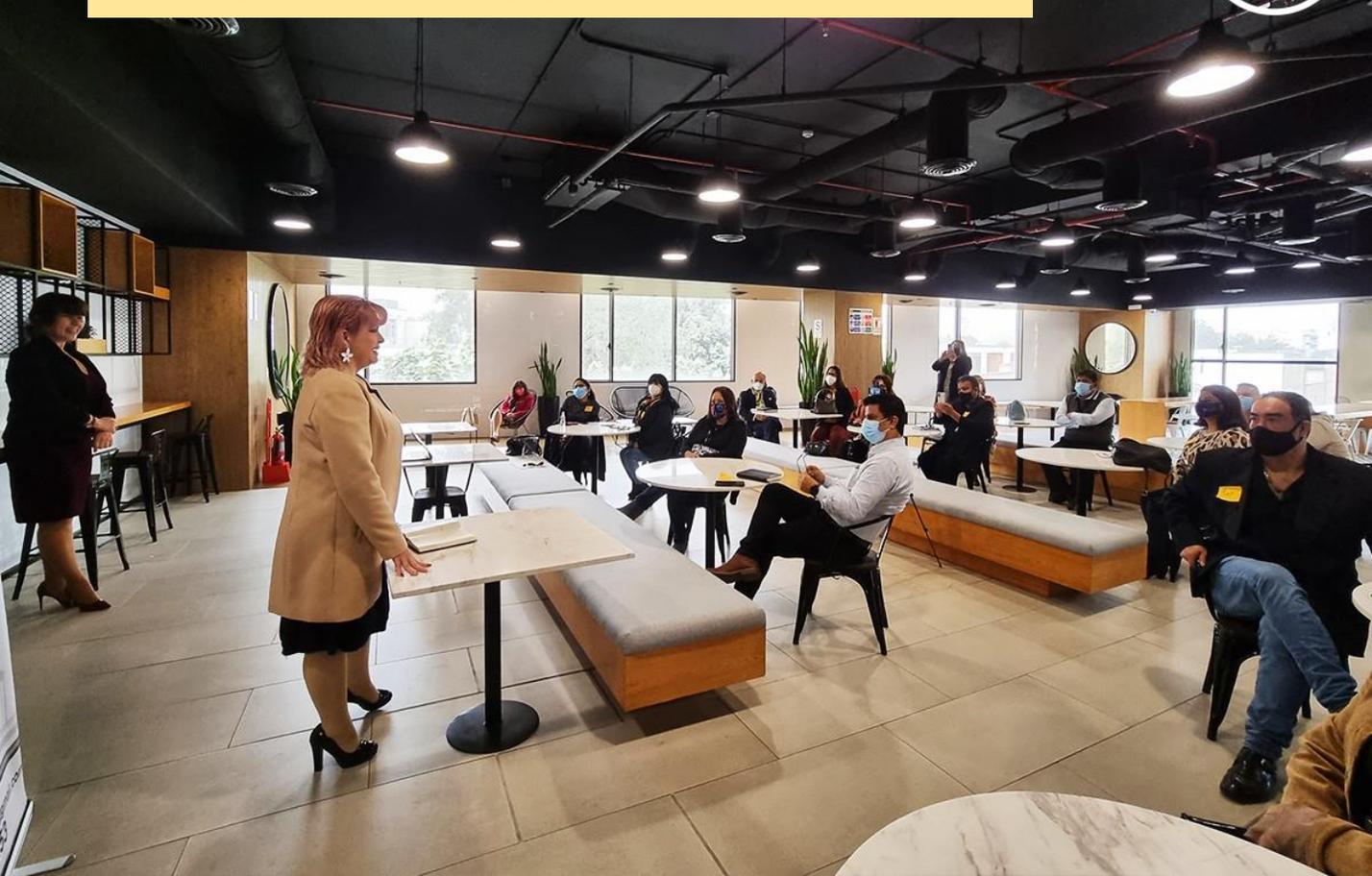
DESAYUNO DE NEGOCIOS EN EL EDIFICIO TIME, ponente José Cavero



