



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso Superior en Gestión Inmobiliaria

+ Información Gratis

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

Curso Superior en Gestión Inmobiliaria

duración total: 200 horas

horas teleformación: 100 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

El Sector Inmobiliario ha sido una de las grandes potencias de nuestro país. Tras la Crisis Económica, este sector está resurgiendo de nuevo y, por ello, con los conocimientos de este Curso, adquirirás la competencia necesaria para crear tu propia empresa o prestar tu asesoramiento a las nuevas entidades inmobiliarias y lograrás hacerte un hueco en el mercado inmobiliario.



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 Procedimiento del Registro de la Propiedad.
- Aprender sobre lo relativo a los Derechos Reales.
- Estudiar los contratos de Arrendamiento, Compraventa, etc.
- Planificar una adecuada gestión financiera de la Inmobiliaria.

para qué te prepara

Los profesionales que cursen el Curso Superior en Gestión inmobiliaria obtendrán una formación específica en la gestión de entidades inmobiliarias, así como los conocimientos prácticos necesarios para convertirte en uno de los grandes profesionales del sector.

salidas laborales

Lleva a la práctica los conocimientos adquiridos en este curso, donde podrás optar a los siguientes puestos:- Agente Inmobiliario.- Crear tu propia empresa inmobiliaria y planificar tú mismo la gestión.- Prestar un asesoramiento profesional y completo a las principales inmobiliarias.

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 dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

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 'Introducción a la Gestión Inmobiliaria. Derecho y Regulación'
- Manual teórico 'Introducción al Mercado Inmobiliario y Financiero'

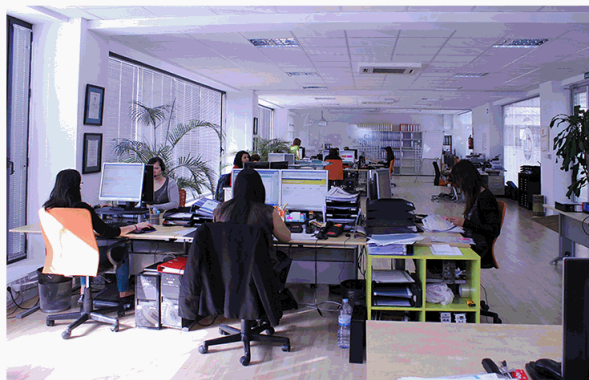


profesorado y servicio de tutorías

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 disponer de toda su documentación



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

programa formativo

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN INMOBILIARIA. DERECHO Y REGULACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTOS INTRODUCTORIOS DE LA GESTIÓN INMOBILIARIA

- 1.Repercusión jurídica y económica
- 2.El técnico gestor inmobiliario
- 3.El mandato
- 4.Arrendamiento de servicios
- 5.Regulación jurídica del corretaje y la mediación
- 6.Aspectos relevantes de la nota de encargo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL DERECHO REAL DE PROPIEDAD Y LOS DERECHOS REALES LIMITATIVOS DE DOMINIO

- 1.Aspectos introductorios al Derecho inmobiliario
- 2.Aspectos fundamentales del derecho de propiedad
- 3.El derecho de propiedad en la Constitución Española
- 4.El derecho de usufructo
- 5.El derecho real de servidumbre
- 6.Derechos reales limitativos de dominio
- 7.Problemas de vecindad
- 8.Tipos de propiedad inmobiliaria: propiedad urbana y propiedad rústica
- 9.Los tipos de suelo
- 10.Las restricciones y los derechos derivados
- 11.Restricciones y limitaciones de las parcelaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA COMPRAVENTA (I)

- 1.La tramitación de la compraventa
- 2.Aspectos fundamentales del contrato de arras
- 3.Concepción jurídica del contrato de opción de compra
- 4.Las promesas de compra y de venta
- 5.Tipos de precontratos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA COMPRAVENTA (II)

- 1.Repercusión jurídica y económica de la compraventa
- 2.Concepción y caracteres de la compraventa
- 3.Los sujetos intervinientes en la compraventa
- 4.Concepción jurídica del objeto de compraventa: cosa por precio
- 5.La perfección del contrato de compraventa
- 6.Deberes y obligaciones del vendedor: la entrega y el saneamiento
- 7.Deberes y obligaciones del comprador: pago del precio y de los intereses
- 8.Tipos de contratos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FUNDAMENTOS TEÓRICOS DEL DERECHO INMOBILIARIO Y EL DERECHO REGISTRAL

- 1.Concepción, caracteres y contenido del Derecho inmobiliario y registral
- 2.Principio de publicidad registral
- 3.El registro de la propiedad

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA INSTITUCIÓN DEL REGISTRO DE LA PROPIEDAD

- 1.Institución registral: el Registro de la propiedad
- 2.Objeto del registro
- 3.Concepción jurídica de la inmatriculación
- 4.Situaciones inscribibles
- 5.Títulos inscribibles
- 6.Situaciones que ingresan en el registro

7.Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el Registro de la Propiedad

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PROCESO Y PROCEDIMIENTO DEL REGISTRO

