

PROGRAMA FORMACIÓN



Agente Inmobiliario





ÁREA FORMATIVA INMOBILIARIA

Curso Especialista

PRESENTACIÓN

El curso de Gestor Inmobiliario ha sido concebido para dotar a los alumnos de los conocimientos teóricos y las técnicas necesarias para incorporarse activamente a una agencia inmobiliaria donde desarrollar su labor profesional o iniciar con garantías un proyecto empresarial en el ámbito de la gestión inmobiliaria.

El contenido de este curso está actualizado conforme a la legislación vigente y adaptado a las necesidades formativas que exige el Departament de Medi Ambient i Habitatge de la Generalitat para tener acceso al Registro de Agentes Inmobiliarios de Catalunya. Para realizarlo no se necesitan conocimientos previos, ni acreditar ninguna titulación.

El curso de Gestor Inmobiliario te capacita para trabajar como gestor, asesor y comercial en agencias inmobiliarias y como creador de una agencia inmobiliaria propia.

Agente Inmobiliario

DESTINATARIOS

El curso de Gestor Inmobiliario está dirigido a:

- Profesionales del sector interesados en completar su formación con el fin de perfeccionar su ejercicio profesional y/o incrementar las posibilidades de promoción laboral.
- Personas de cualquier tipo de procedencia académica decididas a formarse profesionalmente en el ámbito específico de la gestión inmobiliaria.

OBJETIVOS FORMATIVOS GENERALES

- Los objetivos formativos generales del programa del curso Gestor Inmobiliario son los siguientes:
- Interpretar el marco legal de la gestión inmobiliaria y las bases de los sistemas de valoración de inmuebles.
- Identificar las principales estrategias de marketing aplicadas al mercado inmobiliario.
- Aplicar las técnicas de la gestión inmobiliaria para su aplicación en el ámbito profesional.

PROGRAMA DEL CURSO

MÓDULO 1. DERECHO PRIVADO INMOBILIARIO

- Introducción al Derecho. El Derecho Inmobiliario y la Vivienda en la Constitución Española.
- Teoría General de los Contratos.
- Ley de Arrendamientos Urbanos.
- Los arrendamientos rústicos.
- Propiedad Horizontal. Régimen General.
- Derecho Hipotecario Inmobiliario. Protección de deudores hipotecarios sin recursos.
- Derecho Registral Inmobiliario.
- El Leasing Inmobiliario.
- El Derecho de Aprovechamiento por turno de bienes inmuebles de uso turístico. Las urbanizaciones privadas.

MÓDULO 2. DERECHO PÚBLICO INMOBILIARIO

- Introducción al Derecho Urbanístico.
- Propiedad inmobiliaria.
- Planeamiento urbanístico. La ejecución del Planeamiento.
- Viviendas de protección.
- Viviendas de protección oficial. Financiación.
- La expropiación forzosa.
- Inversiones inmobiliarias internacionales.

MÓDULO 3. DERECHO PROFESIONAL INMOBILIARIO

- Regulación de la intermediación inmobiliaria.
- Jurisprudencia relativa a la liberalización de la gestión inmobiliaria.
- Relaciones con los clientes. La negociación.
- El Contrato de Mandato.
- Algunas cuestiones particulares.
- Contrato de compraventa.
- Diferentes modos de adquirir la propiedad.
- Las arras.
- La responsabilidad penal en el Derecho Inmobiliario.
- La Ordenación de la Edificación.

MÓDULO 4. DERECHO TRIBUTARIO

- El Derecho Tributario y sus fuentes.
- La aplicación del Derecho Financiero.
- El poder financiero.
- Ingresos de Derecho Público y Privado.
- La Justicia Tributaria.
- El hecho imponible. El sujeto pasivo.
- La cuantificación de la deuda tributaria.
- La extinción de la obligación tributaria.
- Procedimientos y reclamaciones tributarias.
- Revisión de los actos administrativos tributarios.
- Las infracciones tributarias.
- Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
- El Impuesto sobre el Patrimonio.
- Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones.
- El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
- El Impuesto sobre el Valor Añadido.
- El Impuesto sobre Bienes Inmuebles.
- El Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras.
- El Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana.
- El Impuesto sobre Actividades Económicas.
- Aspectos tributarios de la transmisión de inmuebles.

MÓDULO 5. TÉCNICAS DE GESTIÓN INMOBILIARIA

- La contabilidad.
- Actividad inmobiliaria y el Plan General Contable.
- Los títulos de crédito.
- La letra de cambio.
- Los documentos mercantiles.
- Economía general.
- Informática aplicada a la gestión inmobiliaria.
- La selección de personal en la gestión inmobiliaria.

Agente Inmobiliario

MÓDULO 6. VALORACIÓN DEL SUELO

- Introducción a la valoración inmobiliaria.
- El método analítico o de capitalización.
- El método comparativo.
- El método del coste.
- La valoración del suelo.
- La valoración de locales comerciales.
- Conceptos básicos de edafología.

MÓDULO 7. VALORACIONES HIPOTECARIAS

- El derecho real de hipoteca.
- El elemento subjetivo de la hipoteca.
- El elemento objetivo de la hipoteca.
- Las hipotecas voluntarias.
- Las obligaciones que pueden ser garantizadas por hipoteca.
- Las vicisitudes del crédito hipotecario.
- Las acciones en la ejecución hipotecaria.
- La valoración a efectos hipotecarios.

- El Informe de Valoración.
- Contratos bancarios. Los créditos.
- El préstamo hipotecario.
- La subrogación de hipotecas.
- La casuística en el mercado.

MÓDULO 8. MARKETING INMOBILIARIO

- Evolución del concepto de marketing.
- Introducción al marketing inmobiliario.
- Planificación estratégica de marketing.
- Plan de Marketing Inmobiliario.
- Conocer la competencia: estudio de la oferta.
- Conocer la demanda.
- Introducción a la comercialización.
- La publicidad inmobiliaria.
- La estructura comercial.
- La venta.
- Marketing de relaciones.



COSTE DEL CURSO



FORMA DE PAGO	INSCRIPCIÓN	MENSUALIDADES	CANTIDAD	TOTAL
CONTADO	850 EUROS	-	-	850 EUROS
OPCIÓN A	450 EUROS	1	450 EUROS	900 EUROS
OPCIÓN B	450 EUROS	2	250 EUROS	950 EUROS



927 22 27 78
www.novis.es
soporte@novis.es

