



Cursos Superiores

Curso Superior en Broker Inmobiliario



INESEM
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

Índice

Curso Superior en Broker Inmobiliario

1. Sobre Inesem
2. Curso Superior en Broker Inmobiliario

[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 Broker Inmobiliario



DURACIÓN	300
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 Bróker Inmobiliario es una figura que surge en el sector inmobiliario estadounidense. Su papel es similar al del Agente Inmobiliario tradicional, no obstante, su ámbito de actuación es sumamente más extenso que éste último. Concretamente, estos profesionales trabajan, a su vez, con agentes que captan las propiedades, así como los compradores y vendedores. El Curso Superior de Bróker Inmobiliario se encuentra enfocado al encargo y coordinación de la operativa inmobiliaria al completo, desde la propia comercialización y valoración hasta los aspectos legales correspondientes. Eligiendo a INESEM, tendrás a tu disposición a un equipo de profesionales especializados en la operativa inmobiliaria, los cuáles te acompañarán durante toda tu formación proporcionándote los aspectos prácticos indispensables.

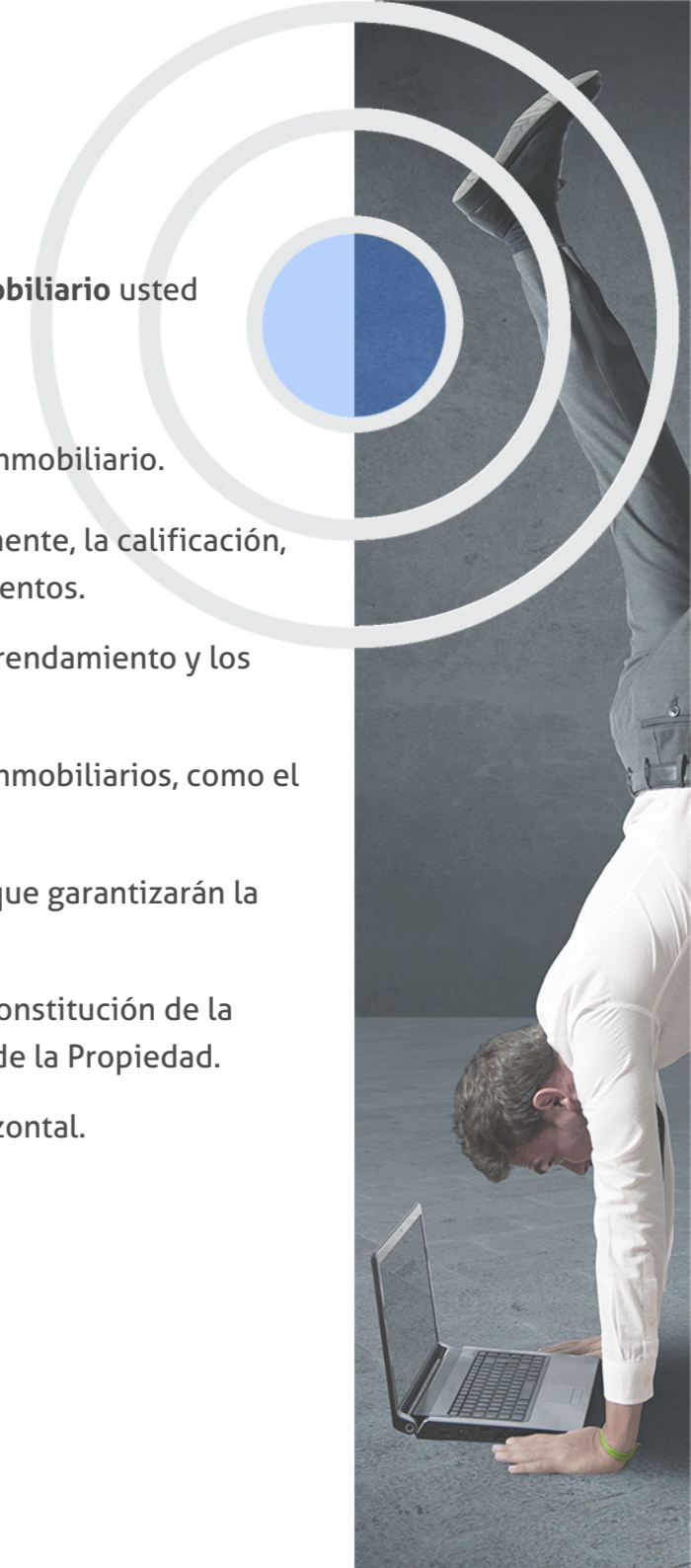
A quién va dirigido

El Curso de Bróker Inmobiliario está dirigido a los profesionales del sector, así como a los graduados en ciencias económicas o sociales que deseen ampliar o adquirir los conocimientos indispensables sobre la operativa inmobiliaria en general, abarcando desde la confección de los contratos tradicionales hasta las técnicas más avanzadas de valoración y comercialización de activos inmobiliarios.

Objetivos

Con el Cursos Superiores **Curso Superior en Broker Inmobiliario** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer el régimen normativo aplicable al sector inmobiliario.
- Aprender el procedimiento del Registro, concretamente, la calificación, la inscripción, las anotaciones preventivas o los asientos.
- Estudiar las particularidades de los contratos de arrendamiento y los contratos de compraventa.
- Analizar las técnicas para la valoración de activos inmobiliarios, como el método de comparación, el método coste....
- Adquirir las competencias y habilidades prácticas que garantizarán la captación o ventas de activos inmobiliarios.
- Aprender sobre el procedimiento a seguir para la constitución de la propiedad horizontal y su relación con el Registro de la Propiedad.
- Analizar otras figuras análogas a la Propiedad Horizontal.





¿Y, después?

Para qué te prepara

Es indispensable que los alumnos persigan adquirir la alta cualificación que le es inherente. Para ello, te especializarás en el ámbito de los contratos de arrendamiento y compraventa inmobiliaria; las técnicas para la valoración, tasación y comercialización de activos inmobiliarios y de los conocimientos prácticos en materia de Administración de Fincas y Gestión de Comunidades de Propietarios.

Salidas Laborales

El Curso de Bróker Inmobiliario está especializado en las materias indispensables para los profesionales que desarrollan su actividad en este sector. En concreto, superando la formación el alumno/a podrá emprender individualmente como asesor especializado en derecho inmobiliario; emprender con su propia empresa inmobiliaria; consultor inmobiliario; abogado especializado en valoración de activos inmobiliarios.

¿Por qué elegir INESEM?



PROGRAMA ACADÉMICO

Curso Superior en Broker Inmobiliario

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

Módulo 2. **Técnicas para la valoración de activos inmobiliarios**

Módulo 3. **Técnicas de venta y comercialización de activos inmobiliarios**

Módulo 4. **Administración y gestión de comunidades**

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 comprador: pago del precio y de los intereses
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

Unidad didáctica 1.

¿qué son las valoraciones y tasaciones inmobiliarias?

1. Conceptos y definiciones
2. Quién realiza la valoración o tasación
3. Objeto de la valoración inmobiliaria
4. Definiciones previas a la valoración de inmuebles
5. Finalidad de la valoración y tasación inmobiliaria

Unidad didáctica 2.

Valoración de inmuebles y marco normativo

1. Objetivos y función de la valoración de inmuebles
2. Principios de valoración
3. Fuentes de información de precios y alquileres
4. Tipos de valoración
5. Legislación aplicable a la tasación de inmuebles

Unidad didáctica 3.

Tipos de propiedades y derechos sobre los bienes

1. La propiedad
2. La accesión y la ocupación como modos específicos de adquirir la propiedad
3. El derecho real de usufructo y los derechos de uso y habitación
4. La hipoteca inmobiliaria

Unidad didáctica 4.

Normativa aplicable a las valoraciones y tasaciones inmobiliarias

1. Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración 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 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto reunido de la Ley Suelo y Rehabilitación Urbana
4. Real Decreto 1492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de Valoraciones de la Ley Suelo
5. Real Decreto 775/1997, de 20 de mayo, sobre el Régimen Jurídico de homologación de los servicios y sociedades de tasación
6. Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria
7. Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria
8. Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el reglamento de valoraciones de la Ley Suelo
9. Disposiciones del Código Civil
10. Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil

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.

Cálculo del valor de reemplazamiento bruto y neto por el método de coste

1. Consideraciones relativas al método del coste
2. Procedimiento de cálculo del valor de reemplazamiento bruto
3. Procedimiento de cálculo del valor de reemplazamiento neto

Unidad didáctica 7.

Cálculo del valor de mercado por el método de comparación

1. Consideraciones relativas al método de comparación y concepto
2. Aplicabilidad y requisitos para la utilización del método de comparación
3. Procedimiento para el cálculo por comparación
4. Determinación del valor de mercado

Unidad didáctica 8.

Valoración de inmuebles que producen rentas o son susceptibles de llegar a producirlas por el método de actualización de rentas

1. Consideraciones relativas al método de actualización de rentas
2. Aplicabilidad y requisitos para la utilización del método de actualización
3. Procedimiento de cálculo del valor por actualización
4. Fórmula de cálculo de valor por actualización
5. Compatibilidad con el método de comparación

Unidad didáctica 9.

Cálculo del valor hipotecario y de mercado de un bien por el método residual

1. Consideraciones relativas a los métodos residuales de valoración
2. Condiciones de aplicabilidad y requisitos para la utilización de los métodos residuales
3. Método residual estático
4. Método residual dinámico

Módulo 3.

Técnicas de venta y comercialización de activos inmobiliarios

Unidad didáctica 1.

Marketing y comunicación en el sector inmobiliario

1. Conceptos básicos de marketing aplicados a la comercialización inmobiliaria
2. El plan de marketing:
3. El plan de medios y comunicación:
4. Las acciones comerciales en el sector inmobiliario
5. Las campañas publicitarias periódicas o puntuales
6. Marketing directo:
7. Telemarketing y gestión de relaciones con clientes (CRM)

Unidad didáctica 2.

Organización de la promoción comercial inmobiliaria

1. Los puntos de venta de inmuebles
2. Líneas de producto y estrategias de posicionamiento
3. El proceso de decisión de compra
4. Información gráfica de los productos inmuebles
5. Documentación de la promoción comercial de inmuebles

Unidad didáctica 3.

Medios y soportes de promoción comercial inmobiliaria

1. El diseño del mensaje comercial
2. Medios e instrumentos de promoción
3. Soportes de promoción inmobiliaria:

Unidad didáctica 4.

La venta de bienes inmobiliarios

1. Definición de la venta personal inmobiliaria
2. Características de la venta inmobiliaria
3. La venta de bienes de consumo vs las ventas de alto precio y riesgo
4. Las características del cliente y el proceso de decisión del cliente

Unidad didáctica 5.

Técnicas de venta personal en la venta inmobiliaria

1. El proceso de venta
2. Detección de necesidades y capacidad del cliente de productos o servicios inmobiliarios:
3. Las técnicas de escucha activa
4. Presentación del producto inmobiliario
5. Argumentación comercial:
6. Técnicas de tratamiento de objeciones a la venta:
7. El cierre de la venta inmobiliaria:
8. Las técnicas del cierre

Unidad didáctica 6.

Documentación en la venta inmobiliaria

1. El control de recepción de los clientes potenciales
2. Las visitas al inmueble
3. Preparación de las condiciones básicas de la oferta de compra
4. La asistencia a la firma del acuerdo
5. El estudio del éxito y fracaso de las operaciones intentadas

Unidad didáctica 1.

La constitución de la propiedad horizontal

1. Concepto de Propiedad Horizontal
2. La constitución de la propiedad horizontal
3. Exigencias de las comunidades de propietarios
4. Aspectos fundamentales de la propiedad horizontal en relación con el registro de la propiedad
5. Desaparición de la propiedad horizontal
6. Fundamentación del título constitutivo
7. Interrogantes de la propiedad horizontal

Unidad didáctica 2.

Figuras jurídicas análogas de la propiedad horizontal

1. Fundamentos jurídicos de la comunidad de bienes
2. La privacidad de los complejos inmobiliarios
3. Multipropiedad: el aprovechamiento por turnos
4. Las plazas de garaje
5. Interrogantes de las figuras análogas a la propiedad horizontal

Unidad didáctica 3.

Fundamentos del título constitutivo y la cuota de participación

1. Aspectos introductorios del título constitutivo y la cuota de participación
2. Identificación y diferenciación del título constitutivo y la escritura de compraventa
3. Fundamentos de la cuota de participación
4. Interrogantes del título constitutivo y la cuota de participación

Unidad didáctica 4.

El régimen interior: estatutos y normas

1. Aspectos fundamentales de los estatutos
2. Establecimiento de normas de régimen interior
3. Interrogantes de los estatutos y normas de régimen interior

Unidad didáctica 5.

El gobierno de las comunidades de propietarios

1. Constitución y funciones de la junta de propietarios
2. La figura del presidente
3. La figura del vicepresidente
4. La importancia del administrador
5. La designación y funciones del secretario
6. Interrogantes de los órganos de gobierno de las comunidades de vecinos

Unidad didáctica 6.

Diferenciación de los elementos comunes y privativos

1. Los elementos comunes necesarios
2. Especificación de ciertos elementos comunes
3. Fundamentación de los elementos privativos
4. Interrogantes de los elementos comunes y privativos

Unidad didáctica 7.

Prerrogativas y deberes en el régimen de propiedad horizontal

1. Los derechos y deberes de la comunidad
2. Los derechos y deberes de los propietarios
3. Interrogantes de los derechos y deberes en el régimen de propiedad horizontal

Unidad didáctica 8.

La consecución de obras en el régimen de propiedad horizontal

1. Las obras en elementos y zonas comunes
2. Las obras en elementos y zonas privativas
3. Interrogantes de las obras en comunidades de propietarios

Unidad didáctica 9.

Contratación del seguro en las comunidades de vecinos

1. Aspectos introductorios del establecimiento de seguros en las comunidades de vecinos
2. El concepto y la temporalidad de los seguros en las comunidades de vecinos
3. La determinación de la responsabilidad civil en las comunidades de vecinos
4. Fundamentación del seguro multiriesgo
5. Revisión del valor de las garantías
6. Reservas de la cobertura
7. La defensa jurídica asegurada

Unidad didáctica 10.

Procesos judiciales en el régimen de la propiedad horizontal

1. Aspectos introductorios de los procedimientos judiciales de la propiedad horizontal
2. PARTES LEGITIMADAS EN EL PROCESO
3. Demanda y solicitud procesal
4. Procedimientos judiciales de la propiedad horizontal
5. Ejecutividad de las resoluciones judiciales en la propiedad horizontal
6. Interrogantes de los procesos judiciales en la propiedad horizontal

Unidad didáctica 11.

La gestión contable en las comunidades de vecinos

1. Aspectos introductorios de la contabilidad en las comunidades de vecinos
2. Supuesto de comunidad de propietarios
3. Gestión contable de las comunidades de vecinos
4. Las cuentas y su desglose en las comunidades de vecinos
5. Planificación presupuestaria, las reservas

Unidad didáctica 12.

Empleados en el servicio de la comunidad de vecinos

1. Aspectos introductorios de la empleabilidad en las comunidades de vecinos
2. La gestión de los contratos de los empleados de la comunidad de vecinos
3. Determinación de la cuantía de cotización a la seguridad social
4. La periodicidad de ciertos trámites
5. Los riesgos laborales y su prevención en las comunidades de vecinos
6. Desaparición de la relación laboral
7. Interrogantes de los empleados en la comunidad de vecinos

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.

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.

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.

Revista Digital

Secretaría

5

pilares del método

Webinars

Campus Virtual

Comunidad

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.

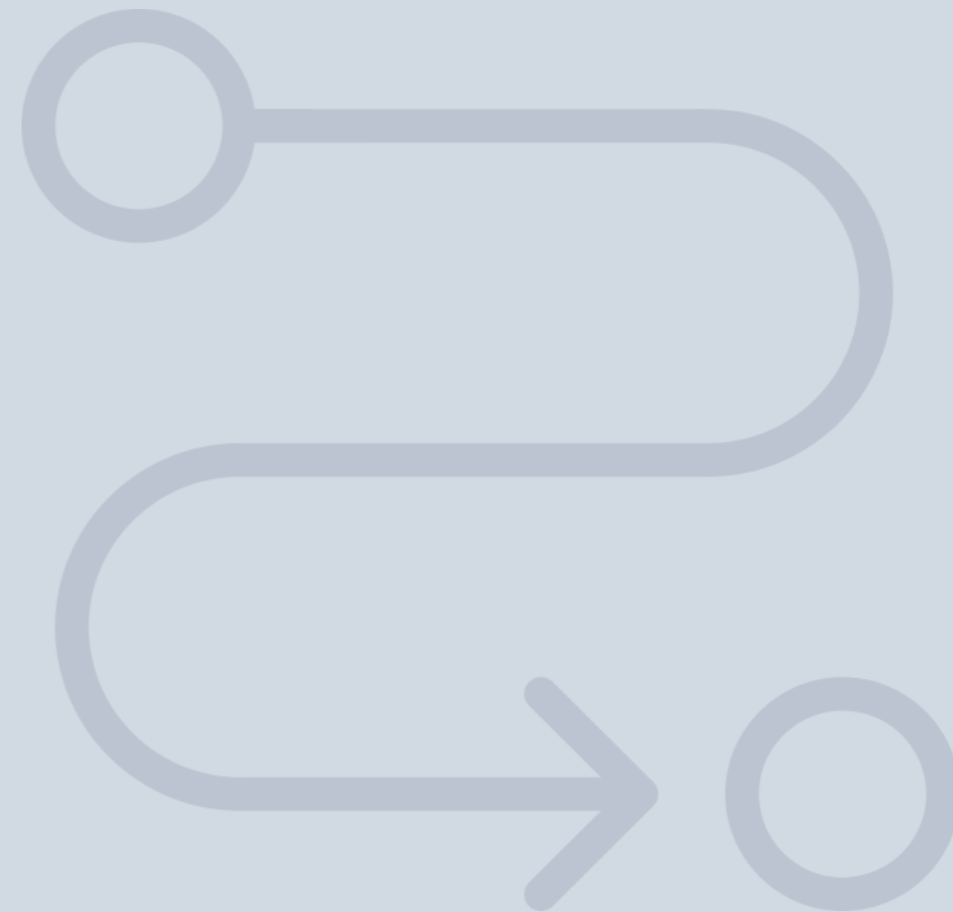
Webinars

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



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 Broker Inmobiliario

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.