DESAYUNO DE NEGOCIOS EN EL EDIFICIO TIME



DESAYUNO DE NEGOCIOS EN EL EDIFICIO TIME





DESAYUNO DE NEGOCIOS EN EL EDIFICIO TIME, gracias a Rocío Zumarán de Pun



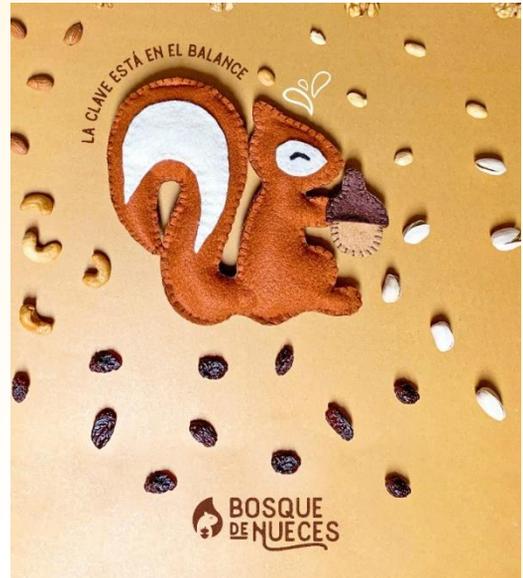
DESAYUNO DE NEGOCIOS EN EL EDIFICIO TIME, gracias a Rocío Zumarán de Pun



AUSPICIADORES



INVITADOS ESPECIALES Y AUSPICIADORES



LABOR SOCIAL



HUMANIZANDO LA PROFESIÓN

Nuestro socio Donet Calderón Vallejos sufrió un accidente y casi pierde la vista, los miembros del **COLEGIO PROFESIONAL DE AGENTES INMOBILIARIOS DEL PERÚ**, unidos nos pusimos a la brecha y colaboramos con nuestras oraciones, palabras de aliento y un granito de arena... !
Qué Dios te siga protegiendo estimado Héroe de Cajamarca, [Donet Calderon Vallejos](#)



Donet Calderon Vallejos

26 de agosto · 🌐

agradecer al COLEGIO DE AGENTES INMOBILIARIOS DEL PERÚ y a mi familia amigos y conocidos por su apoyo incondicional

MOMENTOS INOLVIDABLES





un 20 de abril del año 2013 nace nuestra institución. Juan Carlos Sánchez Montes de Oca, por sus dotes políticos salió elegido decano del CAIP.

ENTUSIASMADOS CREAMOS EL COLEGIO DE AGENTES INMOBILIARIOS DEL PERÚ



ENTUSIASMADOS CREAMOS EL COLEGIO DE AGENTES INMOBILIARIOS DEL PERÚ





Primeras promociones del CAIP

I CURSO DE INCORPORACIÓN AL COLEGIO DE AGENTES INMOBILIARIOS DEL PERÚ



#JUEVESINMOBILIARIOS



Nuestros "JUEVES INMOBILIARIOS" eran presenciales



AHORA NOS REUNIMOS POR ZOOM

RUEDA DE NEGOCIO



INMUEBLES EN EXCLUSIVA



SE VENDE

972 520 253

**AGENTE INMOBILIARIO
KARINA CERNA - PN° 3636**



SE ALQUILA

972 520 253

**AGENTE INMOBILIARIO
KARINA CERNA - PN° 3636**



Karina Cerna Risco | Agente inmobiliario independiente.

kajeer@hotmail.com

51972520253

EN VENTA

ESTRENO

Departamento Penthouse en Venta

Avenida de los Precursores 146, San Miguel, Peru

PRECIO DE VENTA

USD 230,000.00



Área Total
123.00 m²

Área Construida
68.00 m²

Antigüedad
34 Años

Habitaciones
2

Baños
1.0

Descripción

Hermoso departamento en estreno, ubicado en zona estratégica, al lado del Parque de las Leyendas, distrito de San Miguel.

