ESIBE ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

Màster en Gestió Urbanística Inmobiliària (Titulació Oficial d´Agent Immobiliaris Reconeguda per la Generalitat de Catalunya) + Titulació Universitària





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos **ESIBE**

2 | **Rankings**

3 | **Alianzas** y acreditaciones

4 | By **EDUCA EDTECH Group**

5 | **Metodología LXP**

6 | **Razones** por las que elegir ESIBE

7 | Financiación y **Becas**

8 | Métodos de **pago**

9 | **Programa** Formativo

10 | **Temario**

11 | Contacto

ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

SOMOS ESIBE

ESIBE es una **institución Iberoamericana de formación en línea** que tiene como finalidad potenciar el futuro empresarial de los profesionales de Europa y América a través de masters profesionales, universitarios y titulaciones oficiales. La especialización que se alcanza con nuestra nueva **oferta formativa** se sustenta en una metodología en línea innovadora y unos contenidos de gran calidad.

Ofrecemos a nuestro alumnado una **formación de calidad sin barreras físicas,** flexible y adaptada a sus necesidades con el finde garantizar su satisfacción y que logre sus metas de aprendizaje más ambiciosas. Nuestro modelo pedagógico se ha llevado a miles de alumnos en toda Europa, enriqueciendo este recorrido de la mano de **universidades de prestigio,** con quienes se han alcanzado alianzas.



ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA
DE POSTGRADO



Conectamos continentes,

Impulsamos conocimiento



QS, sello de excelencia académica

ESIBE: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE ESIBE

ESIBE ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias a sus programas de Master profesionales y titulaciones oficiales.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean indicadores como la excelencia académica, la calidad de la institución, el perfil de los profesionales.

Financial Magazine
Economía, Educación & Centros de Formación

Ranking Educativo
Innovatec



ALIANZAS Y ACREDITACIONES































BY EDUCA EDTECH

ESIBE es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group,** que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online.** Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.

EDUCA EDTECH Group

ONLINE EDUCATION

EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION

inesem business school

INEAF BUSINESS SCHOOL

red educa.net

inesalud

EDU SPORT

oposiciones docentes

educaopen

Educa.Pro

EDUCA business school

ESIBE ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

INNOVA SCHOOL OF MANAGEMENT

Educa UNIVERSITY

ceupe European Business School

Structuralia Engineering eLearning

UDAVINCI

METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR ESIBE

1. Formación Online Especializada

Nuestros alumnos aceden a un modelo pedagógico innovador de **más de 20 años de experiencia educativa** con Calidad Europea.



2. Metodología de Educación Flexible



100% ONLINE

Con nuestra metodología estudiaran **100**% **online**



PLATAFORMA EDUCATIVA

Nuestros alumnos tendran **acceso los 365 días del año** a la plataforma educativa.



3. Campus Virtual de Última Tecnología

Contamos con una plataforma avanzada con **material adaptado a la realidad empresarial**, que fomenta la participación, interacción y comunicación on alumnos de distintos países.

4. Docentes de Primer Nivel

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todoss en activo y con amplia experiencia profesional.



ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO



5. Tutoría Permanente

Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

6. Bolsa de Empleo y Prácticas

Nuestros alumnos tienen acceso a **ofertas de empleo y prácticas**, así como el **acompañamiento durante su proceso de incorporación al mercado laboral** en nuestro ámbito nacional.

7. Comunidad Alumni

Nuestros alumnos tienen acceso automático a servicicos completementarios gracias a una **Networking formada con alumnos en los cincos continentes**.



8. Programa de Orientación Laboral

Los alumnos cuentan con **asesoramiento personalizado** para mejorar sus skills y afrontar con excelencia sus procesos de selección y promoción profesional.



9. Becas y Financiación

Nuestra Escuela ofrece **Becas para profesionales latinoamericanos y finaciación sin intereses y a la medida**, de modo que el factor económico no sea un impedimento para que los profesionales tengan acceso a una formación internacional de alto nivel.

FINANCIACIÓN Y BECAS

Financia tu cursos o máster y disfruta de las becas disponibles. ¡Contacta con nuestro equipo experto para saber cuál se adapta más a tu perfil!

25% Beca **ALUMNI**

20% Beca **DESEMPLEO**

15% Beca **EMPRENDE**

15% Beca **RECOMIENDA**

15% Beca **GRUPO**

20% Beca **FAMILIA NUMEROSA**

20% Beca **DIVERSIDAD FUNCIONAL**

20% Beca **PARA PROFESIONALES, SANITARIOS, COLEGIADOS/AS**



MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:

educapay

Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.

mastercard maestro VISA PayPal

bizum amazon pay Pay Pay

Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:

OXXO mercado pago DISCOVER efecty Diners Club INTERNATIONAL CMR Falabella

y muchos más...

CONFIANZA ONLINE

Protección al Comprador

ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA
DE POSTGRADO

Màster en Gestió Urbanística Inmobiliària (Titulació Oficial d´Agent Immobiliaris Reconeguda per la Generalitat de Catalunya) + Titulació Universitària

DURACIÓN
1500 horas

MODALIDAD
ONLINE

ACOMPAÑAMIENTO
PERSONALIZADO

Titulación

- TITULACIÓN OFICIAL Expedida por EUROINNOVA INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION, miembro de la AEEN (Asociación Española de Escuelas de Negocios) y reconocido con la excelencia académica en educación online por QS World University Rankings como Institución Académica reconocida por la Generalitat de Catalunya para impartir la Formación Oficial de Agente Inmobiliario. La presente Titulación Acredita Oficialmente para ejercer la actividad profesional de Agente Inmobiliario y para inscribirse en el Registre d'Agents Inmobiliaris de Catalunya - Título Propio de Agente Inmobiliario expedida por la Universidad Europea Miguel de Cervantes acreditada con 8 Créditos Universitarios (Curso Universitario de Especialización de la Universidad Europea Miguel de Cervantes) como Formación Continua baremable en bolsas de trabajo y concursos oposición de la Administración Pública: Título de Agente de la Propiedad Inmobiliaria (de acuerdo al Real Decreto Ley 4/2000 que permite la libertad en la intermediación inmobiliaria sin necesidad de colegiarse - incluye Título de la Universidad-)



Descripción

L´entrada en vigor del decret que regula els requisits per exercir l´activitat d´agent immobiliari i la posada en marxa del Registre d´Agents Immobiliaris de Catalunya, el passat 9 de març de 2010, modifiquen de forma contundent la normativa existent fins el moment pel que fa a l´exercici de la mediació immobiliària. Les noves exigències normatives fan especial èmfasi en la necessitat d´acreditar un determinat nivell de formació en relació a matèria immobiliària amb la finalitat de donar una garantia als consumidors i usuaris en la prestació dels serveis propis de l´activitat dels agents immobiliaris.

Objetivos

Adquirir els coneixements específics necessaris per a la gestió professional d´una agència immobiliària en tots els seus ámbits (tècnic, juridic, fiscal, laboral, financer i comercial)

Para qué te prepara

Agents immobiliaris que operen al sector i no compleixen els requisits formatius exigits pel Registre d´agents immobiliaris de Catalunya, d´obligada inscripció. Qualsevol persona interessada en introducir-se en el món immobiliari

A quién va dirigido

El Màster l´acredita un nivell de formació en relació a matèria immobiliària amb la finalitat de donar una garantia als consumidors i usuaris en la prestació dels serveis propis de l´activitat dels agents immobiliaris.

Salidas laborales

Agents Immobiliaris

TEMARIO

PARTE 1. AGENTE INMOBILIARIO

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN INMOBILIARIA

1. Importancia económica y jurídica.
2. La profesión de técnico en gestión inmobiliaria.
3. El contrato de mandato.
4. El contrato de arrendamiento de servicios.
5. Contrato de mediación y corretaje.
6. La nota de encargo.

MÓDULO 2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

1. Introducción
2. Qué es un promotor inmobiliario
3. Presupuesto de obra
4. Promotores novatos
5. Definición de promoción inmobiliaria especulativa y conceptos relacionados
6. Regulación en la ordenación de la edificación
7. Algunos rasgos de la problemática general
8. El problema concreto de la viabilidad financiera
9. El problema concreto del precio a pagar por el solar
10. La opcion optimizada - estudios alternativos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

1. Marketing y Comercialización

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DERECHO PROFESIONAL INMOBILIARIO

1. Los derechos reales
2. La propiedad y los derechos reales limitativos del dominio
3. La compraventa y el contrato de compraventa
4. Nociones generales del contrato de compraventa
5. El derecho inmobiliario registral
6. El registro de la propiedad
7. Los derechos reales de garantía: la hipoteca

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓDIGO DEONTOLÓGICO PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS

1. ¿Qué es el Código Deontológico?
2. El Código Deontológico en la Profesión Inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DERECHOS DE LAS PERSONAS CONSUMIDORAS EN LA ADQUISICIÓN Y EL ARRENDAMIENTO DE VIVIENDAS

1. Regulación de los derechos del consumidor y usuario
2. El alquiler de la vivienda

MÓDULO 3. EXPERTO EN GESTIÓN DE VENTAS Y ALQUILERES DE INMUEBLES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS DERECHOS REALES. LA PROPIEDAD Y LOS DERECHOS REALES LIMITADOS DE DOMINIO

1. Introducción.
2. Derecho de propiedad: concepto, contenido y objeto.
3. Protección constitucional de derecho de propiedad.
4. El usufructo.
5. La servidumbre.
6. Limitaciones del dominio.
7. Conflictos de vecindad.
8. La propiedad inmobiliaria: propiedad urbana. Propiedad rústica.
9. Clasificación del suelo.
10. Limitaciones y derechos derivados.
11. Limitaciones a las parcelaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (I)

1. Trámites previos a la compraventa.
2. Contrato de arras.
3. Contrato de opción de compra.
4. Promesa de compra y venta.
5. Modelos de precontrato.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (II)

1. Importancia económica y jurídica.
2. Concepto y características del contrato.
3. Sujetos de la compraventa.
4. Objeto de la compraventa: la cosa y el precio.
5. Forma y perfección de la compraventa.
6. Obligaciones del vendedor: la entrega. El saneamiento.
7. Obligaciones del comprador: obligación de pagar el precio. Obligación de pagar intereses.
8. Modelos de contratos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL DERECHO INMOBILIARIO REGISTRAL

1. Concepto, naturaleza jurídica, caracteres y contenido.
2. La publicidad registral: naturaleza jurídica, objeto y fines.
3. Instrumento de esta publicidad: el registro de la propiedad.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD

1. El registro de la propiedad.
2. La finca como objeto del registro.
3. La inmatriculación.
4. Títulos inscribibles.
5. Situaciones que ingresan en el registro.
6. Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el registro de la propiedad.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PROCEDIMIENTO REGISTRAL

1. El asiento de presentación.
2. La calificación registral.
3. La inscripción en el registro de la propiedad.
4. La fe pública registral.
5. Anotaciones preventivas.
6. Otros asientos registrales.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS DERECHOS REALES DE GARANTÍA: LA HIPOTECA

1. Los derechos reales de garantía.
2. La hipoteca inmobiliaria.
3. Los sujetos de la relación hipotecaria.
4. La constitución de la hipoteca.
5. El objeto de la hipoteca.
6. La obligación asegurada por la hipoteca.
7. La extinción de la hipoteca.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (I)

1. Concepto y características.
2. Elementos del contrato.
3. Normativa.
4. Derechos y deberes del arrendatario.
5. El subarriendo.
6. Obligaciones del arrendador.
7. Enajenación de la cosa arrendada.
8. Extinción del arrendamiento.
9. El juicio de desahucio.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (II)

1. La legislación especial sobre arrendamientos urbanos.
2. Tipos de contratos de arrendamientos urbanos.
3. Contrato de arrendamiento de vivienda.
4. Duración del contrato, prórrogas.
5. La renta.
6. La fianza.
7. Obras de conservación y mejora.
8. Cesión y subarriendo.
9. La subrogación en el contrato de arrendamiento.

10. Extinción del contrato.
11. Indemnización del arrendatario.
12. Régimen transitorio de los contratos anteriores al

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (III)

1. Arrendamiento para uso distinto al de la vivienda.
2. Cesión, subarriendo y subrogación.
3. Duración.
4. Renta.
5. La fianza.
6. Obras de conservación y mejora.
7. Extinción del contrato.
8. Indemnización al arrendatario.
9. Régimen transitorio de los contratos de arrendamiento de local de negocio.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA PROPIEDAD HORIZONTAL I. CONSTITUCIÓN Y EXTINCIÓN

1. Definición
2. Formas de creación. Proceso de constitución
3. Requisitos para constituir una comunidad de propietarios
4. La propiedad horizontal y el registro de la propiedad
5. La extinción de la propiedad horizontal
6. El Título Constitutivo
7. Cuestiones

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA PROPIEDAD HORIZONTAL II. FIGURAS JURÍDICAS ANÁLOGAS

1. Las comunidades de bienes y su relación con la LPH
2. Complejos inmobiliarios privados
3. El aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles
4. Garajes
5. Cuestiones

MÓDULO 4. TASACIONES Y VALORACIONES INMOBILIARIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN

1. Conceptos y definiciones.
2. Principios generales de la valoración.
3. Objeto y finalidades de la valoración inmobiliaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y URBANISMO

1. Definiciones previas a la valoración de inmuebles.
2. Nociones básicas sobre urbanismo.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. NORMATIVA APLICABLE A LAS PERITACIONES Y TASACIONES INMOBILIARIAS

1. La valoración de inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras.

2. Regulación de las normas técnicas de valoración y valores del suelo.
3. La Ley del Suelo
4. Régimen Jurídico de homologación para las valoraciones de bienes inmuebles
5. Ley General Tributaria
6. Ley Hipotecaria
7. Regulación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
8. Disposiciones del Código Civil.
9. Ley de Enjuiciamiento Civil.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MÉTODOS DE VALORACIÓN

1. Cálculo de Valor de Reemplazamiento Bruto y Neto por el Método de Coste.
2. Cálculo del valor de Mercado por el Método de Comparación.
3. Valoración de inmuebles que producen rentas o son susceptibles de llegar a producirlas por el método de actualización de rentas.
4. Cálculo del valor hipotecario y de mercado de un bien por el método residual.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. VALORACIÓN DE BIENES INMUEBLES Y DERECHOS

1. Cuestiones previas a la valoración de inmuebles y derechos.
2. Valoración de edificios y elementos de un edificio.
3. Valoración de fincas rústicas.
4. Valoración de solares y terrenos.
5. Valoración de determinados derechos y los bienes objeto de los mismos.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ELABORACIÓN DE INFORMES Y CERTIFICADOS DE TASACIÓN

1. Aspectos generales en la elaboración de informes de tasación.
2. Aspectos formales de los informes y certificados de valoración.
3. Estructura general de los informes y certificados de tasación.
4. Régimen de responsabilidad del tasador.

PARTE 2. FINANCIACIÓN EN LA EMPRESA INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA FINANCIACIÓN INMOBILIARIA

1. Introducción.
2. La financiación propia.
3. Sistemas de amortización.
4. La financiación ajena.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FINANCIACIÓN PROPIA

1. Capital.
2. Reservas.
3. Amortización.
4. Subvenciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FINANCIACIÓN AJENA

1. Introducción.
2. Financiación a corto plazo.
3. Financiación a medio o largo plazo.
4. Garantía de certificaciones de obra.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS TÍTULOS VALORES: LETRAS DE CAMBIO, CHEQUES Y PAGARÉS

1. Introducción.
2. Letras de cambio.
3. El cheque.
4. El pagaré.

UNIDAD DIDÁCTICA 5. OTROS MEDIOS DE PAGO

1. Transferencia bancaria.
2. El recibo bancario.
3. La tarjeta bancaria.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. OTRAS FUENTES DE FINANCIACIÓN

1. Sociedad de Garantías Recíprocas.
2. Capital de riesgo y sociedades de inversión.
3. Préstamo participativo.
4. Business Angels (BA)

UNIDAD DIDÁCTICA 7. TIPOS DE INTERÉS

1. Introducción.
2. Interés nominal (j).
3. Interés efectivo (i).
4. Tasa anual de equivalencia.
5. Formas de cálculo.

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EQUIVALENCIA DE CAPITALES

1. Introducción.
2. Equivalencia de capitales en capitalización simple.
3. Equivalencia de capitales en capitalización compuesta.
4. Tantos medios.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. RENTAS FINANCIERAS

1. Concepto y elementos.
2. Clasificación de las rentas financieras.
3. Rentas pospagables.
4. Rentas prepagables.
5. Rentas temporales, perpetuas y diferidas.
6. Rentas anticipadas.

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PLANIFICACIÓN E INVERSIÓN

1. Planificación financiera.

PARTE 3. GESTIÓN URBANÍSTICA

MÓDULO 1. GESTIÓN URBANÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN URBANÍSTICA

1. Introducción a la Gestión Urbanística
2. El Urbanismo en España
    1. - La Ley del Suelo de 1956
    2. - Ley de 1975 y Texto Refundido de 1976
    3. - Constitución Española de 1978
    4. - Ley de 1990 y texto refundido de 1992
    5. - Sentencia del Tribunal Constitucional 61/1997, de marzo de 1997
    6. - Ley sobre el Régimen del Suelo y Valoraciones de 1998
    7. - Últimas Reformas
    8. - Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana
3. Definiciones relevantes en la normativa Real Decreto Legislativo 7/2015
4. Principios de la Normativa vigente en la actualidad

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DERECHOS Y DEBERES DE LOS CIUDADANOS

1. Derechos del ciudadano
2. Deberes del ciudadano
3. Estatuto básico de iniciativa y la participación en la actividad urbanística
4. Estatuto jurídico de la propiedad del suelo
5. Estatuto básico de la promoción de las actuaciones urbanísticas

UNIDAD DIDÁCTICA 3. BASES DE RÉGIMEN DEL SUELO

1. Criterios Básicos de Utilización del suelo
2. Situaciones básicas del suelo
3. Evaluación y seguimiento de la sostenibilidad del desarrollo, y garantía de la viabilidad técnica y económica de las actuaciones sobre el medio urbano
4. Publicidad y eficacia en la gestión pública urbanística
5. Transmisión de fincas y deberes urbanísticos
6. Declaración de obra nueva
7. Informes de evaluación de los edificios según la normativa vigente

UNIDAD DIDÁCTICA 4. RÉGIMEN DE VALORES

1. Ámbito de régimen de valoraciones
2. Criterios generales para la valoración de inmuebles
3. Valoración en el suelo rural
4. Valoración en el suelo urbanizado
5. Indemnización de la facultad de participar en actuaciones de nueva urbanización
6. Indemnización de la iniciativa a la promoción de actuaciones de urbanización o de edificación
7. Valoración del suelo en régimen de equidistribución de beneficios y cargas

8. Régimen de valoración

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EXPROPIACIÓN FORZOSA Y RESPONSABILIDAD PATRIMONIAL

1. Régimen de las expropiaciones por razón e la Ordenación territorial y urbanística
2. Justiprecio
3. Ocupación e inscripción en el Registro de la Propiedad
4. Adquisición libre de cargas
5. Modalidades de gestión de la expropiación
6. Supuestos de reversión y de retasación
7. Supuestos indemnizatorios

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FUNCIÓN SOCIAL DE LA PROPIEDAD Y GESTIÓN

1. Venta y sustitución forzosa
    1. - Procedencia y alcance de la venta o sustitución forzosa
    2. - Régimen de la venta o sustitución forzosa
2. Patrimonios públicos de suelo
    1. - Noción y finalidad
    2. - Destino
3. El Derecho de superficie
    1. - Contenido, constitución y régimen
    2. - Transmisión, gravamen y extinción

UNIDAD DIDÁCTICA 7. REGISTRO DE LA PROPIEDAD

1. Régimen Jurídico
    1. - Actuaciones ilegales y con el Ministerio Fiscal
    2. - Peticiones, actos y acuerdos
    3. - Acciones y recursos
2. Registro de la Propiedad
    1. - Actos inscribibles
    2. - Certificación administrativa
    3. - Clases de asientos
    4. - Expedientes de distribución de beneficios y cargas

MÓDULO 2. GESTIÓN URBANÍSTICA. LEGISLACIÓN Y EJEMPLOS DE PLAN GENERAL DE ORDENACIÓN URBANA

PARTE 4. ACREDITACIÓN PARA EL ALTA EN EL CENSO DE GESTORES INMOBILIARIOS DE CATALUÑA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

1. Introducción
2. Qué es un promotor inmobiliario
3. Presupuesto de obra
4. Promotores novatos
5. Definición de promoción inmobiliaria especulativa y conceptos relacionados
6. Año 2.000: un nuevo régimen para la edificación
7. Algunos rasgos de la problemática general

8. El problema concreto de la viabilidad financiera
9. El problema concreto del precio a pagar por el solar
10. La opcion optimizada - estudios alternativos

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

1. Marketing y Comercialización

UNIDAD DIDÁCTICA 3. DERECHO PROFESIONAL INMOBILIARIO

1. Los derechos reales
2. La propiedad y los derechos reales limitativos del dominio
3. La compraventa y el contrato de compraventa
4. El derecho inmobiliario registral
5. El registro de la propiedad
6. Los derechos reales de garantía: la hipoteca

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓDIGO DEONTOLÓGICO PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS

1. ¿Qué es el Código Deontológico?
2. El Código Deontológico en la Profesión Inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 5. REGISTRO DE AGENTES INMOBILIARIOS EN CATALUÑA

1. Registro de agentes inmobiliarios en Cataluña.
2. Decreto 12/2010

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO DEL CONSUMO

1. Regulación de los derechos del consumidor y usuario.
2. El alquiler de la vivienda

ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA
DE POSTGRADO

By
EDUCA EDTECH
Group