



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



inesem
business school

Curso Superior en Broker Inmobiliario





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos
INESEM

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
Euroinnova

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS INESEM

INESEM es una **Business School online** especializada con un fuerte sentido transformacional. En un mundo cambiante donde la tecnología se desarrolla a un ritmo vertiginoso nosotros somos activos, evolucionamos y damos respuestas a estas situaciones.

Apostamos por **aplicar la innovación tecnológica a todos los niveles en los que se produce la transmisión de conocimiento**. Formamos a profesionales altamente capacitados para los trabajos más demandados en el mercado laboral; profesionales innovadores, emprendedores, analíticos, con habilidades directivas y con una capacidad de añadir valor, no solo a las empresas en las que estén trabajando, sino también a la sociedad. Y todo esto lo podemos realizar con una base sólida sostenida por nuestros objetivos y valores.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Más de un

90%

tasa de
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



Leaders driving change
Elige Inesem



QS, sello de excelencia académica
Inesem: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE INESEM

INESEM Business School ha obtenido reconocimiento tanto a nivel nacional como internacional debido a su firme compromiso con la innovación y el cambio.

Para evaluar su posición en estos rankings, se consideran diversos indicadores que incluyen la percepción online y offline, la excelencia de la institución, su compromiso social, su enfoque en la innovación educativa y el perfil de su personal académico.



[Ver en la web](#)

ALIANZAS Y ACREDITACIONES

Relaciones institucionales



Relaciones internacionales



Accreditaciones y Certificaciones



[Ver en la web](#)

BY EDUCA EDTECH

Inesem 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.



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



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 INESEM

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Inesem.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Inesem cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Inesem cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por AENOR por la ISO 9001.



5. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial** y una **imprenta digital industrial**.

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



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



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos más...



Protección al Comprador

[Ver en la web](#)

Curso Superior en Broker Inmobiliario



DURACIÓN
300 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."

 **inesem**
business school

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

NOMBRE DEL ALUMNO/A
con número de documento XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

NOMBRE DEL CURSO
con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Inesem Business School.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXX/XXX-XXXX-XXXXX.
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.
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

  

Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO. Núm. Resolución: 104/02



Ver en la web

Descripción

El Bróker Inmobiliario es una figura que surge en el sector inmobiliario estadounidense. Su papel es similar al del Agente Inmobiliario tradicional, no obstante, su ámbito de actuación es sumamente más extenso que éste último. Concretamente, estos profesionales trabajan, a su vez, con agentes que captan las propiedades, así como los compradores y vendedores. El Curso Superior de Bróker Inmobiliario se encuentra enfocado al encargo y coordinación de la operativa inmobiliaria al completo, desde la propia comercialización y valoración hasta los aspectos legales correspondientes. Eligiendo a INESEM, tendrás a tu disposición a un equipo de profesionales especializados en la operativa inmobiliaria, los cuáles te acompañarán durante toda tu formación proporcionándote los aspectos prácticos indispensables.

Objetivos

- Conocer el régimen normativo aplicable al sector inmobiliario.
- Analizar las técnicas para la valoración de activos inmobiliarios.
- Estudiar los aspectos más relevantes para la comercialización de estos activos.

A quién va dirigido

El Curso Superior en Bróker Inmobiliario está dirigido a los profesionales del sector inmobiliario, así como a cualquier interesado que deseen ampliar o adquirir los conocimientos indispensables en Derecho Inmobiliario, Técnicas de Valoración de Activos, así como en lo relativo a la comercialización y administración de comunidades de propietarios.

Para qué te prepara

El Curso Superior en Bróker Inmobiliario está orientado hacia la especialización de los alumnos y alumnas en la gestión integral de las distintas operaciones inmobiliarias que suelen surgir en la actividad diaria en el sector. Con ello, se logra acercar esta figura estadounidense al sector nacional, el cual se configura como uno de los pilares económicos principales, siendo inevitable el contar con unos profesionales altamente cualificados.

Salidas laborales

El Curso Superior en Bróker Inmobiliario garantiza la adquisición de los conocimientos y habilidades indispensables para acometer la operativa inmobiliaria al completo. Asimismo, el alumno/a podrá ejercer la actividad inmobiliaria por cuenta propia, asesorar en Derecho Inmobiliario, especializarse en

la valoración y comercialización de activos, entre otras.

[Ver en la web](#)

TEMARIO

MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN INMOBILIARIA. DERECHO Y REGULACIÓN

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ASPECTOS INTRODUCTORIOS DE LA GESTIÓN INMOBILIARIA

1. Repercusión jurídica y económica
2. El técnico gestor inmobiliario
3. El mandato
4. Arrendamiento de servicios
5. Regulación jurídica del corretaje y la mediación
6. Aspectos relevantes de la nota de encargo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL DERECHO REAL DE PROPIEDAD Y LOS DERECHOS REALES LIMITATIVOS DE DOMINIO

1. Aspectos introductorios al Derecho inmobiliario
2. Aspectos fundamentales del derecho de propiedad
3. El derecho de propiedad en la Constitución Española
4. El derecho de usufructo
5. El derecho real de servidumbre
6. Derechos reales limitativos de dominio
7. Problemas de vecindad
8. Tipos de propiedad inmobiliaria: propiedad urbana y propiedad rústica
9. Los tipos de suelo
10. Las restricciones y los derechos derivados
11. Restricciones y limitaciones de las parcelaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA COMPRAVENTA (I)

1. La tramitación de la compraventa
2. Aspectos fundamentales del contrato de arras
3. Concepción jurídica del contrato de opción de compra
4. Las promesas de compra y de venta
5. Tipos de precontratos

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA COMPRAVENTA (II)

1. Repercusión jurídica y económica de la compraventa
2. Concepción y caracteres de la compraventa
3. Los sujetos intervinientes en la compraventa
4. Concepción jurídica del objeto de compraventa: cosa por precio
5. La perfección del contrato de compraventa
6. Deberes y obligaciones del comprador: pago del precio y de los intereses
7. Deberes y obligaciones del comprador: pago del precio y de los intereses
8. Tipos de contratos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FUNDAMENTOS TEÓRICOS DEL DERECHO INMOBILIARIO Y EL DERECHO REGISTRAL

1. Concepción, caracteres y contenido del Derecho inmobiliario y registral
2. Principio de publicidad registral
3. El registro de la propiedad

UNIDAD DIDÁCTICA 6. LA INSTITUCIÓN DEL REGISTRO DE LA PROPIEDAD

1. Institución registral: el Registro de la propiedad
2. Objeto del registro
3. Concepción jurídica de la inmatriculación
4. Situaciones inscribibles
5. Títulos inscribibles
6. Situaciones que ingresan en el registro
7. Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el Registro de la Propiedad

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PROCESO Y PROCEDIMIENTO DEL REGISTRO

1. Fundamentos teóricos del asiento de presentación
2. Calificación en el Registro de la Propiedad
3. La inscripción registral
4. Concepción jurídica de la fe pública registral
5. Concepción de las anotaciones preventivas
6. Otras figuras jurídicas registrales: los asientos

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA HIPOTECA COMO DERECHO REAL DE GARANTÍA

1. Fundamentos jurídicos de los derechos reales de garantía
2. Concepción jurídica de la hipoteca inmobiliaria
3. Sujetos intervinientes de la hipoteca inmobiliaria
4. Constitución del derecho real de garantía de la hipoteca
5. El objeto del derecho real de garantía de la hipoteca
6. La obligación garantizada de la hipoteca
7. Extinción del derecho real de garantía de hipoteca

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL ARRENDAMIENTO (I)

1. Concepción y caracteres del contrato de arrendamiento
2. Elementos fundamentales del arrendamiento
3. La normativa vigente en materia de arrendamientos
4. Obligaciones y derechos para el arrendatario
5. Concepción jurídica del subarriendo
6. Los deberes del arrendador
7. Aspectos fundamentales de la enajenación de la cosa arrendada
8. La extinción del contrato de arrendamiento
9. Concepción jurídica del desahucio

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL ARRENDAMIENTO (II)

1. Legislación específica en materia de arrendamientos urbanos
2. Clasificación de los contratos de arrendamientos urbanos
3. Fundamentos jurídicos del arrendamiento de vivienda
4. Aspectos clave del contrato de arrendamiento: duración y prórroga
5. Concepción jurídica de la renta
6. Obras de conservación y mejora
7. Obras de conservación y mejora
8. La concepción jurídica de la cesión y el subarriendo
9. Regulación de la subrogación en el contrato de arrendamiento
10. Especialidad de la extinción del contrato de arrendamiento urbano
11. Regulación jurídica de la indemnización del arrendatario
12. Especial referencia al régimen transitorio, Decreto Boyer

UNIDAD DIDÁCTICA 11. EL ARRENDAMIENTO (III)

1. Regulación del arrendamiento para uso distinto a la vivienda
2. Concepción jurídica de la cesión, subarriendo y subrogación
3. Aspectos fundamentales de la duración del contrato
4. Concepción jurídica de la renta
5. Concepción jurídica de las obras de conservación y mejora
6. La ordenación jurídica de las obras de conservación y mejora
7. Especialidad de la extinción del contrato de arrendamiento para uso distinto a la vivienda
8. Regulación jurídica de la indemnización del arrendatario
9. Viscitudes los contratos de arrendamiento, su régimen transitorio

MÓDULO 2. TÉCNICAS PARA LA VALORACIÓN DE ACTIVOS INMOBILIARIOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. ¿QUÉ SON LAS VALORACIONES Y TASACIONES INMOBILIARIAS?

1. Conceptos y definiciones
2. Quién realiza la valoración o tasación
3. Objeto de la valoración inmobiliaria
4. Definiciones previas a la valoración de inmuebles
5. Finalidad de la valoración y tasación inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y MARCO NORMATIVO

1. Objetivos y función de la valoración de inmuebles
2. Principios de valoración
3. Fuentes de información de precios y alquileres
4. Tipos de valoración
5. Legislación aplicable a la tasación de inmuebles

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TIPOS DE PROPIEDADES Y DERECHOS SOBRE LOS BIENES

1. La propiedad
2. La accesión y la ocupación como modos específicos de adquirir la propiedad
3. El derecho real de usufructo y los derechos de uso y habitación
4. La hipoteca inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 4. NORMATIVA APLICABLE A LAS VALORACIONES Y TASACIONES INMOBILIARIAS

1. Orden ECO/805/2003, de 27 de marzo, sobre normas de valoración de determinados derechos para ciertas finalidades financieras
2. Real Decreto 1020/1993, de 25 de junio, por el que se aprueban las normas técnicas de valoración y el cuadro marco de valores del suelo y de las construcciones para determinar el valor catastral de los bienes inmuebles de naturaleza urbana
3. Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto reunido de la Ley Suelo y Rehabilitación Urbana
4. Real Decreto 1492/2011, de 24 de octubre, por el que se aprueba el Reglamento de Valoraciones de la Ley Suelo
5. Real Decreto 775/1997, de 20 de mayo, sobre el Régimen Jurídico de homologación de los servicios y sociedades de tasación
6. Ley 58/2003, de 17 de diciembre, General Tributaria
7. Decreto de 8 de febrero de 1946 por el que se aprueba la nueva redacción oficial de la Ley Hipotecaria
8. Real Decreto Legislativo 1/1993, de 24 de septiembre, por el que se aprueba el reglamento de valoraciones de la Ley Suelo
9. Disposiciones del Código Civil
10. Ley 1/2000, de 7 de enero, de Enjuiciamiento Civil

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. CÁLCULO DEL VALOR DE REEMPLAZAMIENTO BRUTO Y NETO POR EL MÉTODO DE COSTE

1. Consideraciones relativas al método del coste
2. Procedimiento de cálculo del valor de reemplazamiento bruto
3. Procedimiento de cálculo del valor de reemplazamiento neto

