# BROKER-INMOBILIARIO

**POR QUÉ ESCOGER ESTUDIAR CON NOSOTROS**

**Mejor enseñanza, mejor currículum, más salidas en una profesión de futuro**

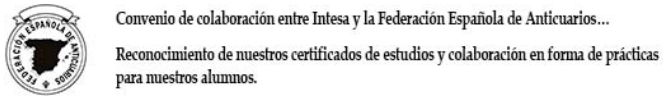
1.- Certificación universitaria otorgada por la Universidad Europea Miguel de Cervantes, con créditos ECTS (40)

2.- Certificación del curso de Promoción Inmobiliaria otorgada por INTESA, 50 años en el mercado de la enseñanza, con un elenco de los mejores y reputados profesores en sus áreas, acogido al Real Decreto nº 707/1.976 de 5 de marzo sobre Ordenación de la Formación Profesional por Ministerio de Educación y Ciencia.

3.- Alta en la Asociación Nacional de Tasadores, Peritos y Mediadores (ANTPM) incluida.




4.- Todos los alumnos que estudien arte, podrán beneficiarse del acuerdo de prácticas con la Federación Española de Anticuarios, con seguro escolar incluido.




5.- Una vez pertenezca a la Asociación, formación y certificación gratuita del curso de "**Teoría General del Seguro**", 160 horas, certificado por la Universidad Corporativa de la Asociación Nacional de Tasadores, Peritos y Mediadores (imprescindible para el mercado de seguros).

Por esto y más,
Mejores y completos programas de estudios.
Actualizaciones en noticias diarias.
Atención personalizada por teléfono y Skype.
Acuerdos para nuestros peritos con Universidades de Hispanoamérica para convalidaciones y homologaciones.
Tel. 628 360 086

- Curso universitario de especialización en «BROKER-INMOBILIARIO».

- **CONDICIONES DE ACCESO DE LOS ALUMNOS:**
  Las establecidas por la legislación vigente para el acceso al sistema universitario. Adicionalmente podrán ser admitidos los alumnos que acrediten experiencia profesional en el área y personas que quieran la inserción laboral como especialistas en la materia.

## PRESENTACIÓN DEL CURSO

Este curso va dirigido a todos los segmentos profesionales que se dedican a asesorar sobre inversión, Agentes de seguros, Promotores inmobiliarios, Agentes de comunicación, Agentes de bolsa etc.

El Broker-Inmobiliario puede actuar por cuenta propia y ajena. Broker-Inmobiliario, puede invertir en títulos, asegurar la suscripción de emisiones y tramitar créditos para la compra-venta de valores y activos.

Un Broker solo puede actuar por cuenta ajena y no puede intervenir en créditos, ni asegura emisiones de valores.

Las sociedades y agencias pueden ser independientes o pertenecer o colaborar con otras entidades privadas como bancos.

Las hay que sólo tienen un ámbito nacional y las hay que pertenecen o colaboran con grandes compañías internacionales.

El primero de los mitos que hay que desterrar es que un Broker-Inmobiliario solo trabaja en el edificio de la bolsa, estos profesionales del mercado de valores e inversión tienen su lugar de trabajo en las empresas propias o ajenas que actúan de mediadoras entre los compradores y los vendedores de cualquier bien además de la bolsa.

**Un Broker-Inmobiliario es un intermediario financiero.**

El Broker-Inmobiliario es un intermediario financiero que realiza diversas operaciones de finanzas corporativas de distinta índole, gestiona capital de inversión de fondos propios, ajenos o mixtos.

Son asesores en procesos de finanzas corporativas como participaciones en capital, ampliaciones, compra, venta, fusiones de empresas y compañías.

Deben realizar estudios para argumentar las inversiones de expansión o ampliaciones de capital y aceptar un código ético y de confidencialidad estricto.

Dado que este curso es una novedad en España y no existen precedentes de estos equivalentes cualquier persona que se dedique a la bolsa, seguros, inmobiliario, inversiones o personas que quieran dedicarse a la misma podrán acceder a dichos estudios.

Todas las personas que realicen este curso se podrán dar de alta en la Asociación Nacional de Tasadores, Peritos y Mediadores (ANTPM).

El tiempo de atención del alumno será de un año.

El profesorado está compuesto por un equipo de técnicos en inversión, contabilidad e inmobiliario, pertenecientes a dicha asociación.

Para la realización de este curso se han calculado una duración de 1.000 horas.

## PROGRAMA

### EL BROKER-DEALER

Intermediarios y Asesores en procesos de participación, compra, venta y fusión de empresas, adquisición y venta de compañías. Búsqueda de capital de expansión, etc.

- INTRODUCCIÓN:
  - Ahorro e inversión.
  - Invertir para alcanzar objetivos.
  - Riesgo y rendimiento.
  - Variedad de inversiones.
  - Acciones.
  - Determinación del valor de las acciones.
  - El impacto del tamaño.
  - Bonos.
  - Tipos de bonos.
  - Fondos de inversión colectiva.
  - Ventajas de los fondos de inversión colectiva.
  - Cuotas de los fondos de inversión colectiva.
  - «Dollar Cost Averaging».
  - Asignación de activos.
  - Diversificación.
  - Planificación financiera.
  - Glosario.
- BROKER-DEALER:
  - Introducción.
  - Broker.
- ESTADOS FINANCIEROS:
  - Concepto.
  - Clasificación.
  - Requisitos.
  - Contenido.
- EL ESTUDIO FINANCIERO:
  - Introducción.
  - Los ingresos.
  - Los costos.
  - Los gastos.
  - Depreciación y amortización.
  - El plan de inversión y balance de apertura.
  - El estado de resultados y presupuesto de caja.
  - El balance general proyectado.

- Razones financieras y punto de equilibrio.
- Flujo de efectivo, tasa de corte, valor actual neto...
- El análisis de sensibilidad, riesgos de la inversión.
- Análisis unidimensional.
- Glosario.

• MERCADOS FINANCIEROS:
- Qué son los mercados financieros.
- Un ejemplo práctico.
- Elementos de los Mercados Financieros.
- Tipos de mercados financieros.
- Los mercados monetarios.
- Tipos de mercados monetarios.
- Mercados de títulos.
- Los mercados capitales.
- Los mercados capitales-renta fija.
- Un ejemplo práctico.
- Mercados primarios y mercados secundarios.
- Mercados de renta fija y de renta variable.
- Mercados nacionales y de divisas.
- La globalización de los mercados financieros.
- Los mercados financieros internacionales.
- Los mercados internacionales financieros - los más importantes.
- Los mercados sectoriales.
- Los mercados de países emergentes.
- Recapitulación.

• INVERTIR EN FONDOS DE INVERSIÓN:
- ¿Por qué son importantes los fondos de inversión?
- ¿Qué es un fondo de inversión?
- ¿Cuáles son los elementos constitutivos de un fondo de inversión?
- Valoración de las suscripciones y reembolsos de participaciones en fondos de inversión.
- Información a los partícipes.
- Comisiones de un fondo de inversión.
- ¿Cómo se crea un fondo de inversión?
- Clases de fondos de inversión.
- ¿Cómo se miden rentabilidad y riesgo de un fondo de inversión?
- Ránking y ráting de los fondos de inversión.
- ¿Quién supervisa los fondos de inversión?
- Fiscalidad de los fondos de inversión.
- Inversión en fondos de inversión frente a otros productos de ahorro.
- Evolución de los fondos en los últimos años.
- Regulación y futuro de los fondos de inversión.
- Preguntas y dudas frecuentes sobre fondos de inversión.
- Cuadro resumen de inversión en fondos.
- Glosario.

• LA BOLSA:
- Compra / venta de acciones.
- Valor de una acción.
- Rentabilidad de una acción.

- Ratios bursátiles.
- Operaciones a plazo.
- Operaciones a crédito.
- Obligaciones convertibles.
- Obligaciones con warrants.
- Opciones.
- Futuros.
- Ampliación de capital.
- Cotizaciones y tipos de interés.
- Cotizaciones e inflación.
- Volatilidad de la acción.
- Análisis técnico: Introducción.
- Tendencias.
- Soportes y resistencias.
- Líneas de tendencia.
- Canal.
- Señales de cambio de tendencia: doble pico y doble valle.
- Señales de cambio de tendencia: cabeza y hombros.
- Señales de cambio de tendencia: cresta circular y fondo redondeado.
- Señales de continuación de tendencia: triángulos.
- Señales de continuación de tendencia: banderas.
- Señales de continuación de tendencia: cuñas.
- Medias móviles.
- Oscilador RSI.
- Oscilador de Williams.
- Momento.
- Volúmenes.
- Análisis fundamental: Introducción.
- Ratios (I).
- Ejercicio.

• EXCHANGE TRADES FUNDS (ETFs):
- Información general.
- Funcionamiento y organización.
- Preguntas frecuentes.

• DERIVADOS: OPCIONES Y FUTUROS:
- Los futuros.
- Cobertura usando fondos.
- Opciones - descripción.
- La prima en las opciones.
- Parámetros de la prima en las opciones.
- Estrategias con opciones: Long Call, comprar una opción de compra.
- Estrategias con opciones: Short Call, vender una opción de compra.
- Estrategias con opciones: Long Put, comprar una opción de venta.
- Estrategias con opciones: Short Put, vender una opción de venta.
- Estrategias con opciones: Straddle.

• ENTENDER LOS GRÁFICOS DE LA BOLSA DE VALORES:
- Tipos de gráficos.
- Construyendo el Gráfico de Barras.
- Gráfico de Línea.
- Velas Japonesas.
- Escala Aritmética o Logarítmica.

• INTERPRETACIÓN DE PATRONES EN LA BOLSA DE VALORES:
- ¿Que es el Análisis Técnico?

- Figuras o Patrones.
- Patrón típico de cambio de tendencia.
- Doble Tope y Fondo.
- Triple Tope y Fondo.
- Cabeza y Hombros.
- Triángulos.
- Banderas.
- Brechas.

• BONOS FINANCIEROS:
- Descripción y características de los bonos.
- Precio del bono y medidas de rendimiento.
- Relación entre Retorno Requerido y Precio en un momento determinado.
- Medidas convencionales de retorno «yield».
- Yield to maturity.
- Relaciones entre cupones, current yield y yield to maturity.
- Características de la volatilidad de los precios en los bonos.
- Relación Precio / Retorno.
- Medidas de la volatilidad de los precios en los bonos.
- Yield value of a price change.
- Convexidad.
- Theoretical spot curve.

• E-BUSINESS:
- El Nuevo Paradigma.
- Qué implica estar en línea.
- Definición del E-Business.
- Motivos para iniciar un negocio en línea.
- Cómo diferenciar las categorías del E-Business.
- Cómo preparar los negocios on line.
- Elección de Tecnologías.
- Cómo evitar problemas legales.
- Estrategias de Marketing en la Web.
- Conclusiones.

• HABILIDADES EN LA VENTA TELEFÓNICA:
- Concepto de telemercadeo.
- Ventajas del telemercadeo.
- Desventajas del telemercadeo.
- Planificación, ensayo y ejecución. Claves del éxito del telemercadeo.
- La fase de planeación.
- Estrategias a tomar en cuenta.
- Como tener un departamento de telemercadeo exitoso.
- Errores que pueden limitar nuestra gestión de telemercadeo.
- Gestión de venta por teléfono.
- Llamadas de nuevos clientes y manejo de objeciones y reclamos.

• ATENCIÓN TELEFÓNICA:
- Componentes Básicos de la Comunicación Telefónica.
- La Comunicación Difícil.
- Recepción de Llamadas.

- Limitaciones en la Atención Telefónica.
- Proceso de la Comunicación.

## VALORACIONES INMOBILIARIAS

### Derecho Inmobiliario

- INTRODUCCIÓN GENERAL AL DERECHO:
  - Introducción genenal 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 Inmubles.
  - 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.
  - Normatia 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.
- Deducciones.
- 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.

c/ Fontanella, 15 Pral. 2ª 08010 - Barcelona
Tel.: 93 2703920 / 628 36 00 86
E-mail: intesa@intesa.es / Web: http://universitarios.intesa.es/

## ADEMÁS INTESA LE OFRECE

En este marco INTESA y la Asociación Nacional de Tasadores, Peritos y Mediadores (ANTPM), han firmado un protocolo que establece los programas de formación y los requisitos de las diferentes especialidades aprovechando la experiencia formativa y profesional de ambas entidades.

Incluido en el precio alta en la Asociación Nacional de Tasadores, Peritos y Mediadores (ANTPM): El certificado obtenido tendrá el reconocimiento de la Asociación Nacional de Tasadores, Peritos y Mediadores (ANTPM), la cual le remitirá la documentación para darse de alta.

«La expedición del Diploma por parte de la Universidad Europea Miguel de Cervantes está incluida dentro del precio»






Las tasas de gestión y envío por parte de INTESA serán de 70 euros. Los alumnos que lo recojan en las oficinas de INTESA no tendrán que efectuar este pago. Los alumnos y exalumnos de la UEMC tendrán un 10% de descuento.