

Agente Inmobiliario y Financiero

El **Executive Professional Program® en Agente Inmobiliario y Financiero** permite a los Trabajadores, Profesionales y Empresarios interesados en el desarrollo de la Actividad de Intermediación Inmobiliaria y Financiera, tanto actualizar sus conocimientos como profundizar en ellos, y resulta de interés tanto para quienes se dedican directamente en la Intermediación Inmobiliaria y Financiera, como para quienes han de contemplar de algún modo ese tipo de asesoramiento en su actividad profesional.

Desde el **ISEU Business School**, nos esforzamos para que nuestros alumnos puedan crecer profesionalmente a través de una Formación de Alta Calidad. Y para facilitar la Formación a nuestros Alumnos hemos implantado los siguientes **Programas de Bonificación**:

- **Bonificación del 100% para Trabajadores**

Los trabajadores podrán beneficiarse de hasta el 100% de Bonificación del Precio de sus Estudios Superiores.

- **Bonificación del 90% para Autónomos y Profesionales Colegiados**

La ayuda para los Autónomos y Profesionales Colegiados es una bonificación directa del Fondo para Formación ISEU del 90%.

El **Executive Professional Program® en Agente Inmobiliario y Financiero** está dirigido principalmente a:

- **Profesionales (Trabajadores)** interesados en la Actividad de Intermediación Inmobiliaria y Financiera, tanto actualizar sus conocimientos como profundizar en ellos.
- **Profesionales Autónomos y Profesionales Colegiados** interesados en la Actividad de Intermediación Inmobiliaria y Financiera, tanto actualizar sus conocimientos como profundizar en ellos
- **Licenciados y Diplomados** que estén interesados en la Actividad de Intermediación Inmobiliaria y Financiera, tanto para actualizar sus conocimientos como profundizar en ellos para poder **Adquirir una Formación de Calidad para incorporarse al Mercado Laboral**.

El objetivo general del **Executive Professional Program® en Agente Inmobiliario y Financiero** es proporcionar los conocimientos necesarios que capacitan para realizar adecuadamente y con garantía de éxito la labor de Intermediación Inmobiliaria y Financiera. Este objetivo se puede desglosar en los siguientes objetivos de aprendizaje específicos que desarrollará el alumno:

- Lograr la comprensión de los fundamentos básicos que permitan al alumno efectuar razonamientos deductivos.
- Adquirir las capacidades necesarias para desempeñar tareas de Intermediación Inmobiliaria

y Financiera.

- Ayudar a los Trabajadores y Empresarios a desarrollar sus habilidades para asimilar rápidamente la información, identificar con eficacia problemas, reunir la información pertinente con rapidez y fomentar las herramientas de gestión del tiempo necesarias para un escenario de trabajo igualmente exigente.
- Perfeccionar la capacidad de redactar informes y dictámenes, así como la presentación de requerimientos ante los diferentes organismos.

MODULO I. DERECHO INMOBILIARIO

EL CONTRATO DE INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

Introducción.

Definición de contrato de intermediación inmobiliaria.

La hoja de encargo.

Obligaciones y derechos del agente inmobiliario.

Obligaciones y derechos del cliente.

EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO

Introducción.

Ámbito de aplicación de la Ley 29/1994, de 24 de noviembre.

El arrendamiento de vivienda.

El arrendamiento para uso distinto del de vivienda.

Régimen fiscal de los arrendamientos.

Ejemplos contratos de Arrendamiento.

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA

Trámites previos a la compraventa.

Contrato de arras.

Contrato de opción de compra.

Promesa de compra y venta.

Modelos de precontrato.

Importancia económica y jurídica.

Concepto y caracteres del contrato.

Sujetos de la compraventa.

Objeto de la compraventa: la cosa y el precio.

Obligaciones del vendedor: la entrega.

El saneamiento.

www.iseu.es

Obligaciones del comprador: obligación de pagar el precio.

Obligación de pagar intereses.

Modelos de contratos.

Ejemplo contrato de compraventa.

EL CONTRATO DE PERMUTA

Definición. Objeto.

Elementos del contrato.

Diferencia con la compraventa.

Remisión a las normas de la compraventa.

Ejemplo contrato de permuta.

LA DONACIÓN

Definición.

Objeto.

Elementos del contrato.

Diferencia con la compraventa.

Tributación

DERECHOS REALES

Los derechos reales.

La adquisición de los derechos reales.

El derecho de propiedad en la codificación.

El contenido de la propiedad.

La consideración actual de la propiedad privada.
La accesión.
La usucapión.
La copropiedad.
La propiedad horizontal.
La multipropiedad.
El usufructo.
Las servidumbres.
Los censos.
La superficie.
Los derechos reales de garantía.
La prenda.
La hipoteca inmobiliaria.
La obligación garantizada con hipoteca.
El objeto de la garantía hipotecaria.
Contenido y efectos de la hipoteca.
Ejecución hipotecaria.
Garantías reales mobiliarias Sin desplazamiento posesorio.
La anticresis.
Los derechos reales de adquisición.
La posesión.
Adquisición, continuación y pérdida de la posesión.
Los efectos de la posesión.
Derecho hipotecario.
Registro de la Propiedad.

www.iseu.es

El objeto de la publicidad inmobiliaria.
El procedimiento registral.
La inscripción y sus efectos.
EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD
El registro de la propiedad.
La finca como objeto del registro.
La inmatriculación.
Situaciones inscribibles.
Títulos inscribibles.
Situaciones que ingresan en el registro.
Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el registro de la propiedad.
EL PROCEDIMIENTO REGISTRAL
El asiento de presentación.
La calificación registral.
La inscripción en el registro de la propiedad.
La fe pública registral.
Anotaciones preventivas.
PROMOCIONES INMOBILIARIAS
Introducción Promotor Constructor
LA PROPIEDAD HORIZONTAL
Concepto y naturaleza.
Constitución de la propiedad horizontal.
Los estatutos y reglamentos de régimen interior.
Las partes privativas y los elementos comunes. Cuotas de participación.
Derechos y obligaciones de los propietarios.
Los gastos.
Administración y representación de la comunidad.
Extinción del régimen de propiedad horizontal.
Las urbanizaciones privadas.

La Ley de Propiedad Horizontal

PREVENCION BLANQUEO DE CAPITAL

Consideraciones generales Normativa

Normas de actuación órganos internos de prevención Política de admisión de clientes

Identificación y conocimiento del cliente

Detección de operaciones sospechosas

Análisis de operaciones sospechosas

Comunicación de operaciones

Temática específica

Anexos

www.iseu.es

MODULO II. MARKETING INMOBILIARIO

La comunicación

La comunicación oral y no verbal

Atención al cliente

Tipos de servicios

Fases del servicio al cliente

El producto

El perfil del vendedor

Errores más frecuentes de los vendedores

Tipos de clientes Cara a cara con el cliente

El cliente difícil

Motivaciones del cliente para comprar

La venta como proceso

Características y hábitos del consumidor habitual

Promoción Tipología de la venta

Técnicas de ventas

Fases de la venta en inmobiliarias

Las objeciones

Técnicas frente a objeciones

Objeciones agencias inmobiliarias

MODULO III. VALORACIONES INMOBILIARIAS

URBANISMO

El derecho urbanístico

Legislación urbanística

Agentes de la edificación

Responsabilidad y garantías Ordenación urbanística

Tablas normativa urbanística autonómica En Vigor

Planes especiales

Planes especiales de reforma interior (PERI)

Plan especial urbanístico

Los estudios de detalle (ED)

Normas complementarias subsidiarias del planeamiento

Clases de suelo

El contenido legal del derecho de propiedad.

Legislación autonómica en materia de ordenación del territorio

VALORACION POR COMPARACION DE MUESTRAS

Introducción: conceptos generales

Tasación y valoración

Presupuestos y valoraciones de edificación y urbanización.

Tasaciones y valoraciones inmobiliarias.

Tasaciones y valoraciones urbanísticas

Presupuestos y valoraciones econométricas.

El contenido de la valoración: criterios de elaboración.

Concepto de Valor y Bien.

www.iseu.es

Aplicación del método

Por comparación de muestras de mercado.

[CAPITALIZACION DE RENTAS](#)

Valor de Capitalización:

Concepto

Valoración de inmuebles Con edificios

Valoración de bienes sujetos a explotación económica

Valoración de concesiones administrativas

Criterio de la tasa interna de rentabilidad (TIR)

Concepto de Valor actual neto

Como calcular valores actuales

Valoración de Derechos Reales

Derecho real de usufructo

Derechos reales de uso y habitación

Derechos reales de garantía: hipotecas, anticresis y fianzas Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de arrendamientos urbanos

[COSTE POR REPOSICION VALOR DEL SUELO](#)

Principios y Conceptos De Valor Principios

Bases de valoración.

Conceptos de valor Valor de tasación

Esquema general de la norma

Valor de mercado o venal (VM):

Valor por comparación, valor por actualización y valor residual.

Coste o valor de reemplazamiento o de reposición (CR).

Valor máximo legal (VML)

VM o CRB para la hipótesis de edificio terminado

Valor hipotecario o valor a efecto de crédito hipotecario (VH).

Valor de tasación (VT)/ valor hipotecario (VH):

Las plantas de un edificio

Índices de costes de la construcción Valor Del Suelo

El método residual

El método residual estático

Suelo urbano en poblaciones sin muestras

El método residual dinámico Legislación

[MODULO IV. ASESORÍA FINANCIERA](#)

[SISTEMA FINANCIERO](#)

Componentes de un sistema financiero. Intermediarios financieros

Activos financieros

Mercados financieros

El Banco Central Europeo (BCE)

Mercados monetarios.

