ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

Maestría en Valuación Inmobiliaria





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

Maestría en Valuación Inmobiliaria

DURACIÓN
1500 horas

MODALIDAD
ONLINE

ACOMPAÑAMIENTO
PERSONALIZADO

Titulación

Título Universitario de Maestría en Valuación Inmobiliaria con 1500 horas expedido por Universidad del Norte


ESIBE ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

ESCUELA IBEROAMERICANA DE POSTGRADO

como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre del curso

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de la Escuela Iberoamericana de Postgrado.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXX-XXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

NOMBRE ALUMNO/A
Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER
La Dirección Académica

ISO ISO IQNET

Descripción

Con esta Maestría en Valuación Inmobiliaria podrás aprender a invertir o asesorar sobre el mercado inmobiliario teniendo en cuenta el incremento constante en el desarrollo inmobiliario, tanto del punto

ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA
DE POSTGRADO

de vista comercial como industrial, haciendo imprescindible que cualquier inversión requiera conocer todos los aspectos que van a estar presentes en la valuación inmobiliaria: clientes, inversores, finanzas, contabilidad, estadística y todos los aspectos relativos al desarrollo inmobiliario. En esta formación se van a tomar en cuenta todos los estándares del mercado que van a afectar a cualquier propiedad, tanto su condición física como su ubicación, para poder determinar el valor de mercado que va a tener un determinado inmueble.

Objetivos

- Conocer los tipos de bienes raíces dentro del mercado inmobiliario.
- Estudiar los conceptos básicos que afectan a la economía de cara a las inversiones inmobiliarias.
- Tener la posibilidad de analizar la promoción inmobiliaria de cara a valorar el proceso de decisión de compra.
- Asimilar aspectos claros de las matemáticas financieras de cara al descuento comercial.
- Conocer las clases de financiación existentes, así como principios sobre la información financiera.
- Atender a la estadística a la hora de valorar la inversión.
- Asimilar la importancia inmobiliaria dentro del marco de las operaciones inmobiliarias internacionales.

Para qué te prepara

Esta Maestría en Valuación Inmobiliaria está orientada a profesionales que deseen dar un enfoque diferente a la hora de analizar la viabilidad de una inversión inmobiliaria con formación en finanzas, economía, derecho o administración que quieran mejorar su servicio gracias al análisis matemático y financiero, debido a su importancia para la valuación de bienes.

A quién va dirigido

Con esta Maestría en Valuación Inmobiliaria te capacitarás para el análisis matemático, financiero, contable y estadístico, adquiriendo habilidades comerciales para la valuación de bienes raíces ante la realidad del mercado inmobiliario y de las inversiones inmobiliarias. Adquirirás la posibilidad de estudiar cómo llevar a cabo la organización de una promoción comercial inmobiliaria, incluso desde el punto de vista internacional.

Salidas laborales

Con esta Maestría en Valuación Inmobiliaria el alumnado podrá desarrollarse profesionalmente o

complementar su trayectoria profesional en inversión, elaboración y evaluación inmobiliaria, como asesor financiero en gestión inmobiliaria, asesor de inversiones inmobiliarias, especialista en propiedad inmobiliaria y valoración, dirección o promoción inmobiliaria internacional.

TEMARIO

MÓDULO 1. BIENES RAÍCES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. BIENES RAÍCES

1. Concepto de bienes raíces
2. El mercado inmobiliario
3. Tipos de bienes raíces
4. Los linderos
5. Los planos
6. Las casas prefabricadas
7. Las casas rodantes

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA PROPIEDAD PRIVADA

1. Concepto de propiedad privada
2. La propiedad privada
3. La expropiación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. MERCADO INMOBILIARIO

1. Situación del mercado inmobiliario
2. Promoción inmobiliaria
3. La compraventa inmobiliaria
4. El arrendamiento inmobiliario

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CONCEPTOS BÁSICOS DE ECONOMÍA

1. El significado de la Economía
2. La economía como ciencia
3. Clases o tipos de economía
4. Tipos de actuaciones económicas
5. Las ventajas y los inconvenientes de los tipos económicos
6. El flujo circular de la renta
7. La escasez, el coste de oportunidad y la externalidad
8. La frontera de posibilidades de producción

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TEORÍA DE LA DEMANDA

1. Teoría de la demanda
2. Movimientos de la curva de la demanda
3. Curva de demanda de mercado
4. Teoría de la oferta
5. Movimientos de la curva de oferta
6. Situación de equilibrio de mercado
7. Desequilibrios de mercado

8. Excedente del consumidor

UNIDAD DIDÁCTICA 6. INVERSIONES INMOBILIARIAS

1. La inversión inmobiliaria
2. Estrategias de inversión inmobiliaria
3. La rentabilidad inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CLIENTES E INVERSORES