Tiene una amplia terraza que puede ser utilizada para construir otro departamento.

Incluye el precio la venta de los aires para construir un sexto piso o duplex.

Avenida de los Precursores 146, San Miguel, Peru



Map data ©2021

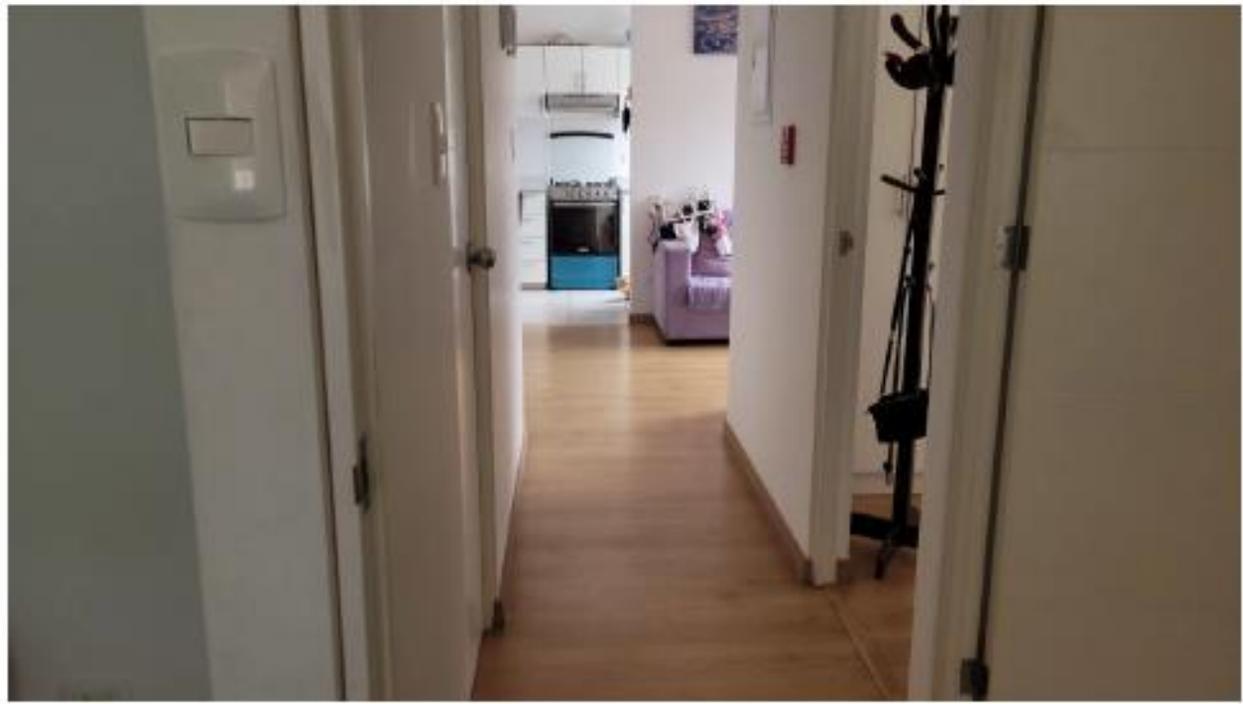
Fotos adicionales



Departamento en Alquiler

PEN 1,800.00

Calle los Gorriones 279, Chorrillos, Peru



- Area Total 62.00 m2
- Area Construida 62.00 m2
- Antigüedad 2 Años
- Habitaciones 3
- Baños 2.0

Descripción

Dirección: Los gorriones 279, departamento 406
Distrito Chorrillos
Habitaciones: 3
Area de terreno: 62 M2

Descripción : Hermoso departamento
Ubicado en zona residencial del distrito de Chorrillos
Con finos acabados, tiene gas CALIDDA y eso es un gran ahorro....!!!

