

RESUMEN.

Pregunta.

¿El mercado inmobiliario no está parado?

Según datos INE (Instituto Nacional de Estadística) cada mes se producen del orden de 43.000 operaciones de compraventa en España. Suponiendo una facturación anual de la intermediación inmobiliaria cercana a los 3.000 millones de Euros

¿Cualquiera puede ejercer como agente inmobiliario?

Cataluña ha sido la primera comunidad en regularizar la profesión (esta previsto que otras comunidades sigan esta misma línea de actuación). Ha regulado la formación necesaria para ejercer y quién la puede impartir. ADIGSA (órgano gestor del departamento de medio ambiente y vivienda) ofrece una total transparencia al consumidor indicándole quién puede ejercer y quién no. En Cataluña son 2520 agentes debidamente registrados.

Salidas Profesionales.

Quienes precisan los servicios de los agentes inmobiliarios inmobiliarios: Público en general (Particulares, Empresas) Entidades Bancarias e Hipotecarias, Profesionales (Abogados, Procuradores, Gestores Administrativos, Asesores Fiscales), Promotores Inmobiliarios.

Autorización.

SURGE Centro de Estudios, centro legalmente autorizado por Ministerio de Educación y Ciencia desde 1956. Curso acogido al Real Decreto Ley 1004/91. Estudios acogido al Decreto 12/2010, para el ejercicio de la actividad de agente inmobiliario en Cataluña.

Temario.

AREA JURIDICA

Módulo 1 DERECHOS REALES

Módulo 2 LEY ARRENDAMIENTOS URBANOS

AREA FINANCIERA

Módulo 3 FISCALIDAD INMOBILIARIA

Módulo 4 LA HIPOTECA

AREA INMUEBLES

Módulo 5 URBANISMO

Módulo 6 LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

AREA VALORACIONES Y TASACIONES

Módulo 7 VALORACIONES INMOBILIARIAS

AREA EMPRESA

Módulo 8 COMERCIALIZACIÓN DE BIENES INMUEBLES

Módulo 9 LA ACTIVIDAD PROFESIONAL INMOBILIARIA

Videoconferencias.

El contacto con el profesor que propician las videoconferencias es el valor añadido de estos cursos. Disfrute en modalidad online de la formación presencial, no hablamos de un curso a distancia con video tutoriales, hablamos de las ventajas de asistir a clases, con profesores, de interactuar con los mismos, de asistir a clases, eso si desde mi domicilio y en horarios compatibles con el resto de mis actividades.

Profesorado.

- Agente Inmobiliario, Master en Dirección inmobiliaria.
- Licenciada en Derecho, Diplomada en Económicas, Licenciada en Sociología. Master en Gestión Urbanística. Perito Judicial Inmobiliario.
- Abogado, especialista Derecho Inmobiliario y Registral. Arrendamientos Urbanos y Propiedad Horizontal.
- Fiscalidad Inmobiliaria, director de estudios de la REAF del consejo superior del colegio de economistas de España
- Director servicio de estudios del Registro de economistas asesores fiscales.
- Abogado del Ilustre Colegio de Abogados de Barcelona, Urbanista. Valoraciones, Master en Dirección inmobiliaria

Herramientas Profesionales.

Disponer de herramientas profesionales, supone disponer de los documentos utilizados por un agente inmobiliario en su ejercicio profesional en el día a día; documentos que van desde modelos de contratos inmobiliarios, contratos de prestación de servicios, fichas de gestión, estadillos de control, ejemplos de publicidad, etc.

Tarifas recomendadas.

Las tarifas recomendadas para viviendas y locales es de un 3% a un 5% para operaciones de compraventa, y de una mensualidad para alquileres.

QUE OBTENDRÁ UNA VEZ QUE FINALICE

Titulación Profesional.

Al terminar los estudios, una vez superados los exámenes finales, SURGE Centro de Estudios otorga los **diplomas** de:

Gestión de la Propiedad Inmobiliaria, acogido al Real Decreto 2641/1980. autorización expresa publicada en D.O.G.C. 882 del 26 8 de 1987.

Intermediario en la Promoción de Edificaciones acogido al Decreto 707/1976 (Grupo 724 del Impuesto de Actividades Económica, IAE).

Y el **certificado** de:

Agente Inmobiliario acogido al Decreto 12/2010, para el ejercicio de la actividad de agente inmobiliario en Cataluña. El cual recoge el número de horas realizadas y el desglose de las mismas, como requiere dicho decreto.

Herramientas Profesionales

En este apartado encontrara herramientas para el desempeño de la profesión en la cual Ud. acaba de formarse.