- 1.Fundamentos teóricos del asiento de presentación
- 2.Calificación en el Registro de la Propiedad
- 3.La inscripción registral
- 4.Concepción jurídica de la fe pública registral
- 5.Concepción de las anotaciones preventivas
- 6.Otras figuras jurídicas registrales: los asientos

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA HIPOTECA COMO DERECHO REAL DE GARANTÍA

- 1.Fundamentos jurídicos de los derechos reales de garantía
- 2.Concepción jurídica de la hipoteca inmobiliaria
- 3.Sujetos intervinientes de la hipoteca inmobiliaria
- 4.Constitución del derecho real de garantía de la hipoteca
- 5.El objeto del derecho real de garantía de la hipoteca
- 6.La obligación garantizada de la hipoteca
- 7.Extinción del derecho real de garantía de hipoteca

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL ARRENDAMIENTO (I)

- 1.Concepción y caracteres del contrato de arrendamiento
- 2.Elementos fundamentales del arrendamiento
- 3.La normativa vigente en materia de arrendamientos
- 4.Obligaciones y derechos para el arrendatario
- 5.Concepción jurídica del subarriendo
- 6.Los deberes del arrendador
- 7.Aspectos fundamentales de la enajenación de la cosa arrendada
- 8.La extinción del contrato de arrendamiento
- 9.Concepción jurídica del desahucio

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL ARRENDAMIENTO (II)

- 1.Legislación específica en materia de arrendamientos urbanos
- 2.Clasificación de los contratos de arrendamientos urbanos
- 3.Fundamentos jurídicos del arrendamiento de vivienda
- 4.Aspectos clave del contrato de arrendamiento: duración y prórroga
- 5.Concepción jurídica de la renta
- 6.Obras de conservación y mejora
- 7.Obras de conservación y mejora
- 8.La concepción jurídica de la cesión y el subarriendo
- 9.Regulación de la subrogación en el contrato de arrendamiento
- 10.Especialidad de la extinción del contrato de arrendamiento urbano
- 11.Regulación jurídica de la indemnización del arrendatario
- 12.Especial referencia al régimen transitorio, Decreto Boyer

UNIDAD DIDÁCTICA 11. EL ARRENDAMIENTO (III)

- 1.Regulación del arrendamiento para uso distinto a la vivienda
- 2.Concepción jurídica de la cesión, subarriendo y subrogación
- 3.Aspectos fundamentales de la duración del contrato
- 4.Concepción jurídica de la renta
- 5.Concepción jurídica de las obras de conservación y mejora
- 6.La ordenación jurídica de las obras de conservación y mejora
- 7.Especialidad de la extinción del contrato de arrendamiento para uso distinto a la vivienda
- 8.Regulación jurídica de la indemnización del arrendatario
- 9.Viscitudes los contratos de arrendamiento, su régimen transitorio

MÓDULO 2. INTRODUCCIÓN AL MERCADO INMOBILIARIO Y FINANCIERO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. CONCEPTOS ECONÓMICOS BÁSICOS

- 1.Economía
- 2.Problemas fundamentales en un sistema económico
- 3.Mercado y precios: leyes de oferta y demanda

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MERCADO INMOBILIARIO Y DISTRIBUCIÓN INMOBILIARIA

- 1.El sector inmobiliario
- 2.Características del mercado inmobiliario
- 3.La agencia inmobiliaria
- 4.Posicionamiento y estrategia de la agencia inmobiliaria en el mercado local

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES

- 1.La función de la prospección del mercado inmobiliario
- 2.Rutas de prospección
- 3.Técnicas de localización de inmuebles:
- 4.Calificación de los prospectos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. AUGE Y CRISIS DEL SECTOR INMOBILIARIO RECIENTE

- 1.Sector inmobiliario reciente
- 2.Crisis financiera y el sector inmobiliario Antecedentes
- 3.Evolución del mercado inmobiliario
- 4.Financiación inmobiliaria en Europa
- 5.Auges inmobiliarios en España: análisis comparativo
- 6.Intervención pública en el mercado inmobiliario Español
- 7.Consideraciones sobre la política de vivienda en España: eficiencia y equidad

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL SISTEMA FINANCIERO

- 1.Conceptos básicos
- 2.Elementos del sistema financiero
- 3.Estructura del sistema financiero
- 4.La financiación pública

UNIDAD DIDÁCTICA 6. PLANIFICACIÓN FINANCIERA

- 1.Introducción
- 2.Plan de inversiones y financiación a largo plazo
- 3.Balances de situación previsionales a largo plazo
- 4.Cuentas de resultados previsionales a largo plazo
- 5.Presupuesto de tesorería a largo plazo

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL MERCADO DE CAPITAL

- 1.Concepto y características generales
- 2.Comisión nacional del mercado de valores
- 3.El mercado primario de valores
- 4.Los mercados secundarios de valores
- 5.Las bolsas de valores

UNIDAD DIDÁCTICA 8. SISTEMAS DE GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

- 1.Características de los sistemas de gestión inmobiliaria
- 2.Sistemas de organización y archivo de la información captada
- 3.El trabajo en red inmobiliaria:
- 4.Otras iniciativas emergentes en la gestión comercial inmobiliaria