UNIDAD DIDÁCTICA 7. CÁLCULO DEL VALOR DE MERCADO POR EL MÉTODO DE COMPARACIÓN

1. Consideraciones relativas al método de comparación y concepto
2. Aplicabilidad y requisitos para la utilización del método de comparación
3. Procedimiento para el cálculo por comparación
4. Determinación del valor de mercado

UNIDAD DIDÁCTICA 8. VALORACIÓN DE INMUEBLES QUE PRODUCEN RENTAS O SON SUSCEPTIBLES DE LLEGAR A PRODUCIRLAS POR EL MÉTODO DE ACTUALIZACIÓN DE RENTAS

1. Consideraciones relativas al método de actualización de rentas
2. Aplicabilidad y requisitos para la utilización del método de actualización
3. Procedimiento de cálculo del valor por actualización

4. Fórmula de cálculo de valor por actualización
5. Compatibilidad con el método de comparación

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CÁLCULO DEL VALOR HIPOTECARIO Y DE MERCADO DE UN BIEN POR EL MÉTODO RESIDUAL

1. Consideraciones relativas a los métodos residuales de valoración
2. Condiciones de aplicabilidad y requisitos para la utilización de los métodos residuales
3. Método residual estático
4. Método residual dinámico

MÓDULO 3. TÉCNICAS DE VENTA Y COMERCIALIZACIÓN DE ACTIVOS INMOBILIARIOS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MARKETING Y COMUNICACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO

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 publicitarias periódicas o puntuales
6. Marketing directo:
7. Telemarketing y gestión de relaciones con clientes (CRM)

UNIDAD DIDÁCTICA 2. ORGANIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

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 3. MEDIOS Y SOPORTES DE PROMOCIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

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

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA VENTA DE BIENES INMOBILIARIOS

1. Definición de la venta personal inmobiliaria
2. Características de la venta inmobiliaria
3. La venta de bienes de consumo vs las ventas de alto precio y riesgo
4. Las características del cliente y el proceso de decisión del cliente

UNIDAD DIDÁCTICA 5. TÉCNICAS DE VENTA PERSONAL EN LA VENTA INMOBILIARIA

1. El proceso de venta
2. Detección de necesidades y capacidad del cliente de productos o servicios inmobiliarios:
3. Las técnicas de escucha activa
4. Presentación del producto inmobiliario

5. Argumentación comercial:
6. Técnicas de tratamiento de objeciones a la venta:
7. El cierre de la venta inmobiliaria:
8. Las técnicas del cierre

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DOCUMENTACIÓN EN LA VENTA INMOBILIARIA

1. El control de recepción de los clientes potenciales
2. Las visitas al inmueble
3. Preparación de las condiciones básicas de la oferta de compra
4. La asistencia a la firma del acuerdo
5. El estudio del éxito y fracaso de las operaciones intentadas

MÓDULO 4. ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN DE COMUNIDADES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA CONSTITUCIÓN DE LA PROPIEDAD HORIZONTAL

1. Concepto de Propiedad Horizontal
2. La constitución de la propiedad horizontal
3. Exigencias de las comunidades de propietarios
4. Aspectos fundamentales de la propiedad horizontal en relación con el registro de la propiedad
5. Desaparición de la propiedad horizontal
6. Fundamentación del título constitutivo
7. Interrogantes de la propiedad horizontal

UNIDAD DIDÁCTICA 2. FIGURAS JURÍDICAS ANÁLOGAS DE LA PROPIEDAD HORIZONTAL

1. Fundamentos jurídicos de la comunidad de bienes
2. La privacidad de los complejos inmobiliarios
3. Multipropiedad: el aprovechamiento por turnos
4. Las plazas de garaje
5. Interrogantes de las figuras análogas a la propiedad horizontal

UNIDAD DIDÁCTICA 3. FUNDAMENTOS DEL TÍTULO CONSTITUTIVO Y LA CUOTA DE PARTICIPACIÓN

1. Aspectos introductorios del título constitutivo y la cuota de participación
2. Identificación y diferenciación del título constitutivo y la escritura de compraventa
3. Fundamentos de la cuota de participación
4. Interrogantes del título constitutivo y la cuota de participación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL RÉGIMEN INTERIOR: ESTATUTOS Y NORMAS

1. Aspectos fundamentales de los estatutos
2. Establecimiento de normas de régimen interior
3. Interrogantes de los estatutos y normas de régimen interior

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL GOBIERNO DE LAS COMUNIDADES DE PROPIETARIOS

1. Constitución y funciones de la junta de propietarios
2. La figura del presidente

3. La figura del vicepresidente
4. La importancia del administrador
5. La designación y funciones del secretario
6. Interrogantes de los órganos de gobierno de las comunidades de vecinos

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DIFERENCIACIÓN DE LOS ELEMENTOS COMUNES Y PRIVATIVOS

1. Los elementos comunes necesarios
2. Especificación de ciertos elementos comunes
3. Fundamentación de los elementos privativos
4. Interrogantes de los elementos comunes y privativos

UNIDAD DIDÁCTICA 7. PRERROGATIVAS Y DEBERES EN EL RÉGIMEN DE PROPIEDAD HORIZONTAL

1. Los derechos y deberes de la comunidad
2. Los derechos y deberes de los propietarios
3. Interrogantes de los derechos y deberes en el régimen de propiedad horizontal

UNIDAD DIDÁCTICA 8. LA CONSECUCIÓN DE OBRAS EN EL REGIMEN DE PROPIEDAD HORIZONTAL

1. Las obras en elementos y zonas comunes
2. Las obras en elementos y zonas privativas
3. Interrogantes de las obras en comunidades de propietarios

UNIDAD DIDÁCTICA 9. CONTRATACIÓN DEL SEGURO EN LAS COMUNIDADES DE VECINOS

1. Aspectos introductorios del establecimiento de seguros en las comunidades de vecinos
2. El concepto y la temporalidad de los seguros en las comunidades de vecinos
3. La determinación de la responsabilidad civil en las comunidades de vecinos
4. Fundamentación del seguro multiriesgo
5. Revisión del valor de las garantías
6. Reservas de la cobertura
7. La defensa jurídica asegurada

UNIDAD DIDÁCTICA 10. PROCESOS JUDICIALES EN EL RÉGIMEN DE LA PROPIEDAD HORIZONTAL

1. Aspectos introductorios de los procedimientos judiciales de la propiedad horizontal
2. PARTES LEGITIMADAS EN EL PROCESO
3. Demanda y solicitud procesal
4. Procedimientos judiciales de la propiedad horizontal
5. Ejecutividad de las resoluciones judiciales en la propiedad horizontal
6. Interrogantes de los procesos judiciales en la propiedad horizontal

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA GESTIÓN CONTABLE EN LAS COMUNIDADES DE VECINOS

1. Aspectos introductorios de la contabilidad en las comunidades de vecinos
2. Supuesto de comunidad de propietarios
3. Gestión contable de las comunidades de vecinos
4. Las cuentas y su desglose en las comunidades de vecinos
5. Planificación presupuestaria, las reservas

UNIDAD DIDÁCTICA 12. EMPLEADOS EN EL SERVICIO DE LA COMUNIDAD DE VECINOS

1. Aspectos introductorios de la empleabilidad en las comunidades de vecinos
2. La gestión de los contratos de los empleados de la comunidad de vecinos
3. Determinación de la cuantía de cotización a la seguridad social
4. La periodicidad de ciertos trámites
5. Los riesgos laborales y su prevención en las comunidades de vecinos
6. Desaparición de la relación laboral
7. Interrogantes de los empleados en la comunidad de vecinos

[Ver en la web](#)

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Teléfonos de contacto

España		+34 900 831 200	Argentina		54-(11)52391339
Bolivia		+591 50154035	Estados Unidos		1-(2)022220068
Chile		56-(2)25652888	Guatemala		+502 22681261
Colombia		+57 601 50885563	Mexico		+52-(55)11689600
Costa Rica		+506 40014497	Panamá		+507 8355891
Ecuador		+593 24016142	Perú		+51 1 17075761
El Salvador		+503 21130481	República Dominicana		+1 8299463963

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web

