



GESTIÓN DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA

PRESENTACIÓN.

Cada vez más, la compra, la venta y la valoración de los inmuebles implica una profesionalización específica, profunda y rigurosa. Gestión de la Propiedad Inmobiliaria es un curso concebido para que, de una forma práctica y sencilla, el alumno pueda saber y comprender todo lo referente al proceso de gestión del inmueble, en resumen: ser un profesional.

La especial configuración del curso y la inclusión de un *disquete con más de 60 modelos de contratos* hace que, no sólo sus conceptos estén actualizados y ajustados a la ley actual, sino que los temarios se adapten con rapidez y facilidad a todos los cambios que se puedan producir.

DESTINATARIOS.

- Profesionales del sector interesados en revisar y completar su formación con el fin de perfeccionar su ejercicio profesional y/o incrementar las posibilidades de promoción laboral.
- Personas de cualquier procedencia académica decididas a formarse profesionalmente en la gestión inmobiliaria, e incluso quieran formar su propia agencia.

OBJETIVOS.

- Estudiar ampliamente el marco legal de la gestión inmobiliaria.
- Adquirir y dominar las técnicas de la gestión inmobiliaria para su aplicación en el ámbito profesional.
- Conocer las bases de los sistemas de valoración de inmuebles.
- Saber aplicar las estrategias de marketing empleadas en el mercado inmobiliario.

ACREDITACIONES.

Al finalizar el curso, y una vez superados los exámenes, el Alumno obtiene:

- Diploma y Certificado de Profesionalidad, expedidos por nuestro Centro, con el número de horas lectivas y de prácticas cursadas, así como las calificaciones obtenidas.
- Diploma / Certificado expedido por el Centro Colaborador que acreditan la especialidad cursada.

CONTENIDO.

DERECHO INMOBILIARIO

- INTRODUCCIÓN GENERAL AL DERECHO:
 - Introducción general al Derecho.

- DERECHOS REALES:
 - El Derecho Real en general.
 - El Derecho Real de Propiedad.
 - Limitaciones del Dominio.
 - Modos de adquirir la Propiedad.
 - Protección de la Propiedad.
 - Los Regímenes económicos matrimoniales. Incidencia en el sistema de Derechos Reales.
 - Los Sistema Sucesorios en la legislación común y foral. Incidencia en la constitución y transmisión de Derechos Reales.
 - 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.
 - Derecho Real de Hipoteca Inmobiliaria.
 - Derechos Reales de Adquisición.
 - Resumen actualización normativa sobre temas inmobiliarias.

- GESTIÓN DE LA COMPRAVENTA DE INMUEBLES:
 - El Gestor Inmobiliario.
 - El inicio de la Gestión Inmobiliaria.
 - El Deber de Información del Gestor Inmobiliario.
 - Los contratos previos al contrato definitivo. Los precontratos.
 - La Compraventa de Bienes Inmuebles.
 - Legislación.

- 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 arrendamientos.

VALORACIÓN INMOBILIARIA

- VALOR URBANO:
 - Significación práctica del concepto del valor.
 - Distribución espacial de los valores urbanos.
 - Segmentación del Mercado Inmobiliario.

- LA VALORACIÓN INMOBILIARIA:
 - Desajustes funcionales y económicos.
 - El proceso de Valoración.
 - Aplicación de los Métodos de Valoración.
 - Automatización de la Valoración Inmobiliaria.

- VALORACIÓN POR COMPARACIÓN SEGÚN EL MERCADO:
 - Etapas en el proceso de evaluación.
 - Estratificación de la muestra de mercado.
 - Tablas sobre datos locacionales y características del inmueble.
 - Ampliación de comparables.
 - Ajuste de los precios.
 - Caso práctico.

- LA VALORACIÓN FISCAL INMOBILIARIA:
 - Determinación del Valor del Suelo.
 - Determinación del Valor del Edificio.
 - Valor catastral del inmueble.
 - Caso práctico.

- Anexos I (Legislación).
- Valoración a efectos de plusvalía.
- Caso práctico.
- Anexos II (Legislación).

• VALORACIÓN EXPROPIATORIA:

- Valoración del Suelo.
- Valoración de Edificios.
- Valoración de Derechos Reales.
- Caso práctico.

