

# DOBLE TITULACIÓN

MÁSTER EN AGENTE INMOBILIARIO

+

EXPERTO EN TÉCNICAS DE CAPTACIÓN E  
INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

**esneca**  
BUSINESS SCHOOL

MAS150

- DIPLOMA AUTENTIFICADO POR NOTARIO EUROPEO -

## DESTINATARIOS

Este curso está dirigido a cualquier persona que pretenda adquirir los conocimientos necesarios en el MÁSTER EN AGENTE INMOBILIARIO + EXPERTO EN TÉCNICAS DE CAPTACIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA.

A través de este conjunto de materiales didácticos el alumnado podrá obtener una visión de la introducción a la gestión inmobiliaria, del marketing y comercialización de la promoción inmobiliaria, también obtendremos información sobre el experto en gestión de ventas y alquileres de inmuebles. Además, al final de cada unidad didáctica el alumno encontrará ejercicios de autoevaluación para poder evaluar el nivel y los conocimientos adquiridos en cada apartado.

En ambas modalidades el alumno recibirá acceso a un curso inicial donde encontrará información sobre la metodología de aprendizaje, la titulación que recibirá, el funcionamiento del Campus Virtual, qué hacer una vez el alumno haya finalizado e información sobre Grupo Esneca Formación. Además, el alumno dispondrá de un servicio de **clases en directo**.

## FICHA TÉCNICA

CARGA HORARIA  
600H



MODALIDAD  
A DISTANCIA / ONLINE  
\*Ambas modalidades incluyen  
módulos con clases en directo



CURSO INICIAL  
ONLINE



TUTORIAS  
PERSONALIZADAS



IDIOMA  
CASTELLANO



DURACIÓN  
HASTA UN AÑO  
\*Prorrogable



## IMPORTE

VALOR ORIGINAL: 2380€  
VALOR ACTUAL: 595€

## CERTIFICACIÓN OBTENIDA

---

Una vez finalizados los estudios y superadas las pruebas de evaluación, el alumno recibirá un diploma que certifica el **“MÁSTER EN AGENTE INMOBILIARIO + EXPERTO EN TÉCNICAS DE CAPTACIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA”**, de ESNECA BUSINESS SCHOOL, avalada por nuestra condición de socios de la CECAP, AEC y AEEN, máximas instituciones españolas en formación y de calidad.

Los diplomas, además, llevan el sello de Notario Europeo, que da fe de la validez, contenidos y autenticidad del título a nivel nacional e internacional.

## REDES SOCIALES

---

 [www.facebook.com/esnecaschool](http://www.facebook.com/esnecaschool)

 [linkedin.com/school/esneca-business-school](http://linkedin.com/school/esneca-business-school)

 [@esneca.business.school](https://www.instagram.com/esneca.business.school)

 [www.esneca.com](http://www.esneca.com)

 [www.twitter.com/ESNECA](http://www.twitter.com/ESNECA)

 [www.esneca.com/blog](http://www.esneca.com/blog)

# **CONTENIDO FORMATIVO**

## **MÓDULO 1. AGENTE INMOBILIARIO**

### **UNIDAD FORMATIVA 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN INMOBILIARIA**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN**

1. Importancia económica y jurídica.
2. La profesión de técnico en gestión inmobiliaria.
3. El contrato de mandato.
4. El contrato de arrendamiento de servicios.
5. Contrato de mediación y corretaje.
6. La nota de encargo.

### **UNIDAD FORMATIVA 2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA**

1. Introducción
2. Qué es un promotor inmobiliario
3. Presupuesto de obra
4. Promotores novatos
5. Definición de promoción inmobiliaria especulativa y conceptos relacionados
6. Año 2.000: un nuevo régimen para la edificación
7. Algunos rasgos de la problemática general
8. El problema concreto de la viabilidad financiera
9. El problema concreto del precio a pagar por el solar
10. La opción optimizada - estudios alternativos

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN**

1. Marketing y Comercialización

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. DERECHO PROFESIONAL INMOBILIARIO**

1. Los derechos reales
2. La propiedad y los derechos reales limitativos del dominio
3. La compraventa y el contrato de compraventa
4. Nociones generales del contrato de compraventa
5. El derecho inmobiliario registral
6. El registro de la propiedad
7. Los derechos reales de garantía: la hipoteca

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓDIGO DEONTOLÓGICO PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS**

1. ¿Qué es el Código Deontológico?
2. El Código Deontológico en la Profesión Inmobiliaria

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5. DERECHOS DE LAS PERSONAS CONSUMIDORAS EN LA ADQUISICIÓN Y EL ARRENDAMIENTO DE VIVIENDAS**

1. Regulación de los derechos del consumidor y usuario
2. El alquiler de la vivienda

## **UNIDAD FORMATIVA 3. EXPERTO EN GESTIÓN DE VENTAS Y ALQUILERES DE INMUEBLES**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS DERECHOS REALES. LA PROPIEDAD Y LOS DERECHOS REALES LIMITADOS DE DOMINIO**

1. Introducción.
2. Derecho de propiedad: concepto, contenido y objeto.
3. Protección constitucional de derecho de propiedad.
4. El usufructo.
5. La servidumbre.
6. Limitaciones del dominio.
7. Conflictos de vecindad.
8. La propiedad inmobiliaria: propiedad urbana. Propiedad rústica.
9. Clasificación del suelo.
10. Limitaciones y derechos derivados.
11. Limitaciones a las parcelaciones.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (I)**