Además de la correspondiente formación, el hecho de disponer de las herramientas profesionales, supone disponer de los documentos utilizados por un agente en el día a día; documentos que van desde los típicos contratos inmobiliarios a ejemplos de papelería de empresa y publicidad. Para una mejor organización, las encontrara distribuidas en las siguientes carpetas:



Cartas



Contratos Profesionales



Estadillos de Control



Papelería



Contratos Inmobiliarios



Diccionario Inmobiliario



Fichas



Publicidad

Carnet Profesional

Los estudios están reconocidos por la ASOCIACIÓN DE PROFESIONALES Y EMPRESARIOS GESTORES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA (AEPI).

TEMARIO CURSO AGENTE INMOBILIARIO

Módulo 1 DERECHOS REALES

El Derecho real en general

El Derecho real de la propiedad

Limitaciones del dominio

Modos de adquirir la propiedad

Protección de la propiedad

Los regímenes económicos matrimoniales

Los sistemas sucesorios comunes y forales

La posesión

El derecho real de usufructo

Los derechos de uso y habitación

Las servidumbres

El derecho real de censo

El derecho real de prenda

El derecho real de hipoteca inmobiliaria

Derechos reales de adquisición

El derecho de retracto

El derecho real de opción

Los contratos previos al Contrato Definitivo.

Precontratos

La Compraventa de Bienes Inmuebles

Ley 5/2006, de 10 de mayo, del Libro Quinto del Código Civil de Cataluña, relativo a los derechos reales

Módulo 2 LEY ARRENDAMIENTOS URBANOS

Ámbito de la Ley y Régimen Aplicable

Arrendamientos de vivienda

Arrendamientos para Uso distinto del de vivienda

Régimen Transitorio de los Contratos de Arrendamiento celebrados conforme a la Legislación anterior vigentes a la entrada en vigor de la nueva LAU (1-1-95)

Disposiciones Transitorias Segunda (Contratos de arrendamiento de vivienda y de local de negocios) y Tercera (Contratos celebrados con anterioridad al 9/5/85)

Actualización de la Renta

Disposición Transitoria Cuarta y Quinta

Módulo 3 FISCALIDAD INMOBILIARIA

Introducción

Los Tributos

Impuesto de Transmisiones Patrimoniales

Operaciones Societarias

Actos Jurídicos Documentados

Impuesto sobre el Valor Añadido

Impuesto de Sucesiones y Donaciones

Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

Impuesto sobre el Patrimonio

Impuestos Municipales Tasas y Contribuciones Especiales

La fiscalidad

Anexo Legislativo

Módulo 4 LA HIPOTECA

Introducción

El Sistema Hipotecario español

El Mercado Hipotecario en la UE

Transparencia de los Préstamos Hipotecarios en España

El Préstamo Hipotecario

Tablas e informes

Módulo 5 URBANISMO

Introducción

Aproximación a la Legislación Urbanística

Régimen Jurídico del Suelo

Tramitación del Plan General de Ordenación Urbana

Gestión Urbanística

Licencias Urbanísticas

Protección de la Legalidad Urbanística. Disciplina Urbanística

Vocabulario

Anexo Legislativo

Módulo 6 LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

El sector inmobiliario

La materia prima: el suelo

Conceptos generales sobre edificación

Encaje de la edificación

Proyecto de obras

Licencias y autorizaciones

La ejecución de las obras

El proceso de transformación de obras

Tipología de las promociones inmobiliarias (I)

Tipología de las promociones inmobiliarias (II)

Medidas de rentabilidad estáticas de las promociones inmobiliarias

Medidas de rentabilidad dinámica de las promociones inmobiliarias

Del terreno a la obra

Consideraciones sobre la elección del terreno

El programa de necesidades

La relación del promotor con los técnicos

El encargo del proyecto

Documentación de un proyecto

El estado de mediciones

El presupuesto

El constructor / contratista

La licencia de obras

La vivienda de protección oficial

Anexos

Módulo 7 VALORACIONES INMOBILIARIAS

El Método de comparación

Introducción

Valor urbano

La valoración inmobiliaria

Tasación por comparación según el mercado

Casos prácticos resueltos de este Módulo

Módulo 8 COMERCIALIZACIÓN DE BIENES INMUEBLES

Introducción

Requisitos básicos del vendedor

Técnicas de venta y comunicación comercial

Fidelización de clientes

Marketing

Web inmobiliaria propia

La atención telefónica

Módulo 9 LA ACTIVIDAD PROFESIONAL INMOBILIARIA

El derecho a la vivienda

Contenido y aspectos más relevantes de la ley del derecho a la vivienda

El registro de agentes inmobiliarios

Derechos de los consumidores

Deontología y ética profesional

Anexos