

# INENKA

BUSINESS SCHOOL

## CURSO DE AGENTE INMOBILIARIO + MÁSTER EN CAPTACIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

CON CERTIFICACIÓN UNIVERSITARIA INTERNACIONAL + RECONOCIMIENTO DE 60 ECTSd Y  
PRÁCTICAS GARANTIZADAS

INA008

[www.escuelainenka.com](http://www.escuelainenka.com)



Certificación universitaria internacional



Escuela asociada a:



CECAP

aen



## DESTINATARIOS

El **Curso de Agente Inmobiliario + Máster en Captación e Intermediación Inmobiliaria** se dirige a todas aquellas personas interesadas en consolidar una carrera profesional como agente inmobiliario especializado en la captación de propiedades. Para ello, el alumno estudiará las diferentes técnicas de venta a las cuales aplicará la visión “marketiniana” de la comercialización inmobiliaria. Además, estudiará en profundidad las relaciones profesionales que se establecen, así como los puntos que contiene un contrato de compraventa o el código deontológico que regula el sector. Al finalizar la titulación, el alumno se habrá especializado en el registro de la propiedad, el contrato de arrendamiento y en la propiedad horizontal, y además, estará capacitado para elaborar informes y certificados de tasación bajo la normativa correspondiente. Las últimas unidades del temario tratan sobre la captación e intermediación de propiedades. En este módulo, el estudiante aprenderá técnicas de negociación y otros métodos de captación. El alumno culminará el curso con la realización de un periodo de prácticas en una empresa del sector inmobiliario.



## MODALIDAD

Puedes elegir entre:

- **A DISTANCIA:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu domicilio el pack formativo que consta de los manuales de estudio y del cuaderno de ejercicios.
- **ON LINE:** una vez recibida tu matrícula, enviaremos a tu correo electrónico las claves de acceso a nuestro Campus Virtual donde encontrarás todo el material de estudio.

Ambas modalidades incluyen **PRÁCTICAS GARANTIZADAS** en empresas. Mediante este proceso se suman las habilidades prácticas a los conceptos teóricos adquiridos en el curso. Las prácticas serán presenciales, de 3 meses aproximadamente, en una empresa cercana al domicilio del alumno.



## DURACIÓN

La duración del curso es de 1500h, reconocidas con 60 ECTS.



## IMPORTE

Importe Original: ~~3600€~~

**Importe Actual: 1800€**



## CERTIFICACIÓN OBTENIDA

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el “**CURSO DE AGENTE INMOBILIARIO + MÁSTER EB CAPTACIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA**”, de INENKA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra ondición de socios de la CECAP y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez de los contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

Junto al diploma, el alumno recibirá un Carné Acreditativo de la formación firmado y sellado por la escuela, válido para demostrar los contenidos adquiridos.

Además el alumno recibirá una Certificación Universitaria Internacional de la Universidad Católica de Cuyo-DQ con un reconocimiento de 60 ECTS.



### PARTE 1. AGENTE INMOBILIARIO

#### MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN INMOBILIARIA

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN

1. Importancia económica y jurídica.
2. La profesión de técnico en gestión inmobiliaria.
3. El contrato de mandato.
4. El contrato de arrendamiento de servicios.
5. Contrato de mediación y corretaje.
6. La nota de encargo.

#### MÓDULO 2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

1. Introducción
2. Qué es un promotor inmobiliario
3. Presupuesto de obra
4. Promotores novatos
5. Definición de promoción inmobiliaria especulativa y conceptos relacionados
6. Año 2.000: un nuevo régimen para la edificación
7. Algunos rasgos de la problemática general
8. El problema concreto de la viabilidad financiera
9. El problema concreto del precio a pagar por el solar
10. La opción optimizada - estudios alternativos

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

1. Marketing y Comercialización

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. DERECHO PROFESIONAL INMOBILIARIO

1. Los derechos reales
2. La propiedad y los derechos reales limitativos del dominio
3. La compraventa y el contrato de compraventa
4. Nociones generales del contrato de compraventa
5. El derecho inmobiliario registral
6. El registro de la propiedad
7. Los derechos reales de garantía: la hipoteca

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓDIGO DEONTOLÓGICO PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS

1. ¿Qué es el Código Deontológico?
2. El Código Deontológico en la Profesión Inmobiliaria

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. DERECHOS DE LAS PERSONAS CONSUMIDORAS EN LA ADQUISICIÓN Y EL ARRENDAMIENTO DE VIVIENDAS

1. Regulación de los derechos del consumidor y usuario
2. 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

1. Introducción.
2. Derecho de propiedad: concepto, contenido y objeto.
3. Protección constitucional de derecho de propiedad.
4. El usufructo.
5. La servidumbre.
6. Limitaciones del dominio.
7. Conflictos de vecindad.
8. La propiedad inmobiliaria: propiedad urbana. Propiedad rústica.
9. Clasificación del suelo.
10. Limitaciones y derechos derivados.
11. Limitaciones a las parcelaciones.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (I)

1. Trámites previos a la compraventa.
2. Contrato de arras.
3. Contrato de opción de compra.
4. Promesa de compra y venta.
5. Modelos de precontrato.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (II)

1. Importancia económica y jurídica.
2. Concepto y características del contrato.
3. Sujetos de la compraventa.
4. Objeto de la compraventa: la cosa y el precio.
5. 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**

1. Las comunidades de bienes y su relación con la LPH
2. Complejos inmobiliarios privados
3. El aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles
4. Garajes
5. Cuestiones

## **MÓDULO 4. TASACIONES Y VALORACIONES INMOBILIARIAS**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN**

1. Conceptos y definiciones.
2. Principios generales de la valoración.
3. Objeto y finalidades de la valoración inmobiliaria.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y URBANISMO**

1. Definiciones previas a la valoración de inmuebles.
2. Nociones básicas sobre urbanismo.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. NORMATIVA APLICABLE A LAS PERITACIONES Y TASACIONES INMOBILIARIAS**

1. Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras.
2. 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.
3. Real Decreto Legislativo 2/2008, de 20 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Suelo.
4. Real Decreto 775/1997, de 30 de mayo, sobre el Régimen Jurídico de Homologación de los Servicios y Sociedades de Tasación.
5. Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.
6. Ley Hipotecaria. Texto Refundido según Decreto de 8 de febrero de 1946.
7. 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.

8. Disposiciones del Código Civil.
9. Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. MÉTODOS DE VALORACIÓN**

1. Cálculo de Valor de Reemplazamiento Bruto y Neto por el Método de Coste.
2. Cálculo del valor de Mercado por el Método de Comparación.
3. Valoración de inmuebles que producen rentas o son susceptibles de llegar a producir las por el método de actuación de rentas.
4. Cálculo del valor hipotecario y de mercado de un bien por el método residual.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. VALORACIÓN DE BIENES INMUEBLES Y DERECHOS**

1. Cuestiones previas a la valoración de inmuebles y derechos.
2. Valoración de edificios y elementos de un edificio.
3. Valoración de fincas rústicas.
4. Valoración de solares y terrenos.
5. Valoración de determinados derechos y los bienes objeto de los mismos.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELABORACIÓN DE INFORMES Y CERTIFICADOS DE TASACIÓN**

1. Aspectos generales en la elaboración de informes de tasación.
2. Aspectos formales de los informes y certificados de valoración.
3. Estructura general de los informes y certificados de tasación.
4. Régimen de responsabilidad del tasador.

## **PARTE 2. CAPTACION E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. MERCADO INMOBILIARIO Y DISTRIBUCIÓN INMOBILIARIA**

1. El sector inmobiliario
2. Características del mercado inmobiliario
3. La agencia inmobiliaria
4. Posicionamiento y estrategia de la agencia inmobiliaria en el mercado local

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE IMUEBLES**

1. La función de prospección del mercado inmobiliario
2. Rutas de prospección
3. Técnicas de localización de inmuebles
4. Calificación de los prospectos

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN INMOBILIARIA**

1. Técnicas de aproximación de los prospectos
2. Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación
3. La entrevista de captación
4. Argumentario de captación y tratamiento de las objeciones
5. Otros recursos para la captación
6. Documentación para la captación
7. El final de la captación
8. Uso de los datos obtenidos en la captación

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE INTERMEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN**

1. Tipos de encargos de intermediación inmobiliaria
2. Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria
3. Acuerdos de captación en exclusiva
4. El contrato en exclusiva

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. SISTEMAS DE GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA**

1. Características de los sistemas de Gestión Inmobiliaria
2. Sistemas de organización y archivo de la información captada
3. El trabajo en red inmobiliaria
4. Otras iniciativas emergentes en la gestión comercial inmobiliaria