• VALORACIÓN HIPOTECARIA:

- Valoración de garantía del mercado hipotecario.
- Valoración de bienes en el mercado hipotecario.
- Normativa de una vivienda individual ya construida.
- Normativas de una vivienda individual en construcción.
- Normativa de locales comerciales.
- Normativa de edificios destinados a viviendas y oficinas.
- Normativa de edificios industriales o comerciales.
- Normativa de edificaciones ligadas a una explotación económica.
- Normativa sobre terrenos.
- Normativa de fincas rústicas.
- Anexos.

FISCALIDAD INMOBILIARIA

• LOS TRIBUTOS:

- Legislación básica.
- Ley general tributaria.
- Principios generales del orden tributario.
- Concepto.
- Clasificación.
- Elementos de los tributos.

• EL IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS:

- Legislación básica.
- Hecho Imponible.
- Transmisiones patrimoniales onerosas.
- Operaciones societarias.
- Actos Jurídicos Documentados.
- Comprobación de valores.
- Devengo.
- Prescripción.
- Obligación de presentar declaración.

• EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO:

- Legislación básica.
- Naturaleza y concepto.
- Hecho imponible.
- Incompatibilidad entre el I.V.A. y el Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales.
- El Devengo.
- Sujeto Pasivo.
- Repercusión del impuesto.
- Base Imponible.
- Operaciones inmobiliarias más características.
- Tipo de Gravamen.
- Deduciones.
- Liquidación del impuesto.

• IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES:

- Legislación básica.
- Naturaleza y concepto.
- Hecho Imponible.
- Sujeto Pasivo.
- Base Imponible.
- Base Liquidable.

- Cuota íntegra.
- Cuota tributaria.
- Excesos de adjudicación.
- Usufructo y nuda propiedad.
- Deuda tributaria.
- El Devengo.
- La prescripción.
- Liquidación.
- Pago del impuesto.

• IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS:

- Legislación básica.
- Concepto y naturaleza.
- Sujeto Pasivo.
- Hecho Imponible.
- Base Imponible.
- Rendimiento de capital inmobiliario.
- Ganancias y pérdidas de patrimonio.
- Deducciones estatales.

• IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO:

- Legislación básica.
- Naturaleza y concepto.
- Hecho Imponible.
- Sujeto Pasivo.
- Atribución e imputación de patrimonios.
- Base Imponible.
- Base Liquidable.
- Devengo.
- Cuota íntegra.
- Presentación de la declaración.

• IMPUESTOS MUNICIPALES, TASAS Y CONTRIBUCIONES ESPECIALES:

- Normativa básica.
- Impuestos municipales.
- Impuesto sobre Bienes Inmuebles.
- Impuesto sobre Actividades Económicas.
- Impuesto sobre construcciones, instalaciones y obras.
- Impuesto sobre el incremento de valor de los terrenos de naturaleza urbana.
- Tasas.
- Contribuciones especiales.

VENTAS INMOBILIARIAS

• EL ARTE DE LA VENTA:

- ¿Qué es la venta?

• REQUISITOS BÁSICOS DEL VENDEDOR:

- La Correcta Actitud ante el Trabajo.
- El conocimiento del bien inmueble y su entorno.

• ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO:

- Aspectos positivos.

• LAS TÉCNICAS DE VENTA:

- Confirmación de la visita.
- Antes de la visita.
- La visita.
- Superar objeciones.
- Remate.
- Promoción.

• AUTOFORMACIÓN:

- Éxito.

ATENCIÓN TELEFÓNICA

• **ATENCIÓN TELEFÓNICA:**

- Limitaciones en la atención telefónica.

• **PROCESO DE LA COMUNICACIÓN:**

- Barreras en la comunicación.
- Escucha activa.
- Retroalimentación (Feed-back).
- Aspectos psicológicos.

• **COMPONENTES BÁSICOS DE LA COMUNICACIÓN TELEFÓNICA:**

- El lenguaje.
- La voz.

• **LA COMUNICACIÓN DIFÍCIL:**

- Ayudas para tratar las quejas.

• **RECEPCIÓN DE LLAMADAS:**

- Aplicaciones.
- Fases de recepción de llamadas.
- Comunicación interna.
- Agenda de registros.
- Reclamaciones.