



CURSO



Curso Superior en **Intermediación Inmobiliaria: Compraventa y Arrendamiento**



INEAF
BUSINESS SCHOOL

INEAF Business School



Índice

Curso Superior en **Intermediación Inmobiliaria: Compraventa y Arrendamiento**

1. Historia
2. Titulación Curso Superior en Intermediación Inmobiliaria: Compraventa y Arrendamiento
[Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) / [Objetivos](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [INEAF Plus](#)
3. Metodología de Enseñanza
4. Alianzas
5. Campus Virtual
6. Becas
7. Claustro Docente
8. Temario Completo



Historia

Ineaf Business School



En el año 1987 nace la primera promoción del Máster en Asesoría Fiscal impartido de forma presencial, a sólo unos metros de la histórica Facultad de Derecho de Granada. Podemos presumir de haber formado a profesionales de éxito durante las 27 promociones del Máster presencial, entre los que encontramos abogados, empresarios, asesores fiscales, funcionarios, directivos, altos cargos públicos, profesores universitarios...

El Instituto Europeo de Asesoría Fiscal INEAF ha realizado una apuesta decidida por la innovación y nuevas tecnologías, convirtiéndose en una Escuela de Negocios líder en formación fiscal y jurídica a nivel nacional.

Ello ha sido posible gracias a los cinco pilares que nos diferencian:

- **Claustro** formado por profesionales en ejercicio.
- **Metodología y contenidos** orientados a la práctica profesional.
- **Ejemplos y casos prácticos** adaptados a la realidad laboral.
- **Innovación** en formación online.
- **Acuerdos** con Universidades.



Curso Superior en Intermediación Inmobiliaria: Compraventa y Arrendamiento

DURACIÓN	120 H
PRECIO	460 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:

INEAF - Instituto Europeo de Asesoría Fiscal



Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Curso Superior

- Titulación expedida por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal (INEAF), avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”



Resumen

El Curso en Intermediación Inmobiliaria te prepara para que puedas desempeñar con todas las garantías y de forma profesional con las labores habituales en cuanto a la compraventa y arrendamiento de viviendas. Una formación especializada que, desde una perspectiva práctica, te permitirá resolver con solvencia toda la casuística relacionada con la intermediación inmobiliaria basándote en la normativa más actualizada y en la resolución de ejercicios prácticos.

