

AGENTE INMOBILIARIO

(curso por campo virtual)

CERTIFICADO DE AGENTE INMOBILIARIO

- Necesario para darse de alta en el «Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya» (AICAT) *Únicamente en Cataluña.
- Reconocido por AICAT «Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya» - 200 horas.
- Formación y titulación de acuerdo con el «Decret 12/2010, de 2 de febrer, pel qual es regulen els requisits per exercir l'activitat d'agent immobiliari i es crea el Registre d'Agents Immobiliaris de Catalunya.

PROGRAMA

DERECHOS REALES

Partir de una sólida base es importante para entender a la perfección los secretos y usos de la Ley; este módulo es una introducción clara y concisa que nos enseñará a entender el Derecho y su aplicación como teoría general, del mismo modo realizaremos un acercamiento específico a todas las implicaciones en el ámbito de la inmobiliaria.

- EL DERECHO REAL EN GENERAL.
- EL DERECHO REAL DE LA PROPIEDAD.
- LIMITACIONES DEL DOMINIO.
- MODOS DE ADQUIRIR LA PROPIEDAD.
- PROTECCIÓN DE LA PROPIEDAD.
- LOS RÉGIMENES ECONÓMICOS MATRIMONIALES.
- LOS SISTEMAS SUCESORIOS COMUNUES Y FORALES.
- LA POSESIÓN.
- EL DERECHO REAL DE USUFRUCTO.
- LOS DERECHOS DE USO Y HABITACIÓN.
- LAS SERVIDUMBRES.
- EL DERECHO REAL DE CENSO.
- EL DERECHO REAL DE PRENDA.
- EL DERECHO REAL DE HIPOTECA INMOBILIARIA.
- DERECHOS REALES DE ADQUISIÓN.
- EL DERECHO DE RETRACTO.
- EL DERECHO REAL DE OPCIÓN.
- LOS CONTRATOS PREVIOS AL CONTRATO DEFINITIVO.
- PRECONTRATOS.
- LA COMPRAVENTA DE BIENES INMUEBLES.

- LEY 5/2006, DE 10 DE MAYO, DEL LIBRO QUINTO DEL CÓDIGO CIVIL DE CATALUÑA, RELATIVO A LOS DERECHOS REALES.

LEY ARRENDAMIENTOS URBANOS

Este módulo pretende acercar al estudio profundo, y por lo tanto al conocimiento, de la LAU, así como sus diferentes usos y aplicaciones prácticas.

- ÁMBITO DE LA LEY Y RÉGIMEN APLICABLE.
- ARRENDAMIENTOS DE VIVIENDA.
- ARRENDAMIENTOS PARA USO DISTINTO DEL DE VIVIENDA.
- RÉGIMEN TRANSITORIO DE LOS CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO CELEBRADOS CONFORME A LA LEGISLACIÓN ANTERIOR VIGENTES A LA ENTRADA EN VIGOR DE LA NUEVA LAU (1-1-95).
- DISPOSICIONES TRANSITORIAS SEGUNDA (CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO DE VIVIENDA Y DE LOCAL DE NEGOCIOS) Y TERCERA (CONTRATOS CELEBRADOS CON ANTERIOR AL 9/5/85).
- ACTUALIZACIÓN DE LA RENTA.
- DISPOSICIÓN TRANSITORIA CUARTA Y QUINTA.

FISCALIDAD INMOBILIARIA

El objetivo de estudio es el conocimiento de todos y cada uno de los impuestos consecuencia de una transacción inmobiliaria. Aplicando el valor de dichos impuestos podremos acercar a nuestros clientes a la realidad del precio final del inmueble.

- INTRODUCCIÓN.
- LOS TRIBUTOS.
- IMPUESTO DE TRANSMISIONES PATRIMONIALES.
- OPERACIONES SOCIETARIAS.
- ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS.
- IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO.
- IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES.
- IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS.
- IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO.
- IMPUESTOS MUNICIPALES, TASAS Y CONTRIBUCIONES ESPECIALES.
- LA FISCALIDAD.
- ANEXO LEGISLATIVO.

LA HIPOTECA

La hipoteca es una solución crediticia para comprar o rehabilitar tu vivienda. El objetivo de este módulo es su conocimiento en profundidad.

- INTRODUCCIÓN.
- EL SISTEMA HIPOTECARIO ESPAÑOL.
- EL MERCADO HIPOTECARIO EN LA UE.
- TRANSPARENCIA DE LOS PRÉSTAMOS HIPOTECARIOS EN ESPAÑA.
- EL PRÉSTAMO HIPOTECARIO.
- TABLES E INFORMES.

URBANISMO

Cualquier inmueble se asienta sobre un suelo. Conocer las Leyes del suelo, saber cómo se realizan las parcelaciones y tener toda la información sobre el planeamiento y el urbanismo nos proporciona ventajas en el día a día. Usos y tipologías constructivas con sus variantes en el mercado nos llevará a realizar estudios de viabilidad de promociones inmobiliarias.