1. Clientes e inversores
2. Tipos de inversores
3. Inversores inmobiliarios

UNIDAD DIDÁCTICA 8. MARKETING Y COMUNICACIÓN EN EL SECTOR INMONILIARIO

1. Conceptos básicos de Marketing aplicados a la comercialización inmobiliaria
2. El plan de Marketing
3. El plan de medios y comunicación
4. Las acciones comerciales en el sector inmobiliario
5. Las campañas publicitaras periódicas o puntuales
6. Marketing directo
7. Telemarketing y gestión de las relaciones con los clientes. (CRM)

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ORGANIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILARIA

1. Los puntos de venta de inmuebles
2. Líneas de producto y estrategias de posicionamiento
3. El proceso de decisión de compra
4. Información gráfica de los productos inmuebles
5. Documentación de la promoción comercial de inmuebles

UNIDAD DIDÁCTICA 10. MEDIOS Y SOPORTES DE PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

1. El diseño del mensaje comercial
2. Medios e instrumentos de promoción
3. Soportes de promoción inmobiliaria

MÓDULO 2. MATEMÁTICAS FINANCIERAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. OPERACIONES FINANCIERAS A INTERÉS SIMPLE

1. Introducción
2. Operaciones financieras
3. Equivalencia entre capitales financieros
4. Definición de interés y descuento financiero
5. Operación financiera de capitalización simple
6. Operación financiera de descuento simple
7. Relación entre descuento e interés
8. Transformación del dominio de valoración

9. Equivalencia de capitales

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CAPITALIZACIÓN Y ACTUALIZACIÓN A INTERÉS COMPUESTO

1. Operación financiera de capitalización compuesta
2. Operación financiera de descuento compuesto
3. Relación entre descuento e interés
4. Transformación del dominio de valoración
5. Equivalencia de capitales

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LIQUIDACIÓN DE CUENTAS CORRIENTES

1. Introducción a la liquidación de cuentas corrientes
2. La cuenta corriente a la vista
3. Descubierto en cuenta corriente
4. Intereses y comisiones
5. Año civil y año comercial
6. Formulación del interés simple
7. Liquidación de la cuenta corriente
8. Método directo
9. Método indirecto
10. Método Hamburgués

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LIQUIDACIÓN DE LAS CUENTAS DE CRÉDITO

1. Introducción a la liquidación de las cuentas de crédito
2. Liquidación de las cuentas de crédito

UNIDAD DIDÁCTICA 5. RENTAS A INTERÉS COMPUESTO

1. Concepto y clases de rentas
2. Valor actual de una renta
3. Valor final de una renta
4. Rentas diferidas
5. Rentas perpetuas

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LIQUIDACION DE PRÉSTAMOS

1. Introducción a la liquidación de préstamos
2. Prestamos amortizables con reintegro único
3. Préstamo amortizable con reintegro único y pago periódico de intereses
4. Préstamo amortizable mediante cuotas constantes. Sistema francés

UNIDAD DIDÁCTICA 7. DESCUENTO COMERCIAL. LIQUIDACION

1. El descuento bancario
2. El descuento financiero
3. El descuento comercial
4. Negociación de efectos. Liquidación
5. Remesa de efectos

6. Gestión de cobro de efectos
7. Devolución de efectos impagados

MÓDULO 3. FINANZAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN Y CONCEPTOS FINANCIEROS BÁSICOS

1. El beneficio como objetivo de la empresa
2. El entorno financiero
3. El sistema financiero
4. Los recursos financieros de la empresa
5. La inflación

UNIDAD DIDÁCTICA 2. AUTOFINANCIACIÓN O FINANCIACIÓN INTERNA

1. Introducción
2. Las amortizaciones
3. Reservas y provisiones
4. Decisiones financieras y autofinanciación
5. Ventajas e inconvenientes de la autofinanciación

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FINANCIACIÓN EXTERNA

1. Introducción
2. Financiación bancaria
3. El crédito de proveedores
4. Modalidades de financiación a largo plazo
5. Modalidades de financiación a corto plazo
6. Otras formas de financiación para las pymes

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CAPITALIZACIÓN Y DESCUENTO DE LAS INVERSIONES

1. Valor temporal del dinero
2. Capitalización y descuento simples
3. Capitalización y descuento compuestos y continuos
4. Valoración de rentas financieras

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL PRESUPUESTO DE TESORERÍA

1. Introducción
2. Las previsiones financieras
3. El presupuesto de tesorería
4. Cómo estructurar el presupuesto
5. Cómo actuar ante las desviaciones
6. Conclusiones

UNIDAD DIDÁCTICA 6. GESTIÓN DE COBROS Y PAGOS

1. Introducción
2. Organización administrativa

3. La gestión de cobros y pagos
4. El análisis abc de clientes
5. Los impagados
6. Concesión de crédito a los clientes

UNIDAD DIDÁCTICA 7. GESTIÓN DE EXCEDENTES DE TESORERÍA

1. Introducción
2. Cómo rentabilizar los excedentes
3. La aplicación de los excedentes financieros en las pymes
4. Depósitos bancarios
5. Activos financieros de deuda pública
6. Activos financieros de deuda y renta fija privada
7. Sugerencias para las pymes

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ANÁLISIS DE PROYECTOS DE INVERSIÓN

1. Introducción
2. Conceptos utilizados en el análisis de inversiones
3. Cómo plantear un proyecto de inversión
4. Movimientos de fondos del proyecto
5. La evaluación económica
6. La evaluación estratégica

MÓDULO 4. CONTABILIDAD

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA INFORMACIÓN FINANCIERA

1. Evolución de la información financiera y las organizaciones económicas
2. Tipos de organizaciones económicas: lucrativas y formas de ordenarlas
3. La Sociedad Anónima
4. La Administración de la Sociedad
5. La información financiera: Idioma y herramienta para la competitividad
6. Usuarios y tipos de contabilidad
7. Contabilidad financiera y administrativa
8. La profesión contable y su organización

UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARCO CONCEPTUAL DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA

1. Objetivo y fundamentos de la información financiera
2. Aspectos básicos de la información financiera y de la entidad económica
3. Principios sobre la información financiera
4. Estados financieros básicos

UNIDAD DIDÁCTICA 3. PROCEDIMIENTO PARA EL REGISTRO CONTABLE

1. La formulación contable
2. Relación de las operaciones con la formulación
3. Fundamentos del Registro Contable
4. La Cuenta contable

5. Catálogo de Cuentas
6. Reglas para el proceso de Registro contable
7. Manual contable
8. El Diario general
9. El Mayor general
10. Balanza de comprobación
11. Impuestos derivados de la operativa
12. El Ciclo contable

UNIDAD DIDÁCTICA 4. OPERACIONES DE AJUSTE

1. La relación de Costos, Gastos e Ingresos. Los asientos de coste
2. El Módulo de ajustes en el ciclo contable
3. Ajustes derivados de la cuenta de ingresos
4. Ajustes derivados de la cuenta de gastos
5. Balanza de comprobación ajustada

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LOS ESTADOS FINANCIEROS

1. Los Estados financieros
2. Análisis financiero
3. Cierre Contable

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EMPRESAS DE SERVICIOS Y COMERCIALES

1. Diferencias entre empresa de servicios y comercial
2. Registro en empresas comerciales
3. El Sistema de Registro
4. Costos de la Mercancía y su utilidad
5. Gastos relacionados con el producto
6. Clasificación de las cuentas de ingresos y gastos
7. Procedimiento de cierre contable

MÓDULO 5. ESTADÍSTICA

UNIDAD DIDÁCTICA 1.ORÍGENES Y DESARROLLO DE LA ESTADÍSTICA

1. Historia de la estadística
2. Introducción a la estadística

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONCEPTOS BÁSICOS Y ORGANIZACIÓN DE DATOS ESTADÍSTICOS

1. Introducción, concepto y funciones de la estadística
2. Estadística descriptiva
3. Estadística inferencial
4. Medición y escalas de medida
5. Variables: clasificación y notación
6. Distribución de frecuencias
7. Representaciones gráficas
8. Propiedades de la distribución de frecuencias

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ESTADÍSTICA DESCRIPTIVA

1. Medidas de posición
2. Medidas de dispersión
3. Medidas de forma
4. Curva de Lorenz, coeficiente de Gini e índice de Theil

UNIDAD DIDÁCTICA 4. DISTRIBUCIONES DE PROBABILIDAD

1. Conceptos previos de probabilidad
2. Variables discretas de probabilidad
3. Distribuciones discretas de probabilidad
4. Distribución normal
5. Distribuciones asociadas a la distribución normal

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TEOREMA CENTRAL DEL LÍMITE

1. Introducción al Teorema Central del Límite
2. Aproximación normal a la distribución binomial
3. Teorema Central del Límite de Laplace
4. Teorema Central del Límite y primeras demostraciones rigurosas
5. Generalizaciones del Teorema Central del Límite

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DISEÑOS MUESTRALES PROBABILÍSTICOS

1. El muestreo aleatorio simple o irrestrictamente aleatorio
2. Muestreo aleatorio estratificado
3. Los estimadores indirectos: razón y regresión
4. El muestreo aleatorio por conglomerados
5. Muestreo polietápico
6. Muestreo aleatorio sistemático
7. Muestreo sistemático replicado
8. La técnica de las submuestras interpenetrantes

