



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



INEAF
BUSINESS SCHOOL

Curso en Intermediación Inmobiliaria: Compraventa y Arrendamiento





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos INEAF

2 | Rankings

3 | Alianzas y acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir Ineaf

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS INEAF

INEAF es una institución especializada en **formación online fiscal y jurídica**. El primer nivel de nuestro claustro y un catálogo formativo en constante actualización nos hacen convertirnos en una de las principales instituciones online del sector.

Los profesionales en activo y recién graduados reciben de INEAF una alta cualificación que se dirige a la formación de especialistas que se integren en el mercado laboral o mejoren su posición en este. Para ello, empleamos **programas formativos prácticos y flexibles con los que los estudiantes podrán compaginar el estudio con su vida personal y profesional**. Un modelo de formación que otorga todo el protagonismo al estudiante.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Hasta un

98%

tasa
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL



Fórmate, crece, desafía lo convencional,
Elige INEAF



QS, sello de excelencia académica

INEAF: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE INEAF

La empresa **INEAF** ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional, gracias a sus programas formativos y flexibles, así como un modelo de formación en el que el alumno es el protagonista.

Para la elaboración de estos rankings, se emplean indicadores como la reputación online y offline, la calidad de la institución, el perfil de los profesionales.



[Ver en la web](#)

ALIANZAS Y ACREDITACIONES



Ver en la web



INEAF
BUSINESS SCHOOL

BY EDUCA EDTECH

INEAF 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 INEAF

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 INEAF.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, INEAF cuenta con un equipo humano formado por más de **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

INEAF 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

Ver en la web



INEAF
BUSINESS SCHOOL

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. Confianza

Contamos con el sello de **Confianza Online** y colaboramos con la Universidades más prestigiosas, Administraciones Públicas y Empresas Software a nivel Nacional e Internacional.



6. 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 intereses de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos mas...



[Ver en la web](#)

Curso en Intermediación Inmobiliaria: Compraventa y Arrendamiento



DURACIÓN
200 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

Titulación expedida por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal (INEAF), avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) "Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad."

Descripción

Esta formación dota al alumnado del conocimiento técnico y práctico demandado en el ámbito de la intermediación inmobiliaria. El conocimiento económico y jurídico del entorno de los bienes inmuebles aportará un conocimiento práctico y cotidiano de la materia, que le permitirá desarrollar profesionalmente y con solvencia las funciones relacionadas con la intermediación inmobiliaria. El desarrollo profesional de estas funciones requiere de una formación especializada y una puesta al día constante que permitan asesorar de forma correcta. INEAF apuesta por el presente curso, destacado por un elenco de ejercicios prácticos completos, un contenido actualizado y revisado, que se apoya en todo momento en material jurisprudencial en forma de recursos.

Objetivos

- Conocer el abanico de procedimientos contractuales.
- Diferenciar los contratos y sus peculiaridades.
- Aprender las técnicas y métodos del intermediador inmobiliario.
- Adquirir la capacidad de desarrollar soluciones a los problemas relacionados con la intermediación.

[Ver en la web](#)



INEAF
BUSINESS SCHOOL

- Alcanzar conocimientos suficientes para poder asesorar en materia inmobiliaria.

A quién va dirigido

Orientado especialmente a profesionales del sector inmobiliario, Asesorías, Gestorías y personal de Notaría. También enfocado a aquellos estudiantes interesados en el área de la administración de fincas, o quieran acceder a dicha profesión. Se dirige a quienes deseen ejercer con garantías suficientes en la actividad inmobiliaria, perfeccionar o actualizar sus conocimientos en las áreas del asesoramiento, gestión e intermediación inmobiliaria y empresas gestoras de éstas.

Para qué te prepara

Formación eminentemente práctica en la que se desarrollarán las habilidades fundamentales dentro del ámbito de la intermediación inmobiliaria que permitirán un asesoramiento eficiente en compraventa y arrendamiento de bienes inmuebles. La especialización profesional se pondrá de manifiesto a través del aprendizaje basado en situaciones reales, consiguiendo el ejercicio profesional con garantías suficientes en la gestión inmobiliaria.

Salidas laborales

Agente de la Propiedad Inmobiliaria, Administrador de finca, Captador inmobiliario, Broker inmobiliario, Técnico de venta inmobiliaria, Agente comercial inmobiliario, Asesor inmobiliario.

