

CP

Comercio y Marketing
Gestión inmobiliaria
Curso Profesional



Gestión Inmobiliaria

Curso Profesional

Descripción del curso

- 📖 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.

¿ Cuales son los requisitos ?

- 🔗 Los conocimientos previos del sector son recomendables, pero no necesarios.



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector








Mucha flexibilidad
horaria

Curso de Comercio y Marketing






Gestión Inmobiliaria

Curso Profesional



Temario Abreviado

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

Metodología

-  Aprendizaje continuo de nuestros alumnos minimizando dificultades.
-  Programas formativos de alta calidad que permiten un óptimo desarrollo académico del alumno.
-  Formación elearning con las últimas tecnologías.
-  Sin desplazarte de casa con gran flexibilidad 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.



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector












Mucha flexibilidad
horaria

Curso de Comercio y Marketing

Gestión Inmobiliaria

Curso Profesional

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.



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector



Mucha flexibilidad
horaria

Curso de Comercio y Marketing

Gestión Inmobiliaria

Curso Profesional

TEMARIO

- PARTE 1.- INTRODUCCION
 - 1.- Importancia económica y jurídica: la profesión de técnico en gestión inmobiliaria.
 - 2.- Contrato de mandato.
 - 3.- Contrato de arrendamiento de servicios.
 - 4.- Contrato de mediación o corretaje.
 - 5.- Modelo de nota de encargo.
- PARTE 2.- VALORACIONES INMOBILIARIAS
 - Tema 1.- La valoración inmobiliaria.
 - 1.- Concepto de bien inmueble.
 - 2.- La teoría del valor.
 - 3.- La tasación inmobiliaria.
 - Tema 2.- El suelo. Regulación urbanística.
 - 1.- Derecho de propiedad, suelo y clasificación del suelo.
 - 2.- El catastro.
 - 3.- Registro de la propiedad.
 - 4.- Anexo: Ley 6/1998, de 13 de abril, sobre régimen del suelo y valoraciones.
 - Tema 3.- Valoraciones reguladas.
 - 1.- Valor catastral.
 - 2.- Procedimiento de valoración colectiva.
 - 3.- Bienes de características especiales.
 - 4.- Anexo: normativa aplicable.
 - Tema 4.- El informe de valoración.
 - 1.- Concepto y finalidades.
 - 2.- Descripción económico jurídica del inmueble.
 - 3.- Estudios y análisis de mercado.
 - 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.



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector



Mucha flexibilidad
horaria

Curso de Comercio y Marketing

Gestión Inmobiliaria

Curso Profesional

TEMARIO

- PARTE 3.- DERECHO INMOBILIARIO

Tema 1. Los Derechos Reales

- 1.- Clases de Derechos Reales.
- 2.- Derechos Reales definitivos y Derecho Real provisional: la posesión.
- 3.- Ciclo de vida de los derechos reales.
- 4.- Usucapión. Conceptos generales .
- 5.- Ideas generales sobre extinción y pérdida de los derechos reales.
- 6.- Derecho de propiedad.
- 7.- Usufructo.
- 8.- Servidumbre.
- 9.- Las relaciones de vecindad.
- 10.- Limitaciones del dominio.

Tema 2.- La compraventa.

- 1.- Concepto y características.
- 2.- Modelo de contrato de compraventa.
- 3.- Contrato de arras.
- 4.- Opción de compra.
- 5.- Precontrato.
- 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.

- 1.- Concepto de procedimiento registral.
- 2.- Aportación del título.
- 3.- Presentación en el libro diario.
- 4.- Calificación.
- 5.- Inexactitud y rectificación registral.
- 6.- Derechos del interesado



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector



Mucha flexibilidad
horaria

Curso de Comercio y Marketing

Gestión Inmobiliaria

Curso Profesional

TEMARIO

Tema 4.- El Contrato de arrendamiento.

- 1.- Introducción.
- 2.- Elementos.
- 3.- Derechos y deberes del arrendamiento.
- 4.- Extinción del arrendamiento.
- 5.- Derechos y obligaciones del arrendatario a la terminación del arriendo.
- 6.- Desahucio del arrendatario.
- 7.- Subarriendo y cesión del arrendamiento.
- 8.- Subrogaciones.
- 9.- Modelo de contrato de arrendamiento.
- 10.- La fianza.
- 11.- La renta.
- 12.- Las obras de conservación.
- 13.- Las obras de mejora.
- 14.- Régimen transitorio locales de negocio.
- 15.- Decreto Boyer.
- 16.- Ley 29/1994 de arrendamientos urbanos (modificada por Ley 4/2013).

Tema 5.- Propiedad Horizontal.

- 1.- Concepto y naturaleza jurídica.
- 2.- Constitución.
- 3.- Partes privativas y elementos comunes.
- 4.- Cuotas de participación.
- 5.- Derechos y obligaciones de los propietarios.
- 6.- Administración y representación de la Comunidad.
- 7.- Extinción.
- 8.- Urbanización.
- 9.- Nueva Ley de la Propiedad Horizontal 8/1999 (incluye las modificaciones de la Ley 8/2013, del 26/06/2013).



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector



Mucha flexibilidad
horaria

Curso de Comercio y Marketing

Gestión Inmobiliaria

Curso Profesional

TEMARIO

- PARTE 4.- VALORACIONES INMOBILIARIAS

Tema 1.- Conceptos tributarios

1. Introducción: la relación jurídico-tributaria.
2. Las obligaciones tributarias.
3. Los tributos.
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)

- 1.- Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF).
- 2.- Ganancias y pérdidas de patrimonio.
- 3.- Rendimiento del capital inmobiliario.

Tema 3.- El inmueble y el impuesto sobre el patrimonio

1. Introducción: el Impuesto sobre el Patrimonio.
2. Hecho imponible. Devengo. Bienes y derechos exentos.
3. Base imponible.

Tema 4.- El inmueble y el impuesto sobre valor añadido (IVA)

1. Introducción: el Impuesto sobre el Valor Añadido
2. Hecho imponible: operaciones interiores
3. Base imponible
4. Tipo impositivo
5. Regla de la prorratea

Tema 5.- El inmueble y los impuestos de transmisiones patrimoniales y de sucesiones y donaciones

1. Introducción: el Impuesto de Transmisiones Patrimoniales
2. Actos jurídicos documentados

Tema 6.- El inmueble y los tributos locales

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



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector



Mucha flexibilidad
horaria

Curso de Comercio y Marketing

Gestión Inmobiliaria

Curso Profesional

TEMARIO

- PARTE 5.- MÁRKETING INMOBILIARIO

Tema 1.- Introducción al marketing

- 1.- Introducción: el concepto de marketing.
- 2.- Evolución.
- 3.- Marketing estratégico.
- 4.- Plan de marketing. Introducción.
- 5.- Funciones de la dirección de marketing.

Tema 2.- Plan de marketing

- 1.- Justificación y objetivos.
- 2.- Plan de marketing en si.
- 3.- Estructura.
- 4.- Decisiones estratégicas.
- 5.- Objetivos y estrategias del marketing.
- 6.- Estrategia funcional.
- 7.- Marketing mobiliario en Internet.



Profesores
Especializados



Material Formativo
Interactivo



300 horas de
prácticas en el sector



Mucha flexibilidad
horaria

Curso de Comercio y Marketing

Gestión Inmobiliaria

Formación Online