



Gestión documental y legal de la intermediación inmobiliaria (UF1925)

Gestión documental y legal de la intermediación inmobiliaria (UF1925)

Duración: 50 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/as sociales etc...

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

- Por el aula virtual, si su curso es on line
- Por e-mail
- Por teléfono

Medios y materiales docentes

- Temario desarrollado.
- Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.
- Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



Bolsa de empleo:

El alumno en desempleo puede incluir su currículum en nuestra bolsa de empleo y prácticas. Le pondremos en contacto con nuestras empresas colaboradoras en todo el territorio nacional

Comunidad:

Participa de nuestra comunidad y disfruta de muchas ventajas: descuentos, becas, promociones, etc....

Formas de pago:

- Mediante transferencia
- Por cargo bancario
- Mediante tarjeta
- Por Pay pal
- Consulta nuestras facilidades de pago y la posibilidad de fraccionar tus pagos sin intereses

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.



Programa del curso:

UNIDAD DIDÁCTICA 1. Marco jurídico de las operaciones inmobiliarias

- 1.1. Los Derechos reales.
 - 1.1.1 Concepto y caracteres.
 - 1.1.2 La posesión.
 - 1.1.3 Análisis de los derechos reales limitativos del dominio.
- 1.2 Derechos personales sobre bienes inmuebles
 - 1.2.1 Los arrendamientos urbanos.
 - 1.2.2 Los arrendamientos rústicos.
 - 1.2.3 El contrato de aparcería.
- 1.3 El Derecho real de hipoteca inmobiliaria.
 - 1.3.1 Caracteres y requisitos.
 - 1.3.2 Elementos personales, reales y formales.
 - 1.3.3 La hipoteca inversa.
- 1.4 El Registro de la Propiedad.
 - 1.4.1 El sistema registral en España.
 - 1.4.2 Principios hipotecarios.
 - 1.4.3 El procedimiento registral en España.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. Viabilidad jurídica de las operaciones inmobiliarias

- 2.1 La propiedad y el dominio.
 - 2.1.1 Concepto y terminología.
 - 2.1.2 Clases de Propiedad.
 - 2.1.3 Limitaciones del dominio.
 - 2.1.4 Modos de adquirir y de perder la propiedad.
 - 2.1.5 Acciones que protegen el dominio.
- 2.2 La Comunidad de bienes y el condominio.
- 2.3 Las Propiedades especiales.
- 2.4 La Propiedad horizontal.
 - 2.4.1 Régimen legal.
 - 2.4.2 Constitución del régimen de propiedad horizontal.
 - 2.4.3 La comunidad de propietarios, órganos, acuerdos de la junta.
- 2.5 El aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico.
- 2.6 La Ley de ordenación de la edificación
- 2.7 El proceso de mediación e intermediación inmobiliaria:

2.7.1 Normativa reguladora.

2.7.2 Código deontológico.

2.7.3 Responsabilidades de las partes.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. Contratación en la actividad inmobiliaria.

3.1 Elementos del contrato.

3.1.1 Elementos reales

3.1.2 Elementos personales

3.1.3 Elementos de forma

3.2 Condiciones de contratación.

3.2.1 Clausulado.

3.2.2 Normativa de protección al consumidor. Cláusulas abusivas.

3.3 Obligaciones y derechos para las partes en el contrato.

3.3.1 Efectos y pérdida de estos.

3.4 Tipos de contratos inmobiliarios.

3.4.1 Contratos que transmiten la propiedad de los inmuebles.

3.4.2 Contrato de compraventa.

3.4.3 Contratos preparatorios de la compraventa.

3.4.4 Contrato de opción y el de permuta.

3.4.5 Contrato de renta vitalicia.

3.4.6 Los contratos cuyo objeto es sólo alguno de los derechos de la propiedad de los inmuebles.

3.4.7 Contrato de arrendamiento.

3.4.8 Contrato de usufructo, uso y habitación.

3.4.9 La constitución de las servidumbres.

3.4.10 La constitución de la hipoteca.

3.5 Contratos relacionados con la construcción de edificios

3.5.1 Contratos de constitución del derecho de superficie y del derecho a la elevación de edificios

3.5.2 El contrato de obra.

3.6 El contrato de mandato.

3.7 Coste de los procedimientos legales y gestión administrativa de la contratación:

3.7.1 Aranceles notariales,

3.7.2 Derechos del Registro de la Propiedad y

3.7.3 Otros costes de las gestiones administrativas.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. Contratos de compraventa y arrendamiento inmobiliario:

4.1 Tipos básicos de compraventa de vivienda:

4.1.1 Vivienda terminada situada en un bloque de viviendas.

4.1.2 Vivienda en construcción.

4.1.3 Vivienda de segunda residencia

4.2 Otras compraventas inmobiliarias frecuentes:

4.2.1 Local comercial situado en un edificio de viviendas

4.2.2 Local alojado en un centro comercial

4.2.3 Plaza de estacionamiento en un parking subterráneo.

4.2.4 Solar

4.2.5 Solar en aportación.

4.3 Análisis y redacción de contratos de compraventa.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. Contratos de arrendamiento inmobiliario:

5.1 Tipos de contratos de arrendamiento inmobiliario:

5.1.1 Arrendamientos de vivienda.

5.1.2 Arrendamiento de un local con opción a compra

5.1.3 Arrendamiento de una nave industrial.

5.2 Clausulado habitual:

5.2.1 Condiciones generales

5.2.2 Enseres

5.3 Análisis y redacción de contratos de arrendamientos