Precio: s/1800
Teléfono: 972520253
Agente Inmobiliario KARINA CERNA
PN N° 3636
Correo: KAJECERI@HOTMAIL.COM
@-010<010<010<010<010<01

Calle los Gorriones 279, Chorrillos, Peru





Triplex de lujo en San Borja

- Código: 3148061
- Estado: Nuevo
- Localidad: Lima, Lima
- Zona: Este
- Área Terreno: 295 M2
- Área Construida: 295 M2
- Área Privada: 229 M2
- Valor Administración US\$780
- Alcoba: 3
- Baño: 3
- Garaje: 2
- Piso: 3
- Año construcción 2015
- Tipo de inmueble: Dúplex
- Tipo de negocio: Venta

Precio de venta

US\$690,000

Característica

- Balcón
- Baño en habitación principal
- Clósets
- Hall de alcobas
- Vista panorámica
- Zona de lavandería
- Acceso pavimentado

Detalles del inmueble

hermoso directiva hermos Hermoso triplex en chacarilla de lujo 3 habitaciones con baños incorporados cocina sala comedor

Contacto

karina cerna

Móvil: 972520253

Teléfono fijo:

kajeceri@hotmail.com



**711.47 HA EN CARRETERA
PANAMERICANA NORTE PREDIO
VALLE DEL CHIRA**



**SOCORRO LADINES. S.
AGENTE INMOBILIARIO
N° 7487- PN-MVCS**



**47 HA EN MÁNCORA -TUMBES
JUNTO A MARINA COAST**



MUNDO INMOBILIARIO L&B S.A.C

**SOCORRO LADINES. S.
AGENTE INMOBILIARIO
N° 7487- PN-MVCS**



FECHAS IMPORTANTES



FECHAS INPORTANTES



CELEBRAMOS

FELIZ DÍA DEL



AGENTE INMOBILIARIO



**Colegio Profesional
de Agentes Inmobiliarios
del Perú**

**7 de setiembre
del 2021**

En año 2007, el 7 de setiembre se promulga la ley N° 29080 "Ley de creación del registro de Agentes Inmobiliarios del Perú "

*Hoy celebramos nuestro día y quiero enviar un saludo a todos nuestros colegas a nivel nacional y principalmente, a nuestros más de 400 socios en el
COLEGIO PROFESIONAL DE AGENTES INMOBILIARIOS DEL PERÚ*

HIPERVÍNCULOS... INGRESA AQUÍ



PERÚ

Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento

Listado de Agentes Inmobiliarios Inscritos



gob.pe

Plataforma digital única del Estado Peruano

DIARIO OFICIAL DEL BICENTENARIO



El Peruano

FUNDADO EL 22 DE OCTUBRE DE 1825 POR EL LIBERTADOR SIMÓN BOLÍVAR



SBN

Superintendencia Nacional de Bienes Estatales



SERVICIO DE PUBLICIDAD REGISTRAL EN LÍNEA



PERÚ

Ministerio de Vivienda, Construcción y Saneamiento

GEOVISOR

sunarp

Superintendencia Nacional de los Registros Públicos



VISOR CARTOGRÁFICO

Ingresar »



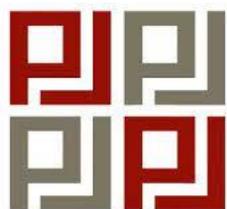
CATÁLOGO DE METADATOS

Ingresar »



CATÁLOGO DE MAPAS

Ingresar »



Instituto Metropolitano de Planificación



Colegio profesional de Agentes Inmobiliarios del Perú



EL "COLEGIO DE AGENTES INMOBILIARIOS DEL PERU" ESTÁ DEBIDAMENTE REGISTRADO EN SUNARP, CUENTA CON LA PARTIDA REGISTRAL N° 13130324 Y SE ENCUENTRA HABILITADO EN LA SUNAT CON EL N° 20557011219