[Ver en la web](#)

TEMARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA RELACIÓN JURÍDICA INMOBILIARIA

1. Introducción: Importancia económica y jurídica
2. El sector inmobiliario español en el entorno europeo
3. Relación jurídica entre intermediador y cliente
 1. - El contrato de intermediación inmobiliaria
 2. - El contrato de mandato
 3. - El contrato de arrendamiento de servicios
 4. - Contrato de mediación o corretaje
 5. - La nota de encargo
4. La figura del consumidor
 1. - Normativa
 2. - Figura del consumidor en el ámbito inmobiliario
5. Ejercicio práctico resuelto. Realizar nota de encargo

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA ACTIVIDAD PROFESIONAL EN EL ÁMBITO INMOBILIARIO I

1. El Agente de la Propiedad Inmobiliaria (API)
2. Normativa
3. Ingreso en la profesión
4. Colegio profesional
 1. - Requerimientos
 2. - Fianza
 3. - Oposición a la colegiación
 4. - Situación colegial
 5. - Régimen disciplinario
5. Aspectos laborales de la profesión
 1. - Despliegue de efectos
 2. - Garantías ad personam
 3. - Organización del trabajo
 4. - Grupos profesionales
 5. - Jornada, permisos, vacaciones y excedencias
6. Características del API
7. Estrategias y técnicas para la compraventa
8. Marketing
9. Código deontológico y de conducta profesional del API
 1. - Código Deontológico y de Conducta Profesional del Agente de la Propiedad Inmobiliaria
 2. - Código Deontológico Europeo para Profesionales Inmobiliarios
10. Ejercicio práctico resuelto. Rescisión de contrato por violación de la exclusividad

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

1. Otros profesionales del sector inmobiliario
2. Administrador de fincas
3. Captador inmobiliario

Ver en la web



INEAF
BUSINESS SCHOOL

4. Broker inmobiliario
5. La intermediación inmobiliaria en Cataluña
6. Ejercicio práctico resuelto. Honorarios del captador inmobiliario

UNIDAD DIDÁCTICA 4. MARCO JURÍDICO DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

1. Los Derechos reales
 1. - Concepto y caracteres
 2. - La posesión
 3. - Análisis de los derechos reales limitativos del dominio
2. Derechos personales sobre bienes inmuebles
 1. - Los arrendamientos urbanos
 2. - Los arrendamientos rústicos
 3. - El contrato de aparcería
3. El derecho real de hipoteca inmobiliaria
 1. - Caracteres y requisitos
 2. - Elementos personales, reales y formales
 3. - La hipoteca inversa
4. Protección de datos en el ámbito inmobiliario
 1. - Código Tipo del Sector de la Intermediación Inmobiliaria
5. Ejercicio práctico resuelto. Contrato de aparcería

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FUNDAMENTOS JURÍDICOS DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

1. La propiedad y el dominio
 1. - Concepto y terminología
 2. - Clases de Propiedad
 3. - Limitaciones del dominio
 4. - Modos de adquirir y de perder la propiedad
2. Las plazas de garaje
3. La propiedad horizontal
 1. - Régimen legal
 2. - Constitución del régimen de propiedad horizontal
 3. - La comunidad de propietarios, órganos, acuerdos de la junta
4. El aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico
5. La ley de ordenación de la edificación
6. Ejercicio práctico resuelto. Conceptos elementales: Derechos sobre los bienes inmuebles

UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO INMOBILIARIO REGISTRAL

1. Concepto, naturaleza jurídica, caracteres y contenido
2. La publicidad registral: naturaleza jurídica, objeto y fines
3. El Registro de la propiedad
 1. - La finca como objeto del registro
 2. - La inmatriculación
 3. - Situaciones inscribibles
 4. - Títulos inscribibles
 5. - Situaciones que ingresan en el registro
 6. - Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el registro de la propiedad

4. Ejercicio práctico resuelto. Solicitud de expediente de dominio

UNIDAD DIDÁCTICA 7. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA I

1. Importancia económica y jurídica
2. Concepto y caracteres del contrato
3. Contratos análogos
 1. - Cesión de derechos
 2. - Permuta
 3. - Cesión en pago: Dación en pago y Dación para pