



Escuela Abierta de Negocios

## Curso de Agente Inmobiliario

5.0 ★★★★★ [2 opiniones](#)

Curso · Online

**490 €** IVA inc.

### Descripción

Tipología	Curso
Metodología	Online
Horas lectivas	200h
Inicio	Fechas a elegir

¿Tienes una empresa inmobiliaria o te gustaría abrir tu propio negocio inmobiliario? La prestigiosa Escuela Abierta de Negocios junto a Emagister te facilita el curso de Agente Inmobiliario para que te involucres en este ámbito en constante crecimiento. Presenta una modalidad online, permitiéndote llevar a cabo tus estudios desde la comodidad de tu hogar, contando en todo momento con acceso al campus online para visualizar las clases y descargar todos los materiales de aprendizaje que necesitas. Recibes una titulación en este ámbito una vez hayas finalizado tus estudios.

Este curso te ofrece los conocimientos teóricos y las técnicas necesarias para que puedas incorporarte activamente a una agencia inmobiliaria y desarrollar tu labor profesional en el ámbito de la gestión inmobiliaria. También aprendes a aplicar estrategias de marketing empleadas en el mercado inmobiliario y comprender la importancia de la comunicación en la relación con el cliente.

¿Sabías que Emagister cuenta con un rápido y ágil proceso de matriculación? A la misma puedes acceder desde esta página y consultar sobre esta completa formación. Lo único que debes hacer es dirigirte al botón de “Pide información” y hacer clic para que un asesor se pueda

comunicar contigo una vez recibida tu solicitud. El mismo podrá asesorarte en todo lo que necesites para que comiences de la mejor forma posible.

---

## Instalaciones y fechas

Online

INICIO

Fechas a elegir

Matrícula abierta

---

## A tener en cuenta

### ¿Cuáles son los objetivos de este curso?

"Al acabar el curso el alumno conseguirá los siguientes 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.

### ¿A quién va dirigido?

"Gestión y asesoramiento en agencias inmobiliarias.

- Comercial de agencias inmobiliarias.
- Apertura de una agencia inmobiliaria propia."

### Requisitos

No son necesarios requisitos previos.

---

## Preguntas & Respuestas



Observando la formación quise saber ¿Cuáles son los principales temas o módulos que se abordan en el temario del curso? Muchas gracias.

José M., Más de dos años

---

Respuesta de Equipo E. (Más de dos años)

Buenos días, te comunicaste con el equipo de Emagister. En el curso se abordan temas como el marco legal de la gestión inmobiliaria, las técnicas de gestión inmobiliaria, los sistemas de valoración de inmuebles y el asesoramiento en agencias inmobiliarias, entre otros. No dudes en volver a escribir si tienes más consultas.



**Me sabrías informar sobre si ¿Se imparten clases en vivo, se utilizan materiales pregrabados o se combinan diferentes métodos de enseñanza? Gracias.**

Matías S., Más de dos años

---

Respuesta de Equipo E. (Más de dos años)

Saludos Matías, estás hablando con el equipo de Emagister. En el programa los estudiantes tienen acceso a un campus virtual donde pueden acceder a clases pregrabadas y materiales de aprendizaje. No se imparten clases en vivo. Vuelve a escribir si tienes más dudas.

---

## Opiniones

### Silvia Fontes

5.0 ★★★★★ 21/12/2021

**Sobre el curso:** Todo de primer nivel, destaco la profesionalidad con la que trabajan en todas las áreas. Ha sido una muy buena elección el realizar mis estudios allí. Las instalaciones son adecuadas, el cuerpo docente de primer nivel académico y en lo administrativo nada que decir siempre disponibles todos ellos.

**¿Recomendarías este curso?:** Sí

---

### Gestión Inmobiliaria A Z

5.0 ★★★★★ 19/12/2021

**Sobre el curso:** Sinceramente ha sido una fantástica atención por parte de la administración y el profesorado. El trato es excelente, muy humano, comprensible y ameno. La corrección de los ejercicios y pruebas son casi inmediata, así como los contenidos a estudiar son de fácil comprensión y acceso. Totalmente recomendable.

**¿Recomendarías este curso?:** Sí

---

\*Todas las opiniones recogidas por Emagister & iAgora han sido verificadas

---

## Logros de este Centro



### ¿Cómo se consigue el sello CUM LAUDE?



Todos los cursos están actualizados



La valoración media es superior a 3,7



Más de 50 opiniones en los últimos 12 meses

---

Este centro lleva 14 años en Emagister.

---

## Materias

- ✓ Derecho inmobiliario
- ✓ Registro agente
- ✓ Arrendamientos
- ✓ Fiscalidad inmobiliaria
- ✓ Marketing inmobiliario
- ✓ Arrendamientos urbanos

- ✓ Agente inmobiliario
  - ✓ Promoción inmobiliaria
  - ✓ Derechos reales
  - ✓ Inmobiliaria
  - ✓ AICAT
  - ✓ Agencia inmobiliaria
  - ✓ Curso agente inmobiliario
  - ✓ Registro agente
- 

## Profesores



**Cuerpo docente Profesores**  
EANE ESCUELA ABIERTA DE NEGOCIOS

---

## Temario

### **Módulo 1. Derecho Inmobiliario y Registral.**

- 1.1. Introducción al derecho inmobiliario.
- 1.2. La finca.
- 1.3. La inmatriculación.
- 1.4. El titular registral.
- 1.5. Los asientos del registro.
- 1.6. La publicidad registral.
- 1.7. La legitimación registral.
- 1.8. El principio de inoponibilidad.
- 1.9. Los requisitos de la publicación registral.

### **Módulo 2. La Compraventa Inmobiliaria.**

- 2.1. Introducción a la compraventa.
- 2.2. Facultad de comprar y vender.

- 2.3. Preparación del contrato.
- 2.4. Perfección del contrato.
- 2.5. Formalización del contrato.
- 2.6. Protección del adquirente.
- 2.7. Obligaciones del vendedor.
- 2.8. Obligaciones del comprador.
- 2.9. Extinción del contrato de compraventa.
- 2.10. Modalidades de compraventa de inmuebles.

### **Módulo 3. Arrendamientos Urbanos.**

- 3.1. Ámbito de la ley de arrendamiento de viviendas.
- 3.2. Los arrendamientos de viviendas.
- 3.3. Duración del contrato.
- 3.4. La renta.
- 3.5. Los derechos y obligaciones de las partes.
- 3.6. Suspensión, resolución y extinción del contrato.
- 3.7. Arrendamientos para uso distinto del de viviendas.
- 3.8. La fianza y formalización del arrendamiento.
- 3.9. Régimen en VPO y contratos de arrendamiento celebrados con anterioridad al 9 de mayo de 1985.

### **Módulo 4. Derechos Reales y Derecho Hipotecario.**

- 4.1. Derechos reales.
- 4.2. La hipoteca inmobiliaria.
- 4.3. El mercado hipotecario.

### **Módulo 5. Derecho Urbanístico y de la Vivienda.**

- 5.1. Introducción al derecho urbanístico.
- 5.2. El planeamiento urbanístico.
- 5.3. La propiedad del suelo.
- 5.4. Gestión urbanística y ejecución del planeamiento.
- 5.5. El control de la edificación y el uso del suelo.
- 5.6. La disciplina urbanística. Protección y restablecimiento.

### **Módulo 6. Valoración y Tasación Inmobiliaria.**

- 6.1. Introducción a la valoración inmobiliaria.
- 6.2. Método de comparación.
- 6.3. Método de coste.
- 6.4. Método residual.

- 6.5. Método de capitalización.
- 6.6. Informe de tasación.

#### **Módulo 7. Fiscalidad Inmobiliaria.**

- 7.1. Introducción a la fiscalidad inmobiliaria.
- 7.2. Impuesto sobre la renta de las personas físicas.
- 7.3. Impuesto sobre el valor añadido.
- 7.4. Impuesto sobre el patrimonio.
- 7.5. Impuesto sobre transmisiones patrimoniales y actos jurídicos documentados.
- 7.6. Impuesto sobre sucesiones y donaciones.
- 7.7. Otros impuestos y tributos: IBI.
- 7.8. Otros impuestos y tributos: IIVTNU.

#### **Módulo 8. La Promoción Inmobiliaria.**

- 8.1. El sector inmobiliario y la promoción inmobiliaria.
- 8.2. Licencias y autorizaciones.
- 8.3. Costes, gastos e ingresos de la promoción inmobiliaria.
- 8.4. Financiación y rentabilidad económica.

#### **Módulo 9. Márketing Inmobiliario.**

- 9.1. Atención al cliente en las inmobiliarias españolas.
- 9.2. Las causas del problema.
- 9.3. La imagen de marca.
- 9.4. Funciones del servicio de atención al cliente.
- 9.5. Investigación de la demanda.
- 9.6. Durante la venta.
- 9.7. Después de la venta.
- 9.8. La entrega de las llaves.
- 9.9. La posventa.
- 9.10. El SAT dentro del organigrama empresarial.

#### **Módulo 10. Derecho Profesional Inmobiliario. Actividad Profesional.**

- 10.1. Regulación de la intermediación inmobiliaria.
- 10.2. El encargo.
- 10.3. El contrato de mediación o corretaje inmobiliario.
- 10.4. El contrato de mandato.
- 10.5. La responsabilidad en la actividad inmobiliaria.

### **Módulo 11. Código Deontológico.**

- 11.1. El código deontológico. Definición.
- 11.2. Colegios profesionales.
- 11.3. Código deontológico para profesionales inmobiliarios.

### **Módulo 12. Prevención del Blanqueo de Capitales y Financiación del Terrorismo.**

- 12.1. Introducción y Marco Normativo.
- 12.2. Organización Institucional.
- 12.3. Sujetos Obligados.
- 12.4. Diligencia Debida.
- 12.5. Obligación de Información.
- 12.6. Medidas de Control Interno.
- 12.7. Acciones Específicas de Control.
- 12.8. Inspección y Sanciones.