

**Código:** 07672
**Curso:** Agente Inmobiliario
**Modalidad:** ONLINE
**Duración:** 70h.

## 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**

**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

El Agente Inmobiliario es un especialista en compras y ventas inmobiliarias que ahorrará al cliente el tiempo que usa para leer avisos clasificados, etc. Este curso le ofrece la formación necesaria para que usted adquiera a su finalización las competencias necesarias para dirigir, gestionar y rentabilizar una empresa inmobiliaria, dominando además las técnicas, habilidades y conocimientos teóricos necesarios en el sector urbanístico profesional.

## Contenidos

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN INMOBILIARIA
UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN
Importancia económica y jurídica.
La profesión de técnico en gestión inmobiliaria.
El contrato de mandato.
El contrato de arrendamiento de servicios.
Contrato de mediación y corretaje.
La nota de encargo.
MÓDULO 2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA
UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA
Introducción
Qué es un promotor inmobiliario
Presupuesto de obra
Promotores novatos
Definición de promoción inmobiliaria especulativa y conceptos relacionados
Año 2.000: un nuevo régimen para la edificación
Algunos rasgos de la problemática general
El problema concreto de la viabilidad financiera
El problema concreto del precio a pagar por el solar
La opcion optimizada - estudios alternativos
UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN
Marketing y Comercialización
UNIDAD DIDÁCTICA 3. DERECHO PROFESIONAL INMOBILIARIO
Los derechos reales
La propiedad y los derechos reales limitativos del dominio
La compraventa y el contrato de compraventa
Nociones generales del contrato de compraventa
El derecho inmobiliario registral
El registro de la propiedad
Los derechos reales de garantía: la hipoteca
UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓDIGO DEONTOLÓGICO PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS
¿Qué es el Código Deontológico?
El Código Deontológico en la Profesión Inmobiliaria
UNIDAD DIDÁCTICA 5. DERECHOS DE LAS PERSONAS CONSUMIDORAS EN LA ADQUISICIÓN Y EL ARRENDAMIENTO DE VIVIENDAS
Regulación de los derechos del consumidor y usuario
El alquiler de la vivienda
MÓDULO 3. EXPERTO EN GESTIÓN DE VENTAS Y ALQUILERES DE INMUEBLES
UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS DERECHOS REALES. LA PROPIEDAD Y LOS DERECHOS REALES LIMITADOS DE DOMINIO
Introducción.
Derecho de propiedad: concepto, contenido y objeto.

Protección constitucional de derecho de propiedad.
El usufructo.
La servidumbre.
Limitaciones del dominio.
Conflictos de vecindad.
La propiedad inmobiliaria: propiedad urbana. Propiedad rústica.
Clasificación del suelo.
Limitaciones y derechos derivados.
Limitaciones a las parcelaciones.
UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (I)
Trámites previos a la compraventa.
Contrato de arras.
Contrato de opción de compra.
Promesa de compra y venta.
Modelos de precontrato.
UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (II)
Importancia económica y jurídica.
Concepto y características del contrato.
Sujetos de la compraventa.
Objeto de la compraventa: la cosa y el precio.
Forma y perfección de la compraventa.
Obligaciones del vendedor: la entrega. El saneamiento.
Obligaciones del comprador: obligación de pagar el precio. Obligación de pagar intereses.
Modelos de contratos.
UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL DERECHO INMOBILIARIO REGISTRAL
Concepto, naturaleza jurídica, caracteres y contenido.
La publicidad registral: naturaleza jurídica, objeto y fines.
Instrumento de esta publicidad: el registro de la propiedad.
UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD
El registro de la propiedad.
La finca como objeto del registro.
La inmatriculación.
Títulos inscribibles.
Situaciones que ingresan en el registro.
Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el registro de la propiedad.
UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PROCEDIMIENTO REGISTRAL
El asiento de presentación.
La calificación registral.
La inscripción en el registro de la propiedad.
La fe pública registral.
Anotaciones preventivas.
Otros asientos registrales.
UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS DERECHOS REALES DE GARANTÍA: LA HIPOTECA
Los derechos reales de garantía.
La hipoteca inmobiliaria.
Los sujetos de la relación hipotecaria.
La constitución de la hipoteca.