1. Trámites previos a la compraventa.
2. Contrato de arras.
3. Contrato de opción de compra.
4. Promesa de compra y venta.
5. Modelos de precontrato.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (II)**

1. Importancia económica y jurídica.
2. Concepto y características del contrato.
3. Sujetos de la compraventa.
4. Objeto de la compraventa: la cosa y el precio.
5. Forma y perfección de la compraventa.
6. Obligaciones del vendedor: la entrega. El saneamiento.
7. Obligaciones del comprador: obligación de pagar el precio. Obligación de pagar intereses.
8. Modelos de contratos.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL DERECHO INMOBILIARIO REGISTRAL**

1. Concepto, naturaleza jurídica, caracteres y contenido.
2. La publicidad registral: naturaleza jurídica, objeto y fines.
3. Instrumento de esta publicidad: el registro de la propiedad.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD**

1. El registro de la propiedad.
2. La finca como objeto del registro.
3. La inmatriculación.
4. Títulos inscribibles.

5. Situaciones que ingresan en el registro.
6. Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el registro de la propiedad.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PROCEDIMIENTO REGISTRAL**

1. El asiento de presentación.
2. La calificación registral.
3. La inscripción en el registro de la propiedad.
4. La fe pública registral.
5. Anotaciones preventivas.
6. Otros asientos registrales.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS DERECHOS REALES DE GARANTÍA: LA HIPOTECA**

1. Los derechos reales de garantía.
2. La hipoteca inmobiliaria.
3. Los sujetos de la relación hipotecaria.
4. La constitución de la hipoteca.
5. El objeto de la hipoteca.
6. La obligación asegurada por la hipoteca.
7. La extinción de la hipoteca.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (I)**

1. Concepto y características.
2. Elementos del contrato.
3. Normativa.
4. Derechos y deberes del arrendatario.
5. El subarriendo.
6. Obligaciones del arrendador.
7. Enajenación de la cosa arrendada.
8. Extinción del arrendamiento.
9. El juicio de desahucio.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 9. 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 y subarriendo.
9. La subrogación en el contrato de arrendamiento.
10. Extinción del contrato.
11. Indemnización del arrendatario.
12. Régimen transitorio de los contratos anteriores al 0/05/85 (decreto Boyer).

### **UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (III)**

1. Arrendamiento para uso distinto al de la vivienda.
2. Cesión, subarriendo y subrogación.
3. Duración.
4. Renta.
5. La fianza.

6. Obras de conservación y mejora.
7. Extinción del contrato.
8. Indemnización al arrendatario.
9. Régimen transitorio de los contratos de arrendamiento de local de negocio.

## **UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA PROPIEDAD HORIZONTAL I. CONSTITUCIÓN Y EXTINCIÓN**

1. Definición
2. Formas de creación. Proceso de constitución
3. Requisitos para constituir una comunidad de propietarios
4. La propiedad horizontal y el registro de la propiedad
5. La extinción de la propiedad horizontal
6. El Título Constitutivo
7. Cuestiones

## **UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA PROPIEDAD HORIZONTAL II. FIGURAS JURÍDICAS ANÁLOGAS**

1. Las comunidades de bienes y su relación con la LPH
2. Complejos inmobiliarios privados
3. El aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles
4. Garajes
5. Cuestiones

## **UNIDAD FORMATIVA 4. TASACIONES Y VALORACIONES INMOBILIARIAS**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN**

1. Conceptos y definiciones.
2. Principios generales de la valoración.
3. Objeto y finalidades de la valoración inmobiliaria.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 2. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y URBANISMO**

1. Definiciones previas a la valoración de inmuebles.
2. Nociones básicas sobre urbanismo.

### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. NORMATIVA APLICABLE A LAS PERITACIONES Y TASACIONES INMOBILIARIAS**

1. Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de inmuebles y 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 2/2008, de 20 de junio, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Suelo.
4. Real Decreto 775/1997, de 30 de mayo, sobre el Régimen Jurídico de Homologación de los Servicios y Sociedades de Tasación.
5. Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria.
6. Ley Hipotecaria. Texto Refundido según Decreto de 8 de febrero de 1946.
7. Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
8. Disposiciones del Código Civil.

9. Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil.

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. MÉTODOS DE VALORACIÓN**

1. Cálculo de Valor de Reemplazamiento Bruto y Neto por el Método de Coste.
2. Cálculo del valor de Mercado por el Método de Comparación.
3. Valoración de inmuebles que producen rentas o son susceptibles de llegar a producir las por el método de actuación de rentas.
4. Cálculo del valor hipotecario y de mercado de un bien por el método residual.

#### **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. ELABORACIÓN DE INFORMES Y CERTIFICADOS DE TASACIÓN**

1. Aspectos generales en la elaboración de informes de tasación.
2. Aspectos formales de los informes y certificados de valoración.
3. Estructura general de los informes y certificados de tasación.
4. Régimen de responsabilidad del tasador.

### **MÓDULO 2. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA**

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 1. 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 2. TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES**

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

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN INMOBILIARIA**

1. Técnicas de aproximación de los prospectos
2. Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación
3. La entrevista de captación
4. Argumentario de captación y tratamiento de las objeciones
5. Otros recursos para la captación
6. Documentación para la captación
7. El final de la captación
8. Uso de los datos obtenidos en la captación



#### **UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE INTERMEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN**

1. Tipos de encargos de intermediación inmobiliaria
2. Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria
3. Acuerdos de captación en exclusiva
4. El contrato en exclusiva

#### **UNIDAD DIDÁCTICA 5. 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