



Formación
Online

600 horas



Gestión Inmobiliaria

Comercio y *Marketing*

Cursos profesionales |



www.ceiforestudios.com



Curso profesional

El Curso Superior en **Gestión Inmobiliaria** está especialmente indicado para los profesionales del sector inmobiliario que deseen ampliar y actualizar sus conocimientos, así como para todas aquellas personas que buscan iniciarse en una profesión en alza.

Las nuevas exigencias normativas hacen especial énfasis en la necesidad de acreditar un determinado nivel de formación en relación con la materia inmobiliaria.

Nuestro programa le aportará sólidos conocimientos acerca de las técnicas de gestión inmobiliaria más actuales, desde una perspectiva eminentemente práctica.

informacion@ceiforestudios.com 918 277 096/ +34 653 290216

Índice

I.	¿Cuáles son los requisitos?	04
II.	Temario abreviado	04
III.	Temario	05 - 10
IV.	Metodología	12
V.	Prácticas de empresa	13
VI.	Salidas Profesionales	13

¿Cuáles son los requisitos?



Se recomienda tener conocimientos previos del sector, aunque no son necesarios.

Temario abreviado

- Introducción a la gestión inmobiliaria.
- Valoraciones Inmobiliarias I.
- Derecho Inmobiliario.
- Valoraciones Inmobiliarias II.
- Marketing Inmobiliario.

Temario

Parte 1: Introducción

- Importancia económica y jurídica: la profesión de técnico en gestión inmobiliaria.
- Contrato de mandato.
- Contrato de arrendamiento de servicios.
- Contrato de mediación o corretaje.
- Modelo de nota de encargo.

Parte 2: Valoraciones Inmobiliarias

TEMA 1 - LA VALORACIÓN INMOBILIARIA

- 1.1 Concepto de bien inmueble.
- 1.2 La teoría del valor.
- 1.3 La tasación inmobiliaria.

TEMA 2 - EL SUELO. REGULACIÓN URBANÍSTICA

- 2.1 Derecho de propiedad, suelo y clasificación del suelo.
- 2.2 El catastro.
- 2.3 Registro de la propiedad.
- 2.4 Anexo: Ley 6/1998, de 13 de abril, sobre régimen del suelo y valoraciones.

TEMA 3: VALORACIONES REGULADAS

- 3.1 Valor catastral.
- 3.2 Procedimiento de valoración colectiva.
- 3.3 Bienes de características especiales.
- 3.4 Anexo: normativa aplicable.

TEMA 4: EL INFORME DE VALORACIÓN

- 4.1 Concepto y finalidades.
- 4.2 Descripción económico jurídica del inmueble.
- 4.3 Estudios y análisis de mercado.
- 4.4 Anexo: Orden del Ministerio de Economía y Hacienda ECO 805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de bienes inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras.

Parte 3: Derecho Inmobiliario

TEMA 1: LOS DERECHOS REALES

- 1.1 Clases de Derechos Reales.
- 1.2 Derechos Reales definitivos y Derecho Real provisional: la posesión.
- 1.3 Ciclo de vida de los derechos reales.
- 1.4 Usucapión. Conceptos generales .
- 1.5 Ideas generales sobre extinción y pérdida de los derechos reales.
- 1.6 Derecho de propiedad.
- 1.7 Usufructo.

- 1.8 Servidumbre.
- 1.9 Las relaciones de vecindad.
- 1.10 Limitaciones del dominio.

TEMA 2: LA COMPRAVENTA

- 2.1 Concepto y características.
- 2.2 Modelo de contrato de compraventa.
- 2.3 Contrato de arras.
- 2.4 Opción de compra.
- 2.5 Precontrato.
- 2.6 Hipoteca: Decreto de 8 de febrero de 1946, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley Hipotecaria (incluye últimas modificaciones 06/2013).

TEMA 3: PROCEDIMIENTO REGISTRAL

- 3.1 Concepto de procedimiento registral.
- 3.2 Aportación del título.
- 3.3 Presentación en el libro diario.
- 3.4 Calificación.
- 3.5 Inexactitud y rectificación registral.
- 3.6 Derechos del interesado

TEMA 4: EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

- 4.1 Introducción.
- 4.2 Elementos.
- 4.3 Derechos y deberes del arrendamiento.
- 4.4 Extinción del arrendamiento.

- 4.5 Derechos y obligaciones del arrendatario a la terminación del arriendo.
- 4.6 Desahucio del arrendatario.
- 4.7 Subarriendo y cesión del arrendamiento.
- 4.8 Subrogaciones.
- 4.9 Modelo de contrato de arrendamiento.
- 4.10 La fianza.
- 4.11 La renta.
- 4.12 Las obras de conservación.
- 4.13 Las obras de mejora.
- 4.14 Régimen transitorio locales de negocio.
- 4.15 Decreto Boyer.
- 4.16 Ley 29/1994 de arrendamientos urbanos (modificada por Ley 4/2013).

TEMA 5: PROPIEDAD HORIZONTAL

- 5.1 Concepto y naturaleza jurídica.
- 5.2 Constitución.
- 5.3 Partes privativas y elementos comunes.
- 5.4 Cuotas de participación.
- 5.5 Derechos y obligaciones de los propietarios.
- 5.6 Administración y representación de la Comunidad.
- 5.7 Extinción.
- 5.8 Urbanización.
- 5.9 Nueva Ley de la Propiedad Horizontal 8/1999 (incluye las modificaciones de la Ley 8/2013, del 26/06/2013).

Parte 4: Valoraciones Inmobiliarias

TEMA 1: CONCEPTOS TRIBUTARIOS

- 1.1 Introducción: la relación jurídico-tributaria.
- 1.2 Las obligaciones tributarias.
- 1.3 Los tributos.
- 1.4 La deuda tributaria. Otros conceptos de la relación tributaria.

TEMA 2: EL INMUEBLE Y EL IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS (IRPF)

- 2.1 Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF).
- 2.2 Ganancias y pérdidas de patrimonio.
- 2.3 Rendimiento del capital inmobiliario.

TEMA 3: EL INMUEBLE Y EL IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO

- 3.1 Introducción: el Impuesto sobre el Patrimonio.
- 3.2 Hecho imponible. Devengo. Bienes y derechos exentos.
- 3.3 Base imponible.

TEMA 4: EL INMUEBLE Y EL IMPUESTO SOBRE VALOR AÑADIDO (IVA)

- 4.1 Introducción: el Impuesto sobre el Valor Añadido.
- 4.2 Hecho imponible: operaciones interiores.
- 4.3 Base imponible.
- 4.4 Tipo impositivo.
- 4.5 Regla de la prorata.

TEMA 5: EL INMUEBLE Y LOS IMPUESTOS DE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y DE SUCESIONES Y DONACIONES

- 5.1 Introducción: el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales
- 5.2 Actos jurídicos documentados

TEMA 6: EL INMUEBLE Y LOS TRIBUTOS LOCALES

- 6.1 Introducción: el Impuesto sobre Bienes Inmuebles.
- 6.2 El Impuesto sobre el Incremento de Valor de los terrenos de naturaleza urbana.

Parte 5: *Marketing Inmobiliario*

TEMA 1: INTRODUCCIÓN AL *MARKETING*

- 1.1 Introducción: el concepto de marketing.
- 1.2 Evolución.
- 1.3 Marketing estratégico.
- 1.4 Plan de marketing. Introducción.
- 1.5 Funciones de la dirección de marketing.

TEMA 2: PLAN DE *MARKETING*

- 2.1 Justificación y objetivos.
- 2.2 Plan de marketing en si.
- 2.3 Estructura.
- 2.4 Decisiones estratégicas.
- 2.5 Objetivos y estrategias del marketing.
- 2.6 Estrategia funcional.
- 2.7 Marketing mobiliario en Internet.



Metodología

- Aprendizaje continuo de nuestros alumnos minimizando dificultades.
- Programas formativos de alta calidad que permiten un óptimo desarrollo académico del alumno.
- Formación *e-learning* con las últimas tecnologías.
- Sin desplazarte de casa con gran disponibilidad horaria al decidir tú en qué momento del día estudiar.
- Herramientas y recursos didácticos en continua actualización.



