



OYC
oposiciones y cursos

Programa del curso profesional:

**Curso de Agente Inmobiliaria y Gestión de la
Propiedad (Ajustado al Certificado de
profesionalidad)**

WWW.OPOSICIONESYCURSOS.ES

Metodología

El Curso será desarrollado con una metodología Semipresencial. El sistema está organizado ateniéndonos en todo momento a las necesidades del alumno 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 en las tutorías presenciales así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación.

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,
- Por e-mail
- Por teléfono

Prácticas

Tenemos convenios de prácticas con las mejores empresas de cada sector y existe la posibilidad, siempre contando con la disponibilidad del alumno, de la realización de estas prácticas para afianzar sus conocimientos teóricos.

Medios y materiales docentes

- Temario desarrollado. Manuales, CD, DVD (si es el caso), cuadernos de ejercicios etc...
- 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.



Orientación Laboral

Disponemos en nuestro equipo de psicólogos y psicopedagogos que orientarán al alumno sobre la forma de realizar su currículum y sobre las oportunidades existentes en el mercado laboral para la profesión elegida. Disponemos de Bolsa de trabajo y de agencia de colocación.

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



OBJETIVOS

Adquirir los conocimientos necesarios para ejercer profesionalmente en el ámbito de la intermediación inmobiliaria, como resultado de un estudio profundo y exhaustivo de las materias específicas del curso.

El curso reúne todos los ámbitos de conocimiento necesarios para desempeñar y desarrollar la carrera profesional en el entorno de la intermediación inmobiliaria y, en particular, para ejercer como agente inmobiliario.

Además, y teniendo en cuenta la nueva regulación del Decreto 12/2010 de la Generalitat de Cataluña, regulador del acceso del Agente Inmobiliario al Registro Profesional de Agentes Inmobiliarios de Cataluña, la superación de este curso, reconocido por el citado Organismo, permite acreditar la capacitación profesional requerida.

Esta formación, que por primera vez se regula en Cataluña, es totalmente aplicable al resto de las Comunidades Autónomas del Estado.

TEMARIO

MÓDULO FORMATIVO Nº 1: LA PROPIEDAD Y LA COMPRAVENTA

La propiedad. Regulación civil de la propiedad. Los límites del derecho de propiedad. Los medios de adquisición del dominio. Su defensa. La posesión. Situaciones de titularidad compleja o cotitularidad. La propiedad horizontal. Teoría general del contrato. El contrato de compraventa.

MÓDULO FORMATIVO Nº 2: ARRENDAMIENTOS Y PROPIEDAD HORIZONTAL

La permuta. La donación. El leasing inmobiliario. El derecho de aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles de uso turístico. Los arrendamientos urbanos (I): La vivienda. Los arrendamientos urbanos (II): Uso distinto de vivienda y normas comunes. Los arrendamientos rústicos. La aparcería.

MÓDULO FORMATIVO Nº 3: CONTRATOS INMOBILIARIOS

La regulación de la intermediación inmobiliaria. El mandato y la mediación. El contrato de agencia inmobiliaria. La cláusula de arras. Praxis profesional.

MÓDULO FORMATIVO Nº 4: DERECHO HIPOTECARIO

Los derechos reales. El registro de propiedad. Los principios registrales. La finca registral. La prioridad registral. El derecho real de hipoteca. Algunos derechos reales en particular. El préstamo hipotecario.

MÓDULO FORMATIVO Nº 5: DERECHO PÚBLICO URBANÍSTICO

El derecho urbanístico. La nueva Ley del Suelo 8/2007, de 28 de mayo. La ordenación y planeamiento urbanístico. La gestión urbanística. La disciplina urbanística. La expropiación forzosa. La vivienda de protección oficial.

MÓDULO FORMATIVO Nº 6: IMPUESTOS EN MATERIA INMOBILIARIA

Conceptos de derecho tributario. Impuestos generales. Impuestos con trascendencia en materia inmobiliaria. Impuestos específicos.

MÓDULO FORMATIVO Nº 7: VALORACIÓN DE BIENES INMUEBLES

Conceptos previos en valoración inmobiliaria. Conceptos de matemáticas aplicables a la valoración. El método de valoración comparativo.

MÓDULO FORMATIVO Nº 8: LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

La promoción inmobiliaria: ámbito jurídico. El contrato de obra. La ordenación de la edificación. Los agentes de la edificación. Responsabilidad decenal. Garantías. La declaración de obra nueva y otros trámites. La planificación técnica de la obra.

MÓDULO FORMATIVO Nº 9: EL MARKETING EN MATERIA INMOBILIARIA

El mercado inmobiliario. El marketing inmobiliario. Política comercial. La publicidad. La oficina de venta. Emociones y motivación. Habilidades comunicativas. Lenguaje oral y comunicación no verbal. Personalidad y tipologías de clientes. Mediación y negociación

PROFESORES Y ATENCIÓN PEDAGÓGICA:

Dispondrás de un tutor responsable del curso y especialista en la materia, que te atenderá para solucionar todas las dudas y cuestiones que puedan surgir a lo largo del curso. Si fuera necesario en tu proceso de aprendizaje, el tutor cuenta con otros tutores auxiliares responsables de otras áreas de conocimiento.

También dispondrás del apoyo de un pedagogo especialista en formación a distancia, para reforzar tu rendimiento, quien podrá ayudarte a resolver cualquier cuestión relacionada con los aspectos relativos a las técnicas de estudio.

TITULACIÓN:

Al finalizar los estudios satisfactoriamente, UniCampus expedirá el título de AGENTE INMOBILIARIO Y GESTIÓN DE LA PROPIEDAD.

Además, podrás darte de alta en APAGI como socio de pleno derecho.

SALIDAS PROFESIONALES:

- La intermediación inmobiliaria, tanto de forma autónoma e

independiente, como en una empresa que realice esta actividad.

- Agente inmobiliario.
- Gestión de patrimonios.
- La promoción laboral en empresas en las que se gestionen bienes inmuebles.