



Cursos Superiores

Curso Superior en Gestión Inmobiliaria



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso Superior en Gestión Inmobiliaria

1. Sobre Inesem

2. Curso Superior en Gestión Inmobiliaria

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

3. Programa académico

4. Metodología de Enseñanza

5. ¿Porqué elegir Inesem?

6. Orientación

7. Financiación y Becas

SOBRE INESEM

BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



Curso Superior en Gestión Inmobiliaria



DURACIÓN	200
PRECIO	460 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



INESEM
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Cursos Superiores

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."

Resumen

El Sector Inmobiliario ha sido una de las grandes potencias de nuestro país. Tras la Crisis Económica, este sector está resurgiendo de nuevo y, por ello, con los conocimientos de este Curso, adquirirás la competencia necesaria para crear tu propia empresa o prestar tu asesoramiento a las nuevas entidades inmobiliarias y lograrás hacerte un hueco en el mercado inmobiliario.

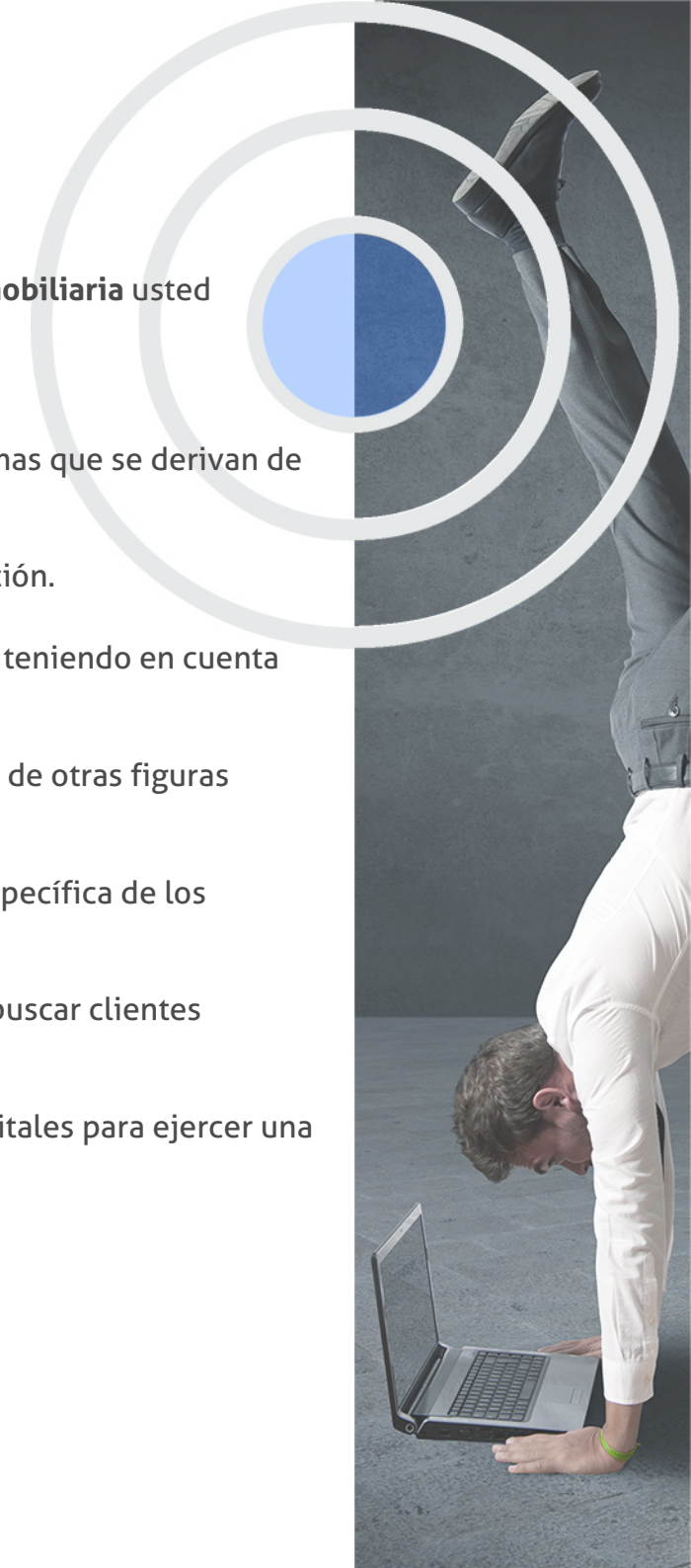
A quién va dirigido

Este Curso en Gestión Inmobiliaria está dirigido a aquellas personas que quieran especializarse en la gestión de inmobiliarias, concretamente, en lo que respecta tanto a los aspectos jurídicos como financieros de la misma: especialistas en planificación financiera, en su gestión comercial, en el Derecho inmobiliario, y muchos más.

