INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso Superior en Intermediación Inmobiliaria: Compraventa y Arrendamiento

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

Curso Superior en Intermediación Inmobiliaria: Compraventa y Arrendamiento

duración total: 120 horas ***horas teleformación:*** 60 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Esta formación dota al alumnado del conocimiento técnico y práctico demandado en el ámbito de la intermediación inmobiliaria. El conocimiento económico y jurídico del entorno de los bienes inmuebles aportará un conocimiento práctico y cotidiano de la materia, que le permitirá desarrollar profesionalmente y con solvencia las funciones relacionadas con la intermediación inmobiliaria. El desarrollo profesional de estas funciones requiere de una formación especializada y una puesta al día constante que permitan asesorar de forma correcta.
INEAF apuesta por el presente curso, destacado por un elenco de ejercicios prácticos completos, un contenido actualizado y revisado, que se apoya en todo momento en material jurisprudencial en forma de recursos.

+ Información Gratis

a quién va dirigido

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Conocer el abanico de procedimientos contractuales.
- Diferenciar los contratos y sus peculiaridades.
- Aprender las técnicas y métodos del intermediador inmobiliario.
- Adquirir la capacidad de desarrollar soluciones a los problemas relacionados con la intermediación.
- Alcanzar conocimientos suficientes para poder asesorar en materia inmobiliaria.

para qué te prepara

Formación eminentemente práctica en la que se desarrollarán las habilidades fundamentales dentro del ámbito de la intermediación inmobiliaria que permitirán un asesoramiento eficiente en compraventa y arrendamiento de bienes inmuebles. La especialización profesional se pondrá de manifiesto a través del aprendizaje basado en situaciones reales, consiguiendo el ejercicio profesional con garantías suficientes en la gestión inmobiliaria.

salidas laborales

Agente de la Propiedad Inmobiliaria, Administrador de finca, Captador inmobiliario, Broker inmobiliario, Técnico de venta inmobiliaria, Agente comercial inmobiliario, Asesor inmobiliario.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en
Granada, a (día) de (mes) de (año)

La direccion General — Firma del alumno/a

MARIA MORENO HIDALGO — Sello — NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro equipo docente y un tutor especializado harán un seguimiento exhaustivo, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Intermediación Inmobiliaria: Compraventa y Arrendamiento'

- Guia didáctica

profesorado y servicio de tutorías

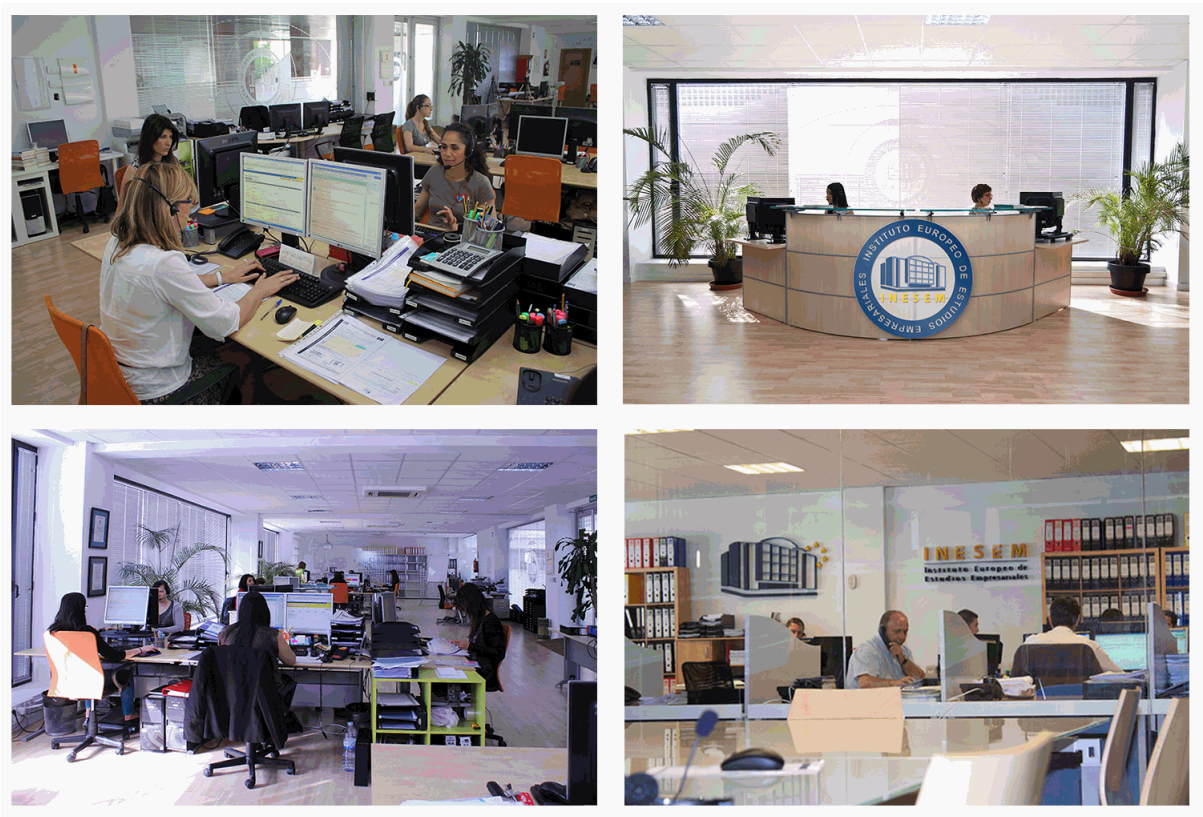
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio.
Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional.
Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail**: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono**: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual**: El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

