

# Dirección y Gestión de Agencias Inmobiliarias





# Dirección y Gestión de Agencias Inmobiliarias

## DESTINATARIOS

El curso de Dirección y Gestión de Agencias Inmobiliarias está dirigido a:

Propietarios de agencias inmobiliarias que deseen recibir una formación específica en dirección dentro del sector inmobiliario.

Profesionales del sector interesados en ampliar su formación e incrementar las posibilidades de promoción laboral.

Personas que deseen recibir la capacitación necesaria para poner en marcha una agencia inmobiliaria y saber cómo gestionarla.

## OBJETIVOS FORMATIVOS GENERALES

Los objetivos formativos generales del programa del curso Dirección y Gestión de Agencias Inmobiliarias son los siguientes:

- Identificar las estrategias y los instrumentos básicos para organizar y dirigir una agencia de comercialización de inmuebles.
- Llevar a cabo la gestión económica y del personal de una agencia inmobiliaria.
- Interpretar el entorno legal de la gestión de una agencia inmobiliaria (como empresa) y de la gestión inmobiliaria en sí misma (como profesión).



## ÁREA FORMATIVA INMOBILIARIA Curso Especialista

### PRESENTACIÓN

El curso de Dirección y Gestión de Agencias Inmobiliarias de Novis proporciona al alumno las herramientas necesarias, tanto organizativas como económicas, para la dirección y creación de agencias inmobiliarias.

El director y gestor inmobiliario deberá ser capaz de elegir la mejor forma de financiación para efectuar las inversiones más certeras y rentables, así como tener en cuenta la adecuada gestión del personal que tenga a su cargo.

El contenido de este curso está actualizado conforme a la legislación vigente

## PROGRAMA DEL CURSO

### MÓDULO 1. DERECHO CIVIL

- Derecho de la persona física
- El contrato
- Los derechos reales
- El derecho de propiedad

### MÓDULO 2. DERECHO MERCANTIL

- Tipos de sociedades mercantiles
- El contrato mercantil
- Publicidad del empresario y de la empresa
- Ley Concursal

### MÓDULO 3. ANÁLISIS CONTABLE Y FINANCIERO

- Contabilidad básica de la empresa
- Fuentes de financiación
- Política de inversión
- Presupuesto de Tesorería
- Contabilidad aplicada a la actividad inmobiliaria

### MÓDULO 4. CONTABILIDAD PARA AGENCIAS INMOBILIARIAS

- Principios contables
- El proceso contable y la planificación contable
- El Plan General de Contabilidad
- Normas de elaboración de las cuentas anuales
- Modelo de las cuentas anuales abreviadas
- Normas de registro y valoración
- Supuestos de Contabilidad General

### MÓDULO 5. DERECHO TRIBUTARIO

- Bloque I: teoría general de los tributos
- El Derecho Tributario
- Las fuentes del Derecho Tributario
- 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 6. RECURSOS HUMANOS EN LA AGENCIA INMOBILIARIA**

- La comunicación en las organizaciones
- La motivación
- Elementos y características de la organización
- Planificación y gestión integrada de los Recursos Humanos
- La gestión del tiempo
- La cultura y el clima organizacional
- Análisis, descripción y valoración de los puestos de trabajo
- Política de empresa y selección de personal
- Estilos de dirección y liderazgo
- El trabajo en equipo
- Técnicas de conducción de reuniones
- Cómo dirigir reuniones de trabajo
- La negociación
- La formación en la empresa
- Relaciones laborales y administración de personal

#### **MÓDULO 7. GESTIÓN DE NÓMINAS**

- Fuentes reguladoras del salario
- Concepto legal de salario
- Percepciones económicas extrasalariales
- Modalidades del salario
- Estructura del salario
- Pago del salario
- Salario bruto y salario neto
- Las cotizaciones
- Salario y Seguridad Social
- Fiscalidad del salario y de las percepciones económicas extrasalariales
- Principios de aplicación en materia salarial

#### **MÓDULO 8. DERECHO INMOBILIARIO**

- Ley de Arrendamientos Urbanos
- Los arrendamientos rústicos
- Propiedad Horizontal. Régimen General
- Introducción a la Ley sobre el Régimen del Suelo y Ordenación Urbana
- Introducción a la Ley de Costas

#### **MÓDULO 9. 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
- Selección de personal en la gestión Inmobiliaria

#### **MÓDULO 10. MARKETING INMOBILIARIO**

- Evolución del concepto de marketing
- 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

***El curso de Director y Gestión de Agencias Inmobiliarias te capacita para trabajar como director gerente de una agencia o empresa inmobiliaria, como director de oficina de una agencia o empresa inmobiliaria o como responsable de una franquicia inmobiliaria.***

# 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**

