

Código: 09036

Unidad Formativa:
UF1926 - Financiación de operaciones inmobiliarias

Módulo: MF1701_3 - ASESORAMIENTO INMOBILIARIO

Certificado de Profesionalidad:
COMT0111 - GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

Modalidad: ONLINE

Duración: 40h.

Metodología

El Curso está desarrollado con una metodología a distancia/online. Este sistema de enseñanza está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales. También permite el acceso al curso a aquellas personas que viven en zonas rurales y que tienen interés en continuar formándose.
El alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a su disponibilidad de tiempo.

Se dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado, se exigirá un mínimo de 50% del total de las respuestas acertadas. Durante todo el transcurso de la formación, dispondrá de la atención de los tutores, así como la posibilidad de realizar consultas a través de la plataforma de teleformación para cursos online. Entre el material entregado en este curso, se adjunta un documento llamado *Guía didáctica del alumno* donde aparece el horario de tutorías y demás información relevante.

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la modalidad elegida y de las horas de formación. La titulación será remitida por correo una vez corregido su examen, o puesta a su disposición en la plataforma de teleformación una vez finalizado el curso.

Profesorado, medios y titulación

Nuestro centro de formación ha sido fundado en 1996 y en la actualidad, tiene presencia a nivel nacional disponiendo de una plantilla de más de 800 docentes entre personal laboral y freelance. Todos ellos son especialistas en diferentes familias profesionales y les acreditan los numerosos cursos que han impartido para nuestro grupo empresarial. Entre nuestro staff de formadores se encuentran ingenieros, arquitectos, economistas, informáticos, publicistas, diseñadores, médicos, enfermeros, veterinarios, fisioterapeutas, psicólogos, sociólogos, periodistas, filólogos, abogados, cocineros, licenciados en administración de empresas, licenciados en actividades físicas y deportivas, jardineros, peluqueros, educadores sociales, etc.

En todos nuestros cursos, independientemente de la metodología, se ponen a disposición del alumno los medios y materiales docentes necesarios para el desarrollo del mismo.
En los cursos en modalidad e-learning, las consultas y tutorías se pueden realizar a través de teléfono, email y la propia plataforma de teleformación.

En cuanto a la titulación, mostramos a continuación, el modelo de diploma que obtendrás a la finalización del curso:



Fundación Estatal
PARA LA FORMACIÓN EN EL EMPLEO

DIPLOMA
ACREDITATIVO

D./Dña. **XXXXX XXXXX XXXXX** con D.N.I. **11111111H**, ha realizado, con pleno aprovechamiento, el curso titulado **Curso Intensivo de Inglés B2**, con Código **19656** Grupo **30694**, entre los días **29/06/2023** y**30/08/2023**, con una duración total de **56** horas, en la modalidad formativa **ONLINE**

Contenidos impartidos (Ver Dorso)

Firma y sello de la entidad responsable de impartir la formación

securs@
CONSULTORÍA DE FORMACIÓN
Avda. Ramón Nieto nº 133, Bajo
36208 - VIGO
Telf.: 986912815

Fecha de expedición
31 AGO 2023

Firma del alumno

Requistos previos

No hay requisitos previos, ni formativos ni profesionales.

Salidas profesionales

Este curso está específicamente diseñado para incrementar la cualificación profesional en la familia o sector correspondiente.

Objetivos

Este curso capacita al alumnado para comprender y gestionar la financiación de operaciones inmobiliarias desde la perspectiva de la intermediación y del análisis de viabilidad, y se dirige a profesionales del sector inmobiliario, de la administración de fincas y de la asesoría financiera que necesitan interpretar con rigor las alternativas de crédito disponibles. A lo largo del recorrido se estudian los productos y servicios que ofrecen las entidades financieras, el papel de las garantías y la elaboración del expediente de financiación, para después profundizar en el préstamo hipotecario, sus condiciones, los sistemas de amortización y la estimación de costes y gastos asociados. La parte aplicada ocupa un lugar central: se analizan la subrogación, la novación y las distintas fórmulas de renegociación de hipotecas, así como el arrendamiento financiero, la venta con arrendamiento posterior y la hipoteca promotor como vías complementarias de financiación. Al finalizar, el alumnado será capaz de evaluar las opciones de financiación de una operación inmobiliaria, comparar sus costes y condiciones, elaborar y revisar el expediente asociado y proponer la modalidad más adecuada a cada cliente y proyecto.

Contenidos

Módulo 1: Las entidades financieras y la financiación de la vivienda
1.1 - El sector financiero y su relación con la actividad inmobiliaria
1.2 - Tipos de entidades y canales de acceso al crédito
1.3 - Productos de financiación para la compra de vivienda
1.4 - Análisis de las necesidades del cliente y encaje del producto
1.5 - Información previa, transparencia y documentación inicial
1.6 - Viabilidad de la operación y capacidad de endeudamiento
Resumen del módulo 1
Módulo 2: Garantías y expediente de financiación
2.1 - Función de las garantías en la operación de crédito
2.2 - Garantías personales y garantías reales
2.3 - Valoración y seguimiento de la garantía inmobiliaria
2.4 - Composición del expediente de una operación bancaria
2.5 - Estudio, aprobación y formalización de la operación
2.6 - Control posterior y gestión de incidencias
Resumen del módulo 2
Módulo 3: El préstamo hipotecario: concepto y condiciones
3.1 - La hipoteca y su naturaleza jurídica
3.2 - Elementos personales y reales de la hipoteca
3.3 - Condiciones del préstamo: tipo de interés y plazos
3.4 - Sistemas de amortización y cálculo de la cuota
3.5 - Simulación de escenarios y comparación de ofertas
3.6 - Riesgos asociados al préstamo hipotecario
Resumen del módulo 3
Módulo 4: Costes y gastos de la hipoteca
4.1 - Gastos de formalización de la operación
4.2 - Tasación, registro y gestiones asociadas
4.3 - Comisiones y costes bancarios durante la vida del préstamo
4.4 - Cálculo del coste total y comparación entre ofertas
4.5 - Amortización anticipada y sus consecuencias económicas
4.6 - Reclamaciones y resolución de incidencias
Resumen del módulo 4
Módulo 5: Subrogación y modificaciones de hipotecas
5.1 - La subrogación de préstamos hipotecarios
5.2 - Requisitos y tramitación de la subrogación
5.3 - Novación y modificación de las condiciones pactadas
5.4 - Cambio de tipo de interés y renegociación
5.5 - Refinanciación y reestructuración de la deuda
5.6 - Documentación, efectos y control de las modificaciones
Resumen del módulo 5
Módulo 6: Leasing y otras modalidades de financiación inmobiliaria
6.1 - El arrendamiento financiero inmobiliario o leasing
6.2 - Tratamiento fiscal y contable del leasing

6.3 - La venta con arrendamiento posterior o sale and lease back
6.4 - La hipoteca promotor
6.5 - Otras fórmulas de financiación de la promoción
6.6 - Criterios de elección entre modalidades de financiación
Resumen del módulo 6