Tipos de interés de referencia

[MERCADO DE RENTA VARIABLE](#)

Características de la renta variable

Estructura del mercado bursátil

Tipos de operaciones bursátiles Índices Bursátiles

www.iseu.es

[MERCADO DE RENTA FIJA](#)

Características de la renta fija

Estructura del Mercado de Deuda Pública
Mercado de Renta Fija Privada
Rating
Valoración de activos de renta fija
FONDOS Y SOCIEDADES DE INVERSIÓN MOBILIARIA
Visión General de los Fondos de Inversión Mobiliaria FIM y sus objetivos de inversión
Fondos de Inversión Libre
PRODUCTOS FINANCIEROS
Productos financieros de ahorro
Cuentas de ahorro
Depósitos a plazo fijo
Productos financieros de inversión
Fondos de inversión
Planes de pensiones
Productos financieros de financiación
Préstamos Personales
Préstamos de Empresa
Préstamos Hipotecarios Microcréditos
Leasing Renting F
Factoring Confirming
Aval Financiero
Tarjetas de crédito
MODULO V GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS
GESTIÓN DE PERSONAL Y HABILIDADES DIRECTIVAS
Equipos de trabajo: aspectos contextuales
Dirigir/gestionar un equipo de trabajo
Empowerment: conseguir lo mejor de tu equipo y colaboradores
Dirigir tu equipo con eficacia: estrategias
Coaching
TOMA DE DECISIONES
Introducción
Toma de decisión individual y en grupo
Técnicas de trabajo en grupo
Seguimiento y control

Page 9

www.iseu.es

PNL (PROGRAMACIÓN NEUROLINGÜÍSTICA)

Introducción a la PNL
Presuposiciones de la PNL, feedback y objetivos
Sistemas representacionales, accesos oculares, empatía, rapport y claves sensoriales
Metamodelo del lenguaje, calibración, estado asociado / disociado y anclajes Submodalidades, hipnosis e inteligencia emocional
Resolución de conflictos, metáforas, modelo POPS avanzado y las creencias

Page 10

www.iseu.es

*Título Propio expedido por ISEU Business School.

Page 11

www.iseu.es

El **Executive Professional Program® en Agente Inmobiliario y Financiero** es impartido a través del sistema de enseñanza no reglada que el ISEU pone a disposición de sus Alumnos desde el año 2003 a través de la Plataforma de Teleformación, el "Campus virtual". Esta modalidad de enseñanza permite al alumno compatibilizar la formación con su Disponibilidad

de Tiempo, Trabajo y Lugar de Residencia.

La formación on line se sustenta en un sistema pedagógico basado en las necesidades formativas del alumno, haciendo uso intensivo de las Tecnologías de la Información y de las Comunicaciones (TIC) para facilitar el proceso educativo y garantizar unos estándares de calidad educativa.

El estudio comprensivo de la documentación facilitada, junto a la realización de las actividades complementarias de evaluación continua y aprendizaje programadas para su desarrollo a través de las Aulas Virtuales, garantizarán la adquisición de los conocimientos teóricos y prácticos que todo profesional cualificado precisará en el desarrollo de su actividad. Debemos reseñar en este sistema de enseñanza:

Profesores-tutores: El proceso de aprendizaje está tutorizado permanentemente por especialistas de las distintas materias que ofrecen al alumno una asistencia personalizada a través del servicio de tutorías on line del campus.

Duración: El tiempo estimado para su seguimiento dependerá de cada Máster.

Matrícula: Contacte con nuestra secretaría para informarse de los Plazos de Matrícula.

Documentación: La documentación que se facilitará para el estudio del curso está elaborada por expertos profesionales en la materia. Su cuidada elaboración y permanente actualización convierten el material de estudio en una valiosa herramienta durante el desarrollo de la acción formativa y su posterior actividad profesional.

Evaluación: Cada asignatura se evalúa atendiendo a un sistema de evaluación que contempla diferentes actividades: de aprendizaje, controles y de evaluación continua. Todas las actividades se desarrollan a través de las herramientas que proporciona el "Campus virtual" constituyendo un proceso de evaluación continua. Desde el Campus virtual, los alumnos dispondrán de un sistema que les permitirá recibir comunicados de su interés remitidos por los profesores y coordinadores académicos, comunicarse entre ellos, acceder a documentación complementaria, participar en la celebración de eventos on line, consultar el estado de su expediente académico, etc.

Diploma: Para la obtención del diploma acreditativo es necesario haber realizado y superado en el porcentaje requerido de las pruebas de evaluación propuestas con carácter obligatorio asociadas al programa formativo. Este diploma es de enseñanza no reglada para el Perfeccionamiento Profesional y la Educación Superior sin validez académica, formando parte en su currículum vitae en el apartado de formación complementaria.

www.iseu.es

Desde el **ISEU Business School**, nos esforzamos para que nuestros alumnos puedan crecer profesionalmente a través de una Formación de Alta Calidad. Y para facilitar la Formación a nuestros Alumnos hemos implantado los siguientes Programas de Bonificación:

- **Bonificación del 100% para Trabajadores**

Los trabajadores podrán beneficiarse de hasta el 100% de Bonificación del Precio de sus Estudios Superiores.

- **Bonificación del 90% para Autónomos**

La ayuda para los Autónomos es una bonificación directa del Fondo para Formación ISEU del 90%.

- **Bonificación del 90% para Profesionales Colegiados**

La ayuda para los Profesionales Colegiados es una bonificación directa del Fondo para Formación ISEU del 90%.