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LAS DISTRIBUCIONES MUESTRALES

1. Qué es una distribución muestral
2. Distribución muestral del estadístico media
3. Distribución muestral del estadístico proporción

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ESTIMACIÓN PUNTUAL DE PARÁMETROS

1. Método de máxima verosimilitud
2. Método de los momentos
3. Relación entre el método de máxima verosimilitud y el de los momentos
4. Propiedades deseables para un estimador paramétrico

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CONTRASTE DE HIPÓTESIS

1. Introducción a las hipótesis estadísticas

2. Contraste de hipótesis
3. Contraste de hipótesis paramétrico
4. Tipologías de error
5. Contrastes no paramétricos

UNIDAD DIDÁCTICA 10. ANÁLISIS DE VARIANZA: UN FACTOR DE EFECTOS ALEATORIOS

1. Modelos de medidas repetidas

UNIDAD DIDÁCTICA 11. REGRESIÓN LINEAL

1. Introducción a los modelos de regresión
2. Modelos de regresión: aplicabilidad
3. Variables a introducir en el modelo de regresión
4. Construcción del modelo de regresión
5. Modelo de regresión lineal
6. Modelo de regresión logística
7. Factores de confusión
8. Interpretación de los resultados de los modelos de regresión

UNIDAD DIDÁCTICA 12. INTRODUCCIÓN A LA ESTADÍSTICA NO PARAMÉTRICA

1. Estadística no paramétrica. Conceptos básicos
2. Características de las pruebas
3. Ventajas y desventajas del uso de métodos no paramétricos
4. Identificación de las diferentes pruebas no paramétricas

MÓDULO 6. DESARROLLO INMOBILIARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA RELACIÓN JURÍDICA INMOBILIARIA INTERNACIONAL

1. El derecho inmobiliario. Concepto
2. El sector inmobiliario en el entorno internacional
3. Agentes inmobiliarios internacionales
4. La figura del consumidor en el ámbito inmobiliario

UNIDAD DIDÁCTICA 2. CONTRATACIÓN INMOBILIARIA. DERECHO COMPARADO

1. El contrato de intermediación inmobiliaria
2. El contrato de mandato
3. El contrato de arrendamiento de servicios
4. Contrato de mediación o corretaje

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA ACTIVIDAD PROFESIONAL EN EL ÁMBITO INMOBILIARIO INTERNACIONAL

1. El Agente de la Propiedad Inmobiliaria (API)
2. Ingreso a la profesión
3. Estrategias y técnicas para la compraventa
4. Marketing
5. Código deontológico y de conducta profesional del API

UNIDAD DIDÁCTICA 4.LA PROPIEDAD PRIVADA EN EL DERECHO INTERNACIONAL

1. La propiedad. Concepto
2. El derecho de propiedad privada
3. La propiedad privada ante el derecho internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 5. DERECHO INTERNACIONAL EN EL MARCO DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

1. Introducción a los derechos reales sobre bienes inmuebles
2. La propiedad horizontal
3. El aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico
4. La hipoteca inmobiliaria internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 6. OPERACIONES INMOBILIARIAS ENTRE PARTICULARES O EMPRESAS. INTERNACIONAL

1. Introducción a las operaciones inmobiliarias
2. Multitud normativa
3. Competencia internacional
4. Normativa de aplicación a la operación

UNIDAD DIDÁCTICA 7. COMPRAVENTA INMOBILIARIA INTERNACIONAL

1. Importancia económica y jurídica
2. Concepto y caracteres del contrato
3. Ley aplicable al contrato
4. Sujetos de la compraventa
5. Objeto de la compraventa
6. Obligaciones de las partes del contrato
7. Forma y perfección de la compraventa inmobiliaria
8. El precio del contrato

UNIDAD DIDÁCTICA 8. ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO INTERNACIONAL

1. Concepto y caracteres del contrato
2. Ley aplicable al contrato
3. Sujetos del arrendamiento
4. Objeto del arrendamiento
5. Obligaciones de las partes del contrato
6. Forma y perfección del arrendamiento inmobiliario
7. Supuesto práctico resuelto. Ley aplicable al contrato de arrendamiento internacional

UNIDAD DIDÁCTICA 9. DERECHO INMOBILIARIO REGISTRAL INTERNACIONAL

1. Concepto del derecho inmobiliario registral
2. Registro de la propiedad. Aproximación
3. La publicidad registral
4. Derecho comparado con otros registros

ESIBE
ESCUELA IBEROAMERICANA
DE POSTGRADO

By
EDUCA EDTECH
Group