Objetivos

Con el Cursos Superiores **Curso Superior en Gestión Inmobiliaria** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer el Derecho Real de la Propiedad y las normas que se derivan de ella como el derecho de usufructo.
- Diferenciar los distintos tipos de suelo y su regulación.
- Estudiar la tipología de contratos de Compraventa, teniendo en cuenta todas sus consecuencias jurídicas y económicas.
- Controlar el proceso del Registro de la Propiedad y de otras figuras jurídicas como los Asientos.
- Profundizar en el conocimiento de la legislación específica de los contratos de Arrendamiento.
- Utilizar técnicas de prospección inmobiliaria para buscar clientes potenciales y localizar inmuebles.
- Conocer el Sistema financiero y el Mercado de Capitales para ejercer una gestión inmobiliaria eficiente.





¿Y, después?

Para qué te prepara

Este Curso en Gestión Inmobiliaria te convertirá en un experto del Derecho aplicable a la gestión inmobiliaria como es el Derecho Real de la Propiedad. Dominarás el proceso de compraventa y del Registro de la Propiedad que te capacitará para supervisar contratos hipotecarios o de arrendamiento. Además, estudiarás en profundidad el funcionamiento del Mercado Inmobiliario para comprender la coyuntura en la que vivimos y actuar en consecuencia.

Salidas Laborales

Este Curso en Gestión Inmobiliaria te dará una formación superior con la que podrás optar a salidas profesionales como Agente Inmobiliario, Asesor Inmobiliario en las empresas inmobiliarias líderes, Administrativo Jurídico, Responsable financiero o jurídico inmobiliario, incluso podrás optar a crear tu propia empresa inmobiliaria y planificar tú mismo la gestión.

¿Por qué elegir INESEM?

El alumno es el protagonista

01

Nuestro modelo de aprendizaje se adapta a las necesidades del alumno, quién decide cómo realizar el proceso de aprendizaje a través de itinerarios formativos que permiten trabajar de forma autónoma y flexible.



Innovación y Calidad

Ofrecemos un servicio de orientación profesional y programas de entrenamiento de competencias con el que ayudamos a nuestros alumnos a crear y optimizar su perfil profesional.



02

Empleabilidad y desarrollo profesional

03

Ofrecemos el contenido más actual y novedoso, respondiendo a la realidad empresarial y al entorno cambiante con una alta rigurosidad académica combinada con formación práctica.



INESEM Orienta

Ofrecemos una asistencia complementaria y personalizada que impulsa la carrera de nuestros alumnos a través de nuestro Servicio de Orientación de Carrera Profesional permitiendo la mejora de competencias profesionales mediante programas específicos.

04

Facilidades Económicas y Financieras

05

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades para la realización del pago de matrículas 100% sin intereses así como un sistema de Becas para facilitar el acceso a nuestra formación.



PROGRAMA ACADEMICO

Curso Superior en Gestión Inmobiliaria

Módulo 1. **Introducción a la gestión inmobiliaria derecho y regulación**

Módulo 2. **Introducción al mercado inmobiliario y financiero**

Módulo 1.
Introducción a la gestión inmobiliaria derecho y regulación

Unidad didáctica 1.

Aspectos introductorios de la gestión inmobiliaria

- 1. Repercusión jurídica y económica
- 2. El técnico gestor inmobiliario
- 3. El mandato
- 4. Arrendamiento de servicios
- 5. Regulación jurídica del corretaje y la mediación
- 6. Aspectos relevantes de la nota de encargo

Unidad didáctica 2.

El derecho real de propiedad y los derechos reales limitativos de dominio

- 1. Aspectos introductorios al Derecho inmobiliario
- 2. Aspectos fundamentales del derecho de propiedad
- 3. El derecho de propiedad en la Constitución Española
- 4. El derecho de usufructo
- 5. El derecho real de servidumbre
- 6. Derechos reales limitativos de dominio
- 7. Problemas de vecindad
- 8. Tipos de propiedad inmobiliaria: propiedad urbana y propiedad rústica
- 9. Los tipos de suelo
- 10. Las restricciones y los derechos derivados
- 11. Restricciones y limitaciones de las parcelaciones

Unidad didáctica 3.

La compraventa (i)

- 1. La tramitación de la compraventa
- 2. Aspectos fundamentales del contrato de arras
- 3. Concepción jurídica del contrato de opción de compra
- 4. Las promesas de compra y de venta
- 5. Tipos de precontratos

Unidad didáctica 4.