El objeto de la hipoteca.
La obligación asegurada por la hipoteca.
La extinción de la hipoteca.
UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (I)
Concepto y características.
Elementos del contrato.
Normativa.
Derechos y deberes del arrendatario.
El subarriendo.
Obligaciones del arrendador.
Enajenación de la cosa arrendada.
Extinción del arrendamiento.
El juicio de desahucio.
UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (II)
La legislación especial sobre arrendamientos urbanos.
Tipos de contratos de arrendamientos urbanos.
Contrato de arrendamiento de vivienda.
Duración del contrato, prórrogas.
La renta.
La fianza.
Obras de conservación y mejora.
Cesión y subarriendo.
La subrogación en el contrato de arrendamiento.
Extinción del contrato.
Indemnización del arrendatario.
Régimen transitorio de los contratos anteriores al 0/05/85 (decreto Boyer).
UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (III)
Arrendamiento para uso distinto al de la vivienda.
Cesión, subarriendo y subrogación.
Duración.
Renta.
La fianza.
Obras de conservación y mejora.
Extinción del contrato.
Indemnización al arrendatario.
Régimen transitorio de los contratos de arrendamiento de local de negocio.
UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA PROPIEDAD HORIZONTAL I. CONSTITUCIÓN Y EXTINCIÓN
Definición
Formas de creación. Proceso de constitución
Requisitos para constituir una comunidad de propietarios
La propiedad horizontal y el registro de la propiedad
La extinción de la propiedad horizontal
El Título Constitutivo
Cuestiones
UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA PROPIEDAD HORIZONTAL II. FIGURAS JURÍDICAS ANÁLOGAS
Las comunidades de bienes y su relación con la LPH

Complejos inmobiliarios privados
El aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles
Garajes
Cuestiones
MÓDULO 4. TASACIONES Y VALORACIONES INMOBILIARIAS
UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN
Conceptos y definiciones.
Principios generales de la valoración.
Objeto y finalidades de la valoración inmobiliaria.
UNIDAD DIDÁCTICA 2. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y URBANISMO
Definiciones previas a la valoración de inmuebles.
Nociones básicas sobre urbanismo.
UNIDAD DIDÁCTICA 3. NORMATIVA APLICABLE A LAS PERITACIONES Y TASACIONES INMOBILIARIAS
Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras.
Real Decreto 1020/1993, de 25 de junio, por el que se aprueban las normas técnicas de valoración y el cuadro marco de valores del suelo y de las construcciones para determinar el valor catastral de los bienes inmuebles de naturaleza urbana.
Real Decreto Legislativo 2/2008, de 20 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Suelo.
Real Decreto 775/1997, de 30 de mayo, sobre el Régimen Jurídico de Homologación de los Servicios y Sociedades de Tasación.
Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.
Ley Hipotecaria. Texto Refundido según Decreto de 8 de febrero de 1946.
Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
Disposiciones del Código Civil.
Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.
UNIDAD DIDÁCTICA 4. MÉTODOS DE VALORACIÓN
Cálculo de Valor de Reemplazamiento Bruto y Neto por el Método de Coste.
Cálculo del valor de Mercado por el Método de Comparación.
Valoración de inmuebles que producen rentas o son susceptibles de llegar a producirlas por el método de actuación de rentas.
Cálculo del valor hipotecario y de mercado de un bien por el método residual.
UNIDAD DIDÁCTICA 5. VALORACIÓN DE BIENES INMUEBLES Y DERECHOS
Cuestiones previas a la valoración de inmuebles y derechos.
Valoración de edificios y elementos de un edificio.
Valoración de fincas rústicas.
Valoración de solares y terrenos.
Valoración de determinados derechos y los bienes objeto de los mismos.
UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELABORACIÓN DE INFORMES Y CERTIFICADOS DE TASACIÓN
Aspectos generales en la elaboración de informes de tasación.
Aspectos formales de los informes y certificados de valoración.
Estructura general de los informes y certificados de tasación.
Régimen de responsabilidad del tasador.