+ Información Gratis

programa formativo

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA RELACIÓN JURÍDICA INMOBILIARIA

1.Introducción: Importancia económica y jurídica
2.El sector inmobiliario español en el entorno europeo
3.Relación jurídica entre intermediador y cliente
    1.- El contrato de intermediación inmobiliaria
    2.- El contrato de mandato
    3.- El contrato de arrendamiento de servicios
    4.- Contrato de mediación o corretaje
    5.- La nota de encargo
4.La figura del consumidor
    1.- Normativa
    2.- Figura del consumidor en el ámbito inmobiliario
5.Ejercicio práctico resuelto. Realizar nota de encargo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA ACTIVIDAD PROFESIONAL EN EL ÁMBITO INMOBILIARIO I

1.El Agente de la Propiedad Inmobiliaria (API)
2.Normativa
3.Ingreso en la profesión
4.Colegio profesional
    1.- Requerimientos
    2.- Fianza
    3.- Oposición a la colegiación
    4.- Situación colegial
    5.- Régimen disciplinario
5.Aspectos laborales de la profesión
    1.- Despliegue de efectos
    2.- Garantías ad personam
    3.- Organización del trabajo
    4.- Grupos profesionales
    5.- Jornada, permisos, vacaciones y excedencias
6.Características del API
7.Estrategias y técnicas para la compraventa
8.Marketing
9.Código deontológico y de conducta profesional del API
    1.- Código Deontológico y de Conducta Profesional del Agente de la Propiedad Inmobiliaria
    2.- Código Deontológico Europeo para Profesionales Inmobiliarios
10.Ejercicio práctico resuelto. Rescisión de contrato por violación de la exclusividad

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA ACTIVIDAD PROFESIONAL EN EL ÁMBITO INMOBILIARIO II

1.Otros profesionales del sector inmobiliario
2.Administrador de fincas
3.Captador inmobiliario
4.Broker inmobiliario
5.La intermediación inmobiliaria en Cataluña
6.Ejercicio práctico resuelto. Honorarios del captador inmobiliario

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARCO JURÍDICO DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

1.Los Derechos reales
    1.- Concepto y caracteres
    2.- La posesión

+ Información Gratis

3.- Análisis de los derechos reales limitativos del dominio
2.Derechos personales sobre bienes inmuebles
1.- Los arrendamientos urbanos
2.- Los arrendamientos rústicos
3.- El contrato de aparcería
3.El derecho real de hipoteca inmobiliaria
1.- Caracteres y requisitos
2.- Elementos personales, reales y formales
3.- La hipoteca inversa
4.Protección de datos en el ámbito inmobiliario
1.- Código Tipo del Sector de la Intermediación Inmobiliaria
5.Ejercicio práctico resuelto. Contrato de aparcería

