

TITULO DEL CURSO

EXPERTO/A AGENTE INMOBILIARIO

PROGRAMA

MÓDULO 1: DERECHO INMOBILIARIO

TEMA 1: EL PATRIMONIO

1. Esquema inicial
2. El patrimonio.
3. Cosas y bienes patrimoniales.
4. El régimen matrimonial

TEMA 2: CONCEPTO ESTRUCTURA Y FUENTE DE LAS OBLIGACIONES.

1. Esquema inicial
2. Concepto de obligación.
3. Fuentes de las obligaciones.
4. Elementos estructurales de la obligación.

TEMA 3: LA PROPIEDAD

1. Esquema inicial
2. La ocupación.
3. La donación.
4. La sucesión.
5. La compraventa.

6. La permuta.
7. La prescripción.

TEMA 4: DERECHOS REALES

1. Esquema inicial
2. Regulación de los derechos reales.
3. Elementos de los derechos reales.
4. Tipos de derechos reales

TEMA 5: EL URBANISMO

1. Esquema inicial
2. Regulación del urbanismo.
3. La propiedad del suelo.
4. El planeamiento urbanístico.

TEMA 6: EL ARRENDAMIENTO

1. Esquema inicial
2. Introducción a los tipos de arrendamiento.
3. La LAU.
4. El arrendamiento en el Código Civil.
5. Menciones especiales: Uso Turístico
6. Contratos de alquiler tipo
7. Sistema de evaluación: 1 examen tipo test y un caso práctico.

MÓDULO 2: FINANZAS E INVERSIONES

TEMA 7: LA INVERSIÓN INMOBILIARIA

1. Esquema inicial
2. Valor del dinero con respecto al tiempo
3. Interés simple
4. Interés compuesto
5. Discounted Cash flow
6. Tasa Interna de Retorno
7. Otras métricas para calcular rentabilidades

TEMA 8: LA HIPOTECA

1. Esquema inicial
2. Definición
3. TIN (Tasa de Interés Nominal)
4. TAE (Tasa Anual Equivalente)
5. Amortización Francesa
6. Amortización Alemana
7. Amortización Americana
8. Amortizaciones híbridas
9. Uso de deuda en las inversiones

TEMA 9: EL FONDO INMOBILIARIO

1. Esquema inicial
2. Introducción al mercado de valores
3. Los CMBS (Paquetes de deuda) en la crisis del 2008
4. El fondo inmobiliario

5. La hoja de Pérdidas y Ganancias
6. Tipos de proyectos inmobiliarios
7. Sistema de evaluación: 1 examen tipo test y un caso práctico.

MÓDULO 3: LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

Tema 10: Cálculos financieros en la promoción inmobiliaria

1. Esquema inicial
2. Hard costs
3. Soft costs
4. Viabilidad

Tema 11: Fases de la promoción inmobiliaria

1. Fase 1: Viabilidad
2. Fase 2: Suelo y preparativos
3. Fase 3: Construcción
4. Fase 4: Comercialización

Tema 12: Análisis completo de una promoción inmobiliaria

1. Esquema inicial
2. Explicación del caso
3. Viabilidad
4. Modelización en Excel
5. Sistema de evaluación: 1 examen tipo test y un caso práctico.

MÓDULO 4: VALORACIÓN INMOBILIARIA, MARCOS Y NORMAS

TEMA 13: LA VALORACIÓN

1. Esquema inicial
2. Valoraciones regladas
3. La valoración libre

TEMA 14: NORMAS INTERNACIONALES DE VALORACIÓN (IVS Y EVS)

1. Esquema inicial
2. Marco y circunstancias en las que fueron creadas
3. La Royal Institution of Chartered Surveyors
4. Normativa internacional de valoración (IVS)
5. Normativa Europea de Valoración (EVS)
6. Diferencias con la orden ministerial ECO 805/2003

TEMA 15: ENFOQUE DE MERCADO

1. Esquema inicial
2. Enfoque de mercado, líneas generales
3. Método de comparables (comps)
4. Métodos automatizados de valoración (AVM)
5. Enfoque de mercado ECO vs normativa internacional
6. Ejercicios resueltos.

TEMA 16: ENFOQUE DE RENTAS

1. Esquema inicial
2. Enfoque de rentas, líneas generales
3. Método de capitalización directa
4. Método de beneficios (profits)
5. Term and reversion
6. Enfoque de rentas en la norma ECO vs la normativa internacional
7. Ejercicios resueltos
8. Ejercicios resueltos sobre la capitalización de rentas.

TEMA 17: ENFOQUE DE COSTE

1. Esquema inicial
2. El valor del inmueble como suma de partes
3. Enfoque de coste, líneas generales
4. Método de reposición
5. Valor asegurable
6. El enfoque de coste en la norma ECO vs la normativa internacional
7. Ejercicios resueltos

TEMA 18: ENFOQUE MIXTO, RESIDUAL

1. Esquema inicial

2. Enfoque residual, líneas generales
3. Método residual estático
4. Método residual dinámico
5. Residual en la normativa ECO vs la normativa internacional
6. Ejercicios resueltos

TEMA 19: EL INFORME DE VALORACIÓN

1. Informe de tasación: Norma ECO 805/2003
2. Informe internacional: International Valuation Standards
3. Informe RICS: RICS Valuation Global Standards

MÓDULO 5: GESTIÓN INMOBILIARIA

TEMA 20: EL AGENTE INMOBILIARIO

1. Esquema inicial
2. Introducción a la intermediación
3. Historia del sector inmobiliario
4. El mercado inmobiliario español
5. Agentes del sector inmobiliario
6. El API

TEMA 21: GESTIÓN INMOBILIARIA PARTE I (EL VENDEDOR Y LA VIVIENDA)

1. Esquema inicial

2. Psicología del vendedor
3. Sistemas y métodos de captación
4. Comercialización del inmueble
5. Caso especial de tramitación: VPO
6. Caso especial: Tramitación de herencias y otras cargas
7. Gastos a cuenta del vendedor: La Plusvalía Municipal y Ganancias Patrimoniales

TEMA 22: GESTIÓN INMOBILIARIA PARTE II (EL COMPRADOR Y LA HIPOTECA)

1. Esquema inicial
2. Psicología del comprador
3. El contrato de Personal Shopper
4. Requisitos y gestión de la hipoteca
5. Gastos a cuenta del comprador: Notaría, Registro, ITP, AJD

TEMA 23: DOCUMENTACIÓN EN LA GESTIÓN INMOBILIARIA

1. Esquema inicial
2. La Nota Simple
3. El encargo de compraventa
4. Contrato de personal shopper
5. Recepción de llaves
6. La hoja de visita
7. Documento de recepción de señal
8. Contrato de arras
9. Documento de entrega de señal
10. Acta del corriente de pagos de la comunidad de propietarios
11. Escritura en notaría

12. Documento de entrega de llaves
13. Factura, honorarios de la agencia
14. Copia simple
15. ITP (Impuesto de Transmisiones Patrimoniales)
16. Plusvalía municipal
17. Registro de la Propiedad

TEMA 24: GESTIÓN INMOBILIARIA PARTE III (OPERACIÓN INMOBILIARIA COMPLETA)

1. Esquema inicial
2. Línea de gestión del comprador
3. Línea de gestión del vendedor
4. Sistema de evaluación: 1 examen tipo test y un caso práctico.

MÓDULO 6:

Realización de un Trabajo de Fin de Curso (TFC)

Bibliografía

Anexos

500 HORAS LECTIVAS
20 CRÉDITOS