



## **EXPERTO INMOBILIARIO**

### **PRESENTACIÓN.**

Cada vez más, la compra, la venta y la valoración de los inmuebles implica una profesionalización específica, profunda y rigurosa. Experto Inmobiliario 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 expedido por el Centro Colaborador que acredita la especialidad cursada.

## CONTENIDO

### DERECHO INMOBILIARIO

- INTRODUCCIÓN GENERAL AL DERECHO:
- DERECHOS REALES:
- GESTIÓN DE LA COMPRAVENTA DE INMUEBLES:
- ARRENDAMIENTOS URBANOS:

### VENTAS INMOBILIARIAS

- EL ARTE DE LA VENTA:
- REQUISITOS BÁSICOS DEL VENDEDOR:
- ORGANIZACIÓN DEL TRABAJO:
- LAS TÉCNICAS DE VENTA:
- AUTOFORMACIÓN:

### ATENCIÓN TELEFÓNICA

- ATENCIÓN TELEFÓNICA:
- PROCESO DE LA COMUNICACIÓN:
- COMPONENTES BÁSICOS DE LA COMUNICACIÓN TELEFÓNICA:
- LA COMUNICACIÓN DIFÍCIL:
- RECEPCIÓN DE LLAMADAS:

### FISCALIDAD INMOBILIARIA

- LOS TRIBUTOS:
- EL IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS:
- EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO:
- IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES:
- IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS:
- IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO:
- IMPUESTOS MUNICIPALES, TASAS Y CONTRIBUCIONES ESPECIALES:

### VALORACIÓN INMOBILIARIA

- VALOR URBANO:
- LA VALORACIÓN INMOBILIARIA:
- VALORACIÓN POR COMPARACIÓN SEGÚN EL MERCADO:
- LA VALORACIÓN FISCAL INMOBILIARIA:
- VALORACIÓN EXPROPIATORIA:
- VALORACIÓN HIPOTECARIA:

### MÁRKETING

- INTRODUCCIÓN.
- CREACIÓN DE BENEFICIOS.
- PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA:
- LA INVESTIGACIÓN DE MERCADOS:
- EL MARKETING MIX Y LA GESTIÓN DE VENTAS:
- EL PLAN DE MARKETING: