Asesor inmobiliario

Modalidad: Online

Duración: 90h

Objetivos:

Este curso de Asesor Inmobiliario le ofrece una formación especializada en la materia. El Asesor 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:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASESORAMIENTO INMOBILIARIO Y/O PERSONAL SHOPPER INMOBILLIARIO
¿Quién es el personal shopper inmobiliario?
Principales aspectos a tener en cuenta en la labor profesional del personal shopper inmobiliario.
Características profesionales del personal shopper inmobiliario.
Estrategias y técnicas para la compraventa.
Código Deontológico Europeo para Profesionales Inmobiliarios.
Otros profesionales del mundo inmobiliario.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARCO JURÍDIO DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS
Los Derechos reales.
Derechos personales sobre bienes inmuebles.
El Derecho real de hipoteca inmobiliaria.
El Registro de la Propiedad.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. VIABILIDAD JURÍDICAS DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS
La propiedad y el dominio.
La Comunidad de bienes y el condominio.
Las Propiedades especiales.
La Propiedad horizontal.
El aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico.

La ley de ordenación de la edificación.
El proceso de mediación e intermediación inmobiliaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONTRATACIÓN EN LA ACTIVIDAD INMOBILIARIA
Elementos del contrato.
Condiciones de contratación.
Obligaciones y derechos para las partes en el contrato.
Tipos de contratos inmobiliarios.
Contratos relacionados con la construcción de edificios.
El contrato de mandato.
Coste de los procedimientos legales y gestión administrativa de la contratación.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. CONTRATOS DE COMPRAVENTA Y ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO
Tipos básicos de compraventa de vivienda.
Otras compraventas inmobiliarias frecuentes.
Análisis y redacción de contratos de compraventa.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO
Tipos de contratos de arrendamiento inmobiliario.
Clausulado habitual.
Análisis y redacción de contratos de arrendamientos.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PRODUCTOS Y SERVICIOS FINANCIEROS
Las entidades financieras y la actividad inmobiliaria.
La financiación de la compra de vivienda.
Las garantías financieras.
El expediente de financiación de una operación bancaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. FINANCIACIÓN MEDIANTE HIPOTECA
La hipoteca.
Condiciones de la Hipoteca.
El sistema de cálculo o amortización de una hipoteca.
Costes y gastos de la hipoteca.
Costes bancarios en la vida del préstamo.
Subrogación de los préstamos hipotecarios.
Modificaciones de las hipotecas.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. LEASING Y OTRAS MODALIDADES DE FINANCIACIÓN
Arrendamiento financiero inmobiliario o “Leasing”.
Venta más arrendamiento propio o “sale and lease back”.
La hipoteca promotor.

UNIDAD DIDÁCTICA 10. MARCO FISCAL DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

Elementos básicos en la tributación de las transmisiones inmobiliarias.
Los Impuestos directos que afectan a los bienes inmuebles.
Los Impuestos indirectos sobre los bienes inmuebles (imposición indirecta).
Tributación Local y Propiedad Inmobiliaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LIQUIDACIÓN DE IMPUESTOS DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS HABITUALES

Compraventa de vivienda.
Otras compraventas.
Desarrollo de la promoción inmobiliaria.
La tributación de los arrendamientos.