La compraventa (ii)

- 1. Repercusión jurídica y económica de la compraventa
- 2. Concepción y caracteres de la compraventa
- 3. Los sujetos intervinientes en la compraventa
- 4. Concepción jurídica del objeto de compraventa: cosa por precio
- 5. La perfección del contrato de compraventa
- 6. Deberes y obligaciones del vendedor: la entrega y el saneamiento
- 7. Deberes y obligaciones del comprador: pago del precio y de los intereses
- 8. Tipos de contratos

Unidad didáctica 5.

Fundamentos teóricos del derecho inmobiliario y el derecho registral

- 1. Concepción, caracteres y contenido del Derecho inmobiliario y registral
- 2. Principio de publicidad registral
- 3. El registro de la propiedad

Unidad didáctica 6.

La institución del registro de la propiedad

- 1. Institución registral: el Registro de la propiedad
- 2. Objeto del registro
- 3. Concepción jurídica de la inmatriculación
- 4. Situaciones inscribibles
- 5. Títulos inscribibles
- 6. Situaciones que ingresan en el registro
- 7. Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el Registro de la Propiedad

Unidad didáctica 7.

Proceso y procedimiento del registro

- 1. Fundamentos teóricos del asiento de presentación
- 2. Calificación en el Registro de la Propiedad
- 3. La inscripción registral
- 4. Concepción jurídica de la fe pública registral
- 5. Concepción de las anotaciones preventivas
- 6. Otras figuras jurídicas registrales: los asientos

Unidad didáctica 8.

La hipoteca como derecho real de garantía

- 1. Fundamentos jurídicos de los derechos reales de garantía
- 2. Concepción jurídica de la hipoteca inmobiliaria
- 3. Sujetos intervinientes de la hipoteca inmobiliaria
- 4. Constitución del derecho real de garantía de la hipoteca
- 5. El objeto del derecho real de garantía de la hipoteca
- 6. La obligación garantizada de la hipoteca
- 7. Extinción del derecho real de garantía de hipoteca

Unidad didáctica 9.

El arrendamiento (i)

- 1. Concepción y caracteres del contrato de arrendamiento
- 2. Elementos fundamentales del arrendamiento
- 3. La normativa vigente en materia de arrendamientos
- 4. Obligaciones y derechos para el arrendatario
- 5. Concepción jurídica del subarriendo
- 6. Los deberes del arrendador
- 7. Aspectos fundamentales de la enajenación de la cosa arrendada
- 8. La extinción del contrato de arrendamiento
- 9. Concepción jurídica del desahucio

Unidad didáctica 10.

El arrendamiento (ii)

- 1. Legislación específica en materia de arrendamientos urbanos
- 2. Clasificación de los contratos de arrendamientos urbanos
- 3. Fundamentos jurídicos del arrendamiento de vivienda
- 4. Aspectos clave del contra de arrendamiento: duración y prórroga
- 5. Concepción jurídica de la renta
- 6. Obras de conservación y mejora
- 7. Obras de conservación y mejora
- 8. La concepción jurídica de la cesión y el subarriendo
- 9. Regulación de la subrogación en el contrato de arrendamiento
- 10. Especialidad de la extinción del contrato de arrendamiento urbano
- 11. Regulación jurídica de la indemnización del arrendatario
- 12. Especial referencia al régimen transitorio, Decreto Boyer

Unidad didáctica 11.

El arrendamiento (iii)

- 1. Regulación del arrendamiento para uso distinto a la vivienda
- 2. Concepción jurídica de la cesión, subarriendo y subrogación
- 3. Aspectos fundamentales de la duración del contrato
- 4. Concepción jurídica de la renta
- 5. Concepción jurídica de las obras de conservación y mejora
- 6. La ordenación jurídica de las obras de conservación y mejora
- 7. Especialidad de la extinción del contrato de arrendamiento para uso distinto a la vivienda
- 8. Regulación jurídica de la indemnización del arrendatario
- 9. Viscitudes los contratos de arrendamiento, su régimen transitorio

Módulo 2.

Introducción al mercado inmobiliario y financiero

Unidad didáctica 1.

Conceptos económicos básicos

- 1. Economía
- 2. Problemas fundamentales en un sistema económico
- 3. Mercado y precios: leyes de oferta y demanda

Unidad didáctica 2.

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 3.

Técnicas de prospección y localización de inmuebles

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

Unidad didáctica 4.