- INTRODUCCIÓN.
- APROXIMACIÓN A LA LEGISLACIÓN URBANÍSTICA.
- RÉGIMEN JURÍDICO DEL SUELO.
- TRAMITACIÓN DEL PLAN GENERAL DE ORDENACIÓN URBANA.
- GESTIÓN URBANÍSTICA.
- LICENCIAS URBANÍSTICAS.
- PROTECCIÓN DE LA LEGALIDAD URBANÍSTICA. DISCIPLINA URBANÍSTICA.
- VOCABULARIO.
- ANEXO LEGISLATIVO.

LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

El objetivo de esta sesión es dotar al estudiante de los recursos y métodos para captar promociones en proyecto o ejecución, establecer los protocolos de seguimiento de obra, información al cliente y al promotor sobre ventas; presentar la documentación legal y de consumo requerida y adoptar fórmulas de ventas cruzadas.

- EL SECTOR INMOBILIARIO.
- LA MATERIA PRIMA: EL SUELO.
- CONCEPTOS GENERALES SOBRE EDIFICACIÓN.
- ENCAJE DE LA EDIFICACIÓN.
- PROYECTO DE OBRAS.
- LICENCIAS Y AUTORIZACIONES.
- LA EJECUCIÓN DE LAS OBRAS.
- EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN DE OBRAS.
- TIPOLOGÍA DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS (I).
- TIPOLOGÍA DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS (II).
- MEDIDAS DE RENTABILIDAD ESTÁTICAS DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS.
- MEDIDAS DE RENTABILIDAD DINÁMICA DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS.
- DEL TERRENO A LA OBRA.
- CONSIDERACIONES SOBRE LA ELECCIÓN DEL TERRENO.
- EL PROGRAMA DE NECESIDADES.
- LA RELACIÓN DEL PROMOTOR CON LOS TÉCNICOS.
- EL ENCARGO DEL PROYECTO.
- DOCUMENTACIÓN DE UN PROYECTO.
- EL ESTADO DE MEDICIONES.
- EL PRESUPUESTO.
- EL CONSTRUCTOR / CONTRATISTA.

- LA LICENCIA DE OBRAS.
- LA VIVIENDA DE PROTECCIÓN OFICIAL.
- ANEXOS.

VALORACIONES INMOBILIARIAS

El objetivo de este módulo es acercar e implementar las técnicas, usos habituales, formulación para calcular el valor de mercado de un inmueble mediante la comparación de inmuebles similares.

- EL MÉTODO DE COMPARACIÓN.
- INTRODUCCIÓN.
- VALOR URBANO.
- LA VALORACIÓN INMOBILIARIA.
- TASACIÓN POR COMPARACIÓN SEGÚN EL MERCADO.
- CASOS PRÁCTICOS RESUELTOS DE ESTE MÓDULO.

COMERCIALIZACIÓN DE BIENES INMUEBLES

El objetivo de este módulo es inminentemente práctico con el fin de que las Técnicas de Ventas aprendidas puedan ser aplicadas en práctica por el comercial.

- INTRODUCCIÓN.
- REQUISITOS BÁSICOS DEL VENDEDOR.
- TÉCNICAS DE VENTA Y COMUNICACIÓN COMERCIAL.
- FIDELIZACIÓN DE CLIENTES.
- MARKETING.
- WEB INMOBILIARIA PROPIA.
- LA ATENCIÓN TELEFÓNICA.

LA ACTIVIDAD PROFESIONAL INMOBILIARIA

En este módulo veremos las implicaciones de la normativa de consumo en el desarrollo de nuestra actividad.

- EL DERECHO A LA VIVIENDA.
- CONTENIDO Y ASPECTOS MÁS RELEVANTES DE LA LEY DEL DERECHO A LA VIVIENDA.
- EL REGISTRO DE AGENTES INMOBILIARIO.
- DERECHOS DE LOS CONSUMIDORES.
- DEONTOLOGÍA Y ÉTICA PROFESIONAL.
- ANEXOS.

CONTRATOS

Los contratos son el resultado final de todo un proceso legal que el profesional debe conocer en profundidad; no sólo estudiaremos los tipos de contratos sino cómo, cuándo y por qué se realizan, así como todos los elementos administrativos, jurídicos y técnicos que día a día son utilizados por el profesional de la Gestión Inmobiliaria.

TARIFAS DE PRECIOS

Modalidad	Inscripción	Mensualidades	Cantidad	TOTAL
CONTADO	1.800,00	-	-	1.800,00
A	825,00	2	510,00	1.845,00
B	691,12	3	400,00	1.891,12
C	588,40	5	270,00	1.938,40
D	345,00	10	172,50	2.070,00
	Euros		Euros	Euros