Prácticas en empresas

Podrá hacer 300 horas de prácticas en empresas cercanas a su zona.

Inscripción voluntaria en nuestra bolsa de empleo activa.

Salidas profesionales

- Auxiliar administrativo.
- Ayudante de oficina.
- Auxiliar administrativo de cobros y pagos.
- Administrativo comercial.
- Auxiliar administrativo de gestión de personal.
- Auxiliar administrativo de las administraciones públicas.
- Empleado de atención al cliente.
- Empleado de tesorería.
- Empleado de medios de pago

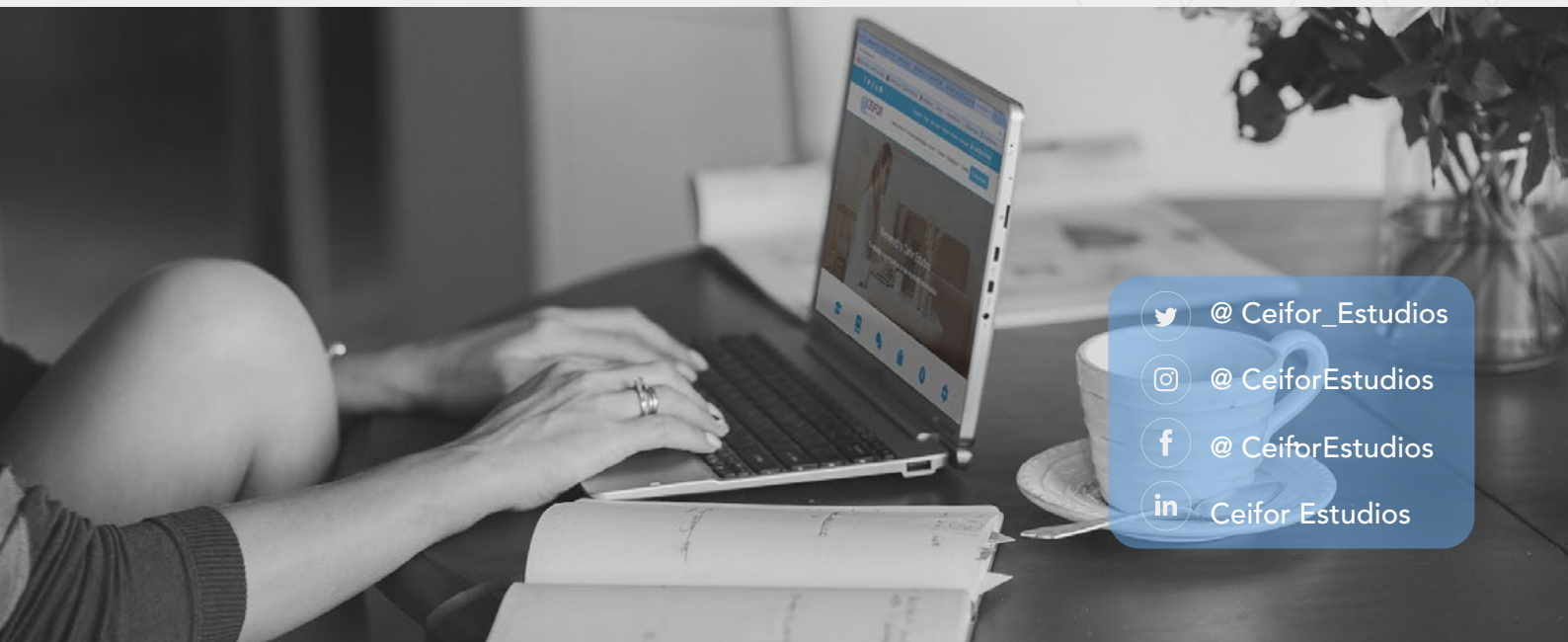


informacion@ceiforestudios.com

918 277 096 / +34 653 290216

Calle Mayor 4, piso 5 oficina 579
(28013) Madrid

www.ceiforestudios.com



 @ Ceifor_Estudios

 @ CeiforEstudios

 @ CeiforEstudios

 Ceifor Estudios