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FUNDAMENTOS JURÍDICOS DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

1.La propiedad y el dominio
1.- Concepto y terminología
2.- Clases de Propiedad
3.- Limitaciones del dominio
4.- Modos de adquirir y de perder la propiedad
2.Las plazas de garaje
3.La propiedad horizontal
1.- Régimen legal
2.- Constitución del régimen de propiedad horizontal
3.- La comunidad de propietarios, órganos, acuerdos de la junta
4.El aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico
5.La ley de ordenación de la edificación
6.Ejercicio práctico resuelto. Conceptos elementales: Derechos sobre los bienes inmuebles

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO INMOBILIARIO REGISTRAL

1.Concepto, naturaleza jurídica, caracteres y contenido
2.La publicidad registral: naturaleza jurídica, objeto y fines
3.El Registro de la propiedad
1.- La finca como objeto del registro
2.- La inmatriculación
3.- Situaciones inscribibles
4.- Títulos inscribibles
5.- Situaciones que ingresan en el registro
6.- Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el registro de la propiedad
4.Ejercicio práctico resuelto. Solicitud de expediente de dominio

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA I

1.Importancia económica y jurídica
2.Concepto y caracteres del contrato
3.Contratos análogos
1.- Cesión de derechos
2.- Permuta
3.- Cesión en pago: Dación en pago y Dación para pago
4.- Leasing: arrendamiento financiero
5.- Negocio fiduciario
6.- Aportación de un inmueble a una sociedad
7.- Cesión en posesión de Viviendas de Protección Oficial
4.Sujetos de la compraventa
1.- Conceptos previos

2.- Personas físicas
3.- Personas jurídicas
5.Objeto de la compraventa: el bien inmueble
6.Causa de la compraventa inmobiliaria
7.Forma y perfección de la compraventa inmobiliaria
8.El precio de la compraventa inmobiliaria
9.Obligaciones del vendedor
1.- Entrega
2.- Saneamiento
3.- Licencia de primera ocupación
4.- Hipoteca pendiente
5.- Notificaciones relativas a la Propiedad Horizontal
6.- Documentos de obra ejecutada
7.- Certificación de eficiencia energética
10.Obligaciones del comprador
1.- El pago del precio
2.- El pago de los intereses
3.- El lugar de entrega
4.- Resolución del contrato
5.- Garantías en el pago: aval, reserva de dominio, pacto comisorio e hipoteca
11.Problema de la propiedad en supuestos de doble venta
1.- Inmuebles inscritos en el Registro
2.- Inmuebles no inscritos en el Registro
12.Ejercicio práctico resuelto. El contrato de compraventa

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA II

1.Trámites previos a la compraventa
2.Modelos de contrato
1.- Contrato de compraventa de bienes inmuebles
2.- Contrato de arras o señal
3.- Contrato de opción de compra
4.- Promesa de compra y venta
5.- Contratos relacionados con la construcción de edificios
3.Modelos de precontrato
1.- Contrato privado de compraventa entre particulares con entrega de arras o señal
2.- Contrato privado de compraventa entre particulares con entrega de anticipo del precio sin constituir arras o se
3.- Contrato de promesa de compraventa
4.Ejercicio práctico resuelto. El contrato de promesa de compraventa

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO I

1.Concepto y características el contrato de arrendamiento
2.Elementos del contrato
3.Normativa reguladora
4.Derechos y deberes del arrendatario
5.El subarriendo
6.Obligaciones del arrendador
7.Enajenación de la cosa arrendada
8.El juicio de desahucio
9.Ejercicio práctico resuelto. Contrato de Arrendamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO II

1.La legislación especial sobre arrendamientos urbanos
2.Tipos de contratos de arrendamientos urbanos

+ Información Gratis

3.Contrato de arrendamiento de vivienda
4.Duración del contrato: prórrogas
5.La renta
6.La fianza
7.Obras de conservación y mejora
8.Cesión del arrendamiento
9.La subrogación en el contrato de arrendamiento
10.Extinción del arrendamiento
11.Indemnización al arrendatario
12.Régimen transitorio de los contratos anteriores al 09/05/85 (Decreto Boyer)
13.Ejercicio práctico resuelto. Resolución del contrato de arrendamiento