Auge y crisis del sector inmobiliario reciente

- 1. Sector inmobiliario reciente
- 2. Crisis financiera y el sector inmobiliario Antecedentes
- 3. Evolución del mercado inmobiliario
- 4. Financiación inmobiliaria en Europa
- 5. Auges inmobiliarios en España: análisis comparativo
- 6. Intervención pública en el mercado inmobiliario Español
- 7. Consideraciones sobre la política de vivienda en España: eficiencia y equidad

Unidad didáctica 5.

El sistema financiero

- 1. Conceptos básicos
- 2. Elementos del sistema financiero
- 3. Estructura del sistema financiero
- 4. La financiación pública

Unidad didáctica 6.

Planificación financiera

- 1. Introducción
- 2. Plan de inversiones y financiación a largo plazo
- 3. Balances de situación previsionales a largo plazo
- 4. Cuentas de resultados previsionales a largo plazo
- 5. Presupuesto de tesorería a largo plazo

Unidad didáctica 7.

El mercado de capitales

- 1. Concepto y características generales
- 2. Comisión nacional del mercado de valores
- 3. El mercado primario de valores
- 4. Los mercados secundarios de valores
- 5. Las bolsas de valores

Unidad didáctica 8.

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

metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

Comunidad

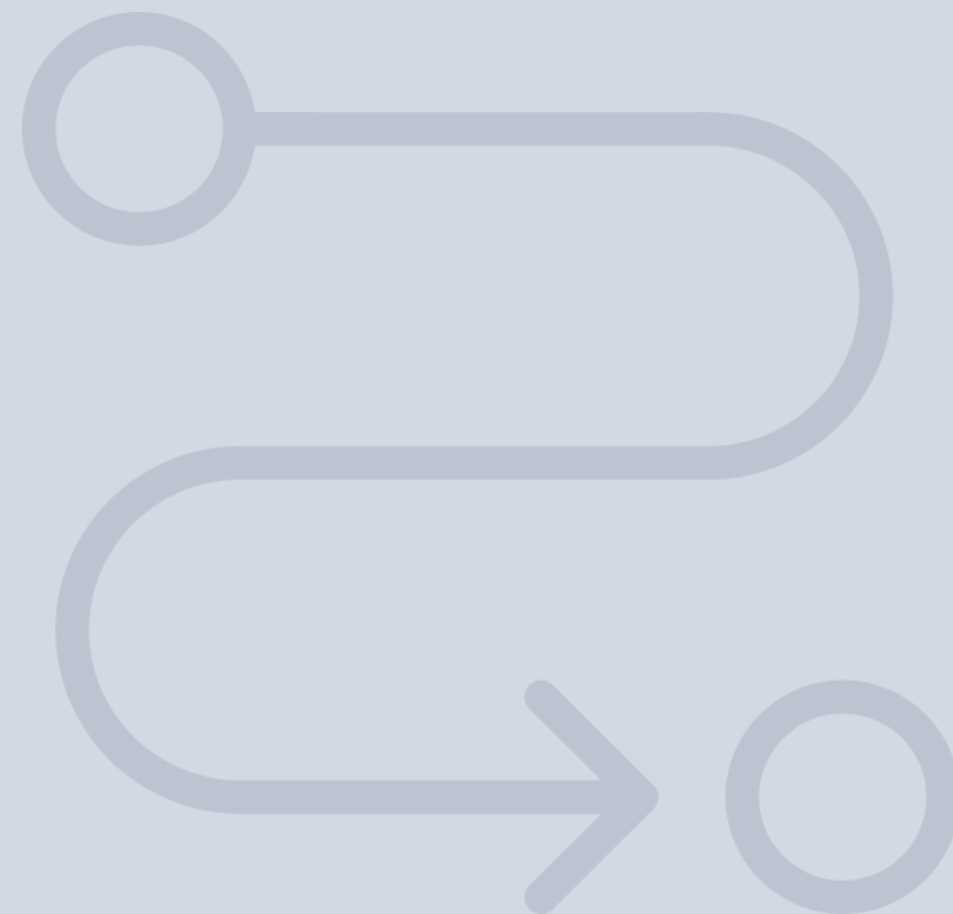
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a
nuestros alumnos
facilidades
económicas y
financieras para la
realización del pago
de matrículas,

todo ello
100%
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

**Beca
desempleo**

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

**Beca
emprende**

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

**Beca
alumnos**

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

Cursos Superiores

Curso Superior en Gestión Inmobiliaria

Impulsamos tu carrera profesional



INESEM
BUSINESS SCHOOL

www.inesem.es



958 05 02 05 formacion@inesem.es

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.