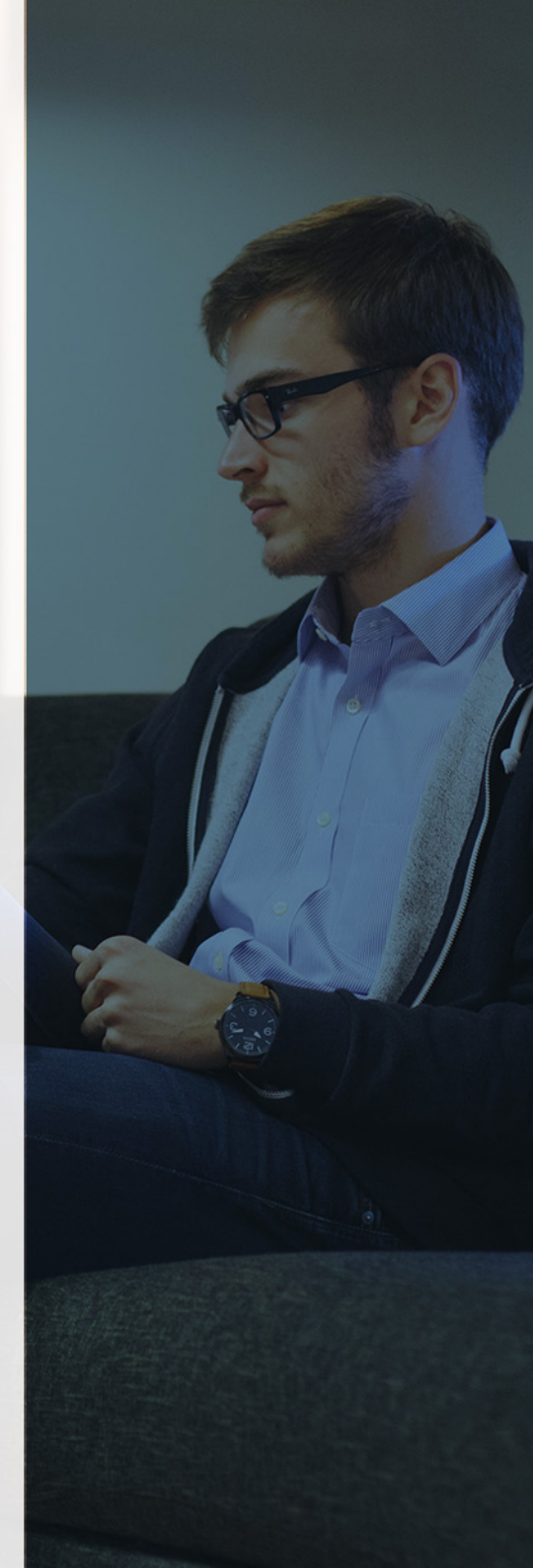
A quién va dirigido

Los profesionales de Asesorías, Notarías o Gestorías son los principales interesados en el Curso en Intermediación Inmobiliaria, y junto con estos perfiles también aquellas personas que desean acceder al sector inmobiliario con las garantías suficientes para realizar labores de asesoramiento, gestión e intermediación inmobiliaria.

Objetivos

Con el Curso Superior en **Intermediación Inmobiliaria: Compraventa y Arrendamiento** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer la casuística contractual y extracontractual en la que se desenvuelven las operaciones de intermediación inmobiliaria.
- Estudiar el marco normativo de las operaciones inmobiliarias.
- Aproximarse a conocer las tareas que se llevan a cabo en el ámbito inmobiliario y los profesionales que participan en el sector.
- Dominar las labores de publicidad registral ante el Registro de la Propiedad.
- Familiarizarse con los derechos y obligaciones de los sujetos que intervienen en el contrato de arrendamiento.
- Detectar los elementos esenciales que deben contener los contratos de compraventa y arrendamiento inmobiliario.



¿Y, después?

INEAF *Plus*. Descubre las ventajas

SISTEMA DE CONVALIDACIONES INEAF

La organización modular de nuestra oferta formativa permite formarse paso a paso; si ya has estado matriculado con nosotros y quieres cursar nuevos estudios solicita tu plan de convalidación. No tendrás que pagar ni cursar los módulos que ya tengas superados.

ACCESO DE POR VIDA A LOS CONTENIDOS ONLINE

Aunque haya finalizado su formación podrá consultar, volver a estudiar y mantenerse al día, con acceso de por vida a nuestro Campus y sus contenidos sin restricción alguna.

CONTENIDOS ACTUALIZADOS

Toda nuestra oferta formativa e información se actualiza permanentemente. El acceso ilimitado a los contenidos objetode estudio es la mejor herramienta de actualización para nuestros alumno/as en su trabajo diario.

DESCUENTOS EXCLUSIVOS

Los antiguos alumno/as acceden de manera automática al programa de condiciones y descuentos exclusivos de INEAF Plus, que supondrá un importante ahorro económico para aquellos que decidan seguir estudiando y así mejorar su currículum o carta de servicios como profesional.



OFERTAS DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

Desde INEAF impulsamos nuestra propia red profesional entre nuestros alumno/as y profesionales colaboradores. La mejor manera de encontrar sinergias, experiencias de otros compañeros y colaboraciones profesionales.

NETWORKING

La bolsa de empleo y prácticas de INEAF abre la puerta a nuevas oportunidades laborales. Contamos con una amplia red de despachos, asesorías y empresas colaboradoras en todo el territorio nacional, con una importante demanda de profesionales con formación cualificada en las áreas legal, fiscal y administración de empresas.

SALIDAS LABORALES

Agente de la Propiedad Inmobiliaria, Administrador de finca, Captador inmobiliario, Broker inmobiliario, Técnico de venta inmobiliaria, Agente comercial inmobiliario, Asesor inmobiliario.

¿PARA QUÉ TE PREPARA?

El Curso en Intermediación Inmobiliaria es la clave para acceder al mercado inmobiliario a través de una formación especializada en las operaciones más habituales llevadas a cabo por los profesionales del sector. Desde las obligaciones registrales, el conocimiento del marco normativo, o los tipos de contratos hasta los derechos y obligaciones de las partes, aprenderás lo necesario para alcanzar el éxito profesional.

En INEAF ofrecemos oportunidades de formación sin importar horarios, movilidad, distancia geográfica o conciliación.

Nuestro método de estudio online se basa en la integración de factores formativos y el uso de las nuevas tecnologías. Nuestro equipo de trabajo se ha fijado el objetivo de integrar ambas áreas de forma que nuestro alumnado interactúe con un CAMPUS VIRTUAL ágil y sencillo de utilizar. Una plataforma diseñada para facilitar el estudio, donde el alumnado obtenga todo el apoyo necesario, ponemos a disposición del alumnado un sinfín de posibilidades de comunicación.

Nuestra metodología de aprendizaje online, está totalmente orientada a la práctica, diseñada para que el alumnado avance a través de las unidades didácticas siempre prácticas e ilustradas con ejemplos de los distintos módulos y realice las Tareas prácticas (Actividades prácticas, Cuestionarios, Expedientes prácticos y Supuestos de reflexión) que se le irán proponiendo a lo largo del itinerario formativo.

Al finalizar el máster, el alumnado será capaz de transformar el conocimiento académico en conocimiento profesional.

metodología INEAF



Profesorado y servicio de tutorías

Todos los profesionales del Claustro de INEAF compatibilizan su labor docente con una actividad profesional (Inspectores de Hacienda, Asesores, Abogados ...) que les permite conocer las necesidades reales de asesoramiento que exigen empresas y particulares. Además, se encargan de actualizar continuamente los contenidos para adaptarlos a todos los cambios legislativos, jurisprudenciales y doctrinales.

Durante el desarrollo del programa el alumnado contará con el apoyo permanente del departamento de tutorización. Formado por especialistas de las distintas materias que ofrecen al alumnado una asistencia personalizada a través del servicio de tutorías on-line, teléfono, chat, clases online, seminarios, foros ... todo ello desde nuestro CAMPUS Online.

Materiales didácticos

Al inicio del programa el alumnado recibirá todo el material asociado al máster en papel. Estos contenidos han sido elaborados por nuestro claustro de expertos bajo exigentes criterios de calidad y sometido a permanente actualización. Nuestro sistema de Campus online permite el acceso ilimitado a los contenidos online y suministro gratuito de novedades y actualizaciones que hacen de nuestros recursos una valiosa herramienta para el trabajo diario.

Alianzas

En INEAF, las **relaciones institucionales** desempeñan un papel fundamental para mantener el máximo grado de excelencia en nuestra oferta formativa y situar a nuestros alumno/as en el mejor escenario de oportunidades laborales y relaciones profesionales.



ASOCIACIONES Y COLEGIOS PROFESIONALES

Las alianzas con asociaciones, colegios profesionales, etc. posibilitan el acceso a servicios y beneficios adicionales a nuestra comunidad de alumno/as.



EMPRESAS Y DESPACHOS

Los acuerdos estratégicos con empresas y despachos de referencia nos permiten nutrir con un especial impacto todas las colaboraciones, publicaciones y eventos de INEAF. Constituyendo INEAF un cauce de puesta en común de experiencia.

CALIDAD

PRÁCTICO

ACTUALIZADO

Si desea conocer mejor nuestro Campus Virtual puede acceder como invitado al curso de demostración a través del siguiente enlace:

alumnos.ineaf.es

campus virtual

En nuestro afán por adaptar el aprendizaje a la filosofía 3.0 y fomentar el empleo de los nuevos recursos tecnológicos en la empresa, **hemos desarrollado un Campus virtual (Plataforma Online para la Formación 3.0) exclusivo de última generación con un diseño funcional e innovador.**

Entre las herramientas disponibles encontrarás: servicio de tutorización, chat, mensajería y herramientas de estudio virtuales (ejemplos, actividades prácticas – de cálculo, reflexión, desarrollo, etc., vídeo-ejemplos y videotutoriales, además de “supercasos”, que abarcarán módulos completos y ofrecerán al alumnado una visión de conjunto sobre determinadas materias).

El Campus Virtual permite establecer contacto directo con el equipo de tutorización a través del sistema de comunicación, permitiendo el intercambio de archivos y generando sinergias muy interesantes para el aprendizaje.

El alumnado dispondrá de **acceso ilimitado a los contenidos** contando además con manuales impresos de los contenidos teóricos de cada módulo, que le servirán como apoyo para completar su formación.

En INEAF apostamos por tu formación y ofrecemos un **Programa de becas y ayudas al estudio**. Somos conscientes de la importancia de las ayudas al estudio como herramienta para garantizar la inclusión y permanencia en programas formativos que permitan la especialización y orientación laboral.

BECA DESEMPLEADOS Y ESTUDIANTES	BECA ANTIGUOS ALUMNOS	BECA AUTÓNOMOS	BECA FORMATIVA DE COLABORACIÓN
Para aquellos que se encuentre en situación de desempleo o estén cursando estudios y decidan invertir su tiempo en actualizar sus conocimientos o reorientar su carrera profesional.	Queremos que sigas formándote con nosotros, por ello INEAF te ofrece un 20% dto. en todo nuestro catálogo y te garantiza la beca en los programas Máster.	Valoramos a aquellos que inician su propia aventura empresarial y ven en la formación un valor añadido a sus servicios. INEAF ofrece a los autónomos una beca del 15% dto.	Colaboradores y personal asociado. Tanto por ciento de beca acordado en función del convenio de colaboración.
Documentación a aportar: • Justificante de encontrarse en situación de desempleo • Documentación que acredite la situación de estudiante	Documentación a aportar: • No tienes que aportar nada. ¡Eres parte de INEAF!	Documentación a aportar: • Copia del último recibo de autónomo	Documentación a aportar: • Consulta información sobre el convenio de colaboración
20%	20%	15%	%

Para más información puedes contactar con nosotros en el teléfono 958 050 207 y también en el siguiente correo electrónico: formacion@ineaf.es

El Claustro Docente de INEAF será el encargado de analizar y estudiar cada una de las solicitudes, y en atención a los **méritos académicos y profesionales** de cada solicitante decidirá sobre la concesión de **beca**.

A photograph of three people (two men and one woman) sitting at a wooden desk in a library or office setting. They are looking towards the camera. The background is filled with bookshelves containing many books. On the desk, there are some papers, a pen holder, and a calculator.

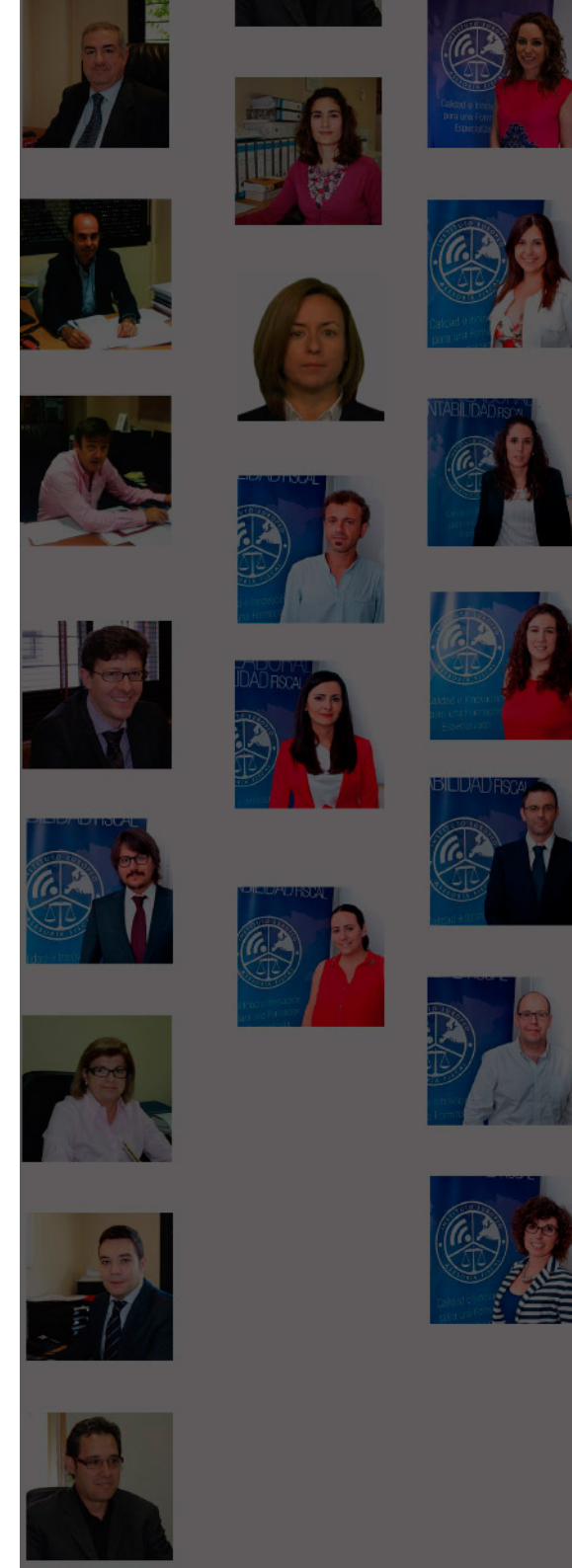
"Preparamos profesionales con casos prácticos,
llevando la realidad del mercado laboral a
nuestros Cursos y Másteres"

Claustro docente

Nuestro equipo docente está formado por Inspectores de Hacienda, Abogados, Economistas, Graduados Sociales, Consultores, ... Todos ellos profesionales y docentes en ejercicio, con contrastada experiencia, provenientes de diversos ámbitos de la vida empresarial que aportan aplicación práctica y directa de los contenidos objeto de estudio, contando además con amplia experiencia en impartir formación a través de las TICs.

Se ocupará además de resolver dudas al alumnado, aclarar cuestiones complejas y todas aquellas otras que puedan surgir durante la formación.

Si quieres saber más sobre nuestros docentes accede
a la seccion Claustro docente de nuestra web desde
aquí



UNIDAD DIDÁCTICA 1.
LA RELACIÓN JURÍDICA INMOBILIARIA

- 1. Introducción: Importancia económica y jurídica
- 2. El sector inmobiliario español en el entorno europeo
- 3. Relación jurídica entre intermediador y cliente
- 4. - El contrato de intermediación inmobiliaria
- 5. - El contrato de mandato
- 6. - El contrato de arrendamiento de servicios
- 7. - Contrato de mediación o corretaje
- 8. - La nota de encargo
- 9. La figura del consumidor
- 10. - Normativa
- 11. - Figura del consumidor en el ámbito inmobiliario
- 12. Ejercicio práctico resuelto. Realizar nota de encargo

UNIDAD DIDÁCTICA 2.
LA ACTIVIDAD PROFESIONAL EN EL ÁMBITO INMOBILIARIO I

- 1. El Agente de la Propiedad Inmobiliaria (API)
- 2. Normativa
- 3. Ingreso en la profesión
- 4. Colegio profesional
- 5. - Requerimientos
- 6. - Fianza
- 7. - Oposición a la colegiación
- 8. - Situación colegial
- 9. - Régimen disciplinario
- 10. Aspectos laborales de la profesión
- 11. - Despliegue de efectos
- 12. - Garantías ad personam
- 13. - Organización del trabajo
- 14. - Grupos profesionales
- 15. - Jornada, permisos, vacaciones y excedencias
- 16. Características del API
- 17. Estrategias y técnicas para la compraventa
- 18. Marketing
- 19. Código deontológico y de conducta profesional del API

- 20. - Código Deontológico y de Conducta Profesional del Agente de la Propiedad Inmobiliaria
- 21. - Código Deontológico Europeo para Profesionales Inmobiliarios
- 22. Ejercicio práctico resuelto. Rescisión de contrato por violación de la exclusividad

UNIDAD DIDÁCTICA 3.
LA ACTIVIDAD PROFESIONAL EN EL ÁMBITO INMOBILIARIO II

- 1. Otros profesionales del sector inmobiliario
- 2. Administrador de fincas
- 3. Captador inmobiliario
- 4. Broker inmobiliario
- 5. La intermediación inmobiliaria en Cataluña
- 6. Ejercicio práctico resuelto. Honorarios del captador inmobiliario

UNIDAD DIDÁCTICA 4.
MARCO JURÍDICO DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

- 1. Los Derechos reales
- 2. - Concepto y caracteres
- 3. - La posesión
- 4. - Análisis de los derechos reales limitativos del dominio
- 5. Derechos personales sobre bienes inmuebles
- 6. - Los arrendamientos urbanos
- 7. - Los arrendamientos rústicos
- 8. - El contrato de aparcería
- 9. El derecho real de hipoteca inmobiliaria
- 10. - Caracteres y requisitos
- 11. - Elementos personales, reales y formales
- 12. - La hipoteca inversa
- 13. Protección de datos en el ámbito inmobiliario
- 14. - Código Tipo del Sector de la Intermediación Inmobiliaria
- 15. Ejercicio práctico resuelto. Contrato de aparcería

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

FUNDAMENTOS JURÍDICOS DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

- 1. La propiedad y el dominio
- 2. - Concepto y terminología
- 3. - Clases de Propiedad
- 4. - Limitaciones del dominio
- 5. - Modos de adquirir y de perder la propiedad
- 6. Las plazas de garaje
- 7. La propiedad horizontal
- 8. - Régimen legal
- 9. - Constitución del régimen de propiedad horizontal
- 10. - La comunidad de propietarios, órganos, acuerdos de la junta
- 11. El aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico
- 12. La ley de ordenación de la edificación
- 13. Ejercicio práctico resuelto. Conceptos elementales: Derechos sobre los bienes inmuebles

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

DERECHO INMOBILIARIO REGISTRAL

- 1. Concepto, naturaleza jurídica, caracteres y contenido
- 2. La publicidad registral: naturaleza jurídica, objeto y fines
- 3. El Registro de la propiedad
- 4. - La finca como objeto del registro
- 5. - La inmatriculación
- 6. - Situaciones inscribibles
- 7. - Títulos inscribibles
- 8. - Situaciones que ingresan en el registro
- 9. - Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el registro de la propiedad
- 10. Ejercicio práctico resuelto. Solicitud de expediente de dominio

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA I

- 1. Importancia económica y jurídica
- 2. Concepto y caracteres del contrato
- 3. Contratos análogos
- 4. - Cesión de derechos
- 5. - Permuta
- 6. - Cesión en pago: Dación en pago y Dación para pago
- 7. - Leasing: arrendamiento financiero
- 8. - Negocio fiduciario
- 9. - Aportación de un inmueble a una sociedad
- 10. - Cesión en posesión de Viviendas de Protección Oficial
- 11. Sujetos de la compraventa
- 12. - Conceptos previos
- 13. - Personas físicas
- 14. - Personas jurídicas
- 15. Objeto de la compraventa: el bien inmueble
- 16. Causa de la compraventa inmobiliaria
- 17. Forma y perfección de la compraventa inmobiliaria
- 18. El precio de la compraventa inmobiliaria
- 19. Obligaciones del vendedor

- 20. - Entrega
- 21. - Saneamiento
- 22. - Licencia de primera ocupación
- 23. - Hipoteca pendiente
- 24. - Notificaciones relativas a la Propiedad Horizontal
- 25. - Documentos de obra ejecutada
- 26. - Certificación de eficiencia energética
- 27. Obligaciones del comprador
- 28. - El pago del precio
- 29. - El pago de los intereses
- 30. - El lugar de entrega
- 31. - Resolución del contrato
- 32. - Garantías en el pago: aval, reserva de dominio, pacto comisorio e hipoteca
- 33. Problema de la propiedad en supuestos de doble venta
- 34. - Inmuebles inscritos en el Registro
- 35. - Inmuebles no inscritos en el Registro
- 36. Ejercicio práctico resuelto. El contrato de compraventa

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA II

- 1. Trámites previos a la compraventa
- 2. Modelos de contrato
- 3. - Contrato de compraventa de bienes inmuebles
- 4. - Contrato de arras o señal
- 5. - Contrato de opción de compra
- 6. - Promesa de compra y venta
- 7. - Contratos relacionados con la construcción de edificios
- 8. Modelos de precontrato
- 9. - Contrato privado de compraventa entre particulares con entrega de arras o señal
- 10. - Contrato privado de compraventa entre particulares con entrega de anticipo del precio sin constituir arras o señal
- 11. - Contrato de promesa de compraventa
- 12. Ejercicio práctico resuelto. El contrato de promesa de compraventa

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO I

- 1. Concepto y características el contrato de arrendamiento
- 2. Elementos del contrato
- 3. Normativa reguladora
- 4. Derechos y deberes del arrendatario
- 5. El subarriendo
- 6. Obligaciones del arrendador
- 7. Enajenación de la cosa arrendada
- 8. El juicio de desahucio
- 9. Ejercicio práctico resuelto. Contrato de Arrendamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 10.

EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO II

- 1. La legislación especial sobre arrendamientos urbanos
- 2. Tipos de contratos de arrendamientos urbanos
- 3. Contrato de arrendamiento de vivienda
- 4. Duración del contrato: prórrogas
- 5. La renta
- 6. La fianza
- 7. Obras de conservación y mejora
- 8. Cesión del arrendamiento
- 9. La subrogación en el contrato de arrendamiento
- 10. Extinción del arrendamiento
- 11. Indemnización al arrendatario
- 12. Régimen transitorio de los contratos anteriores al 09/05/85 (Decreto Boyer)
- 13. Ejercicio práctico resuelto. Resolución del contrato de arrendamiento

www.ineaf.es



INEAF BUSINESS SCHOOL

958 050 207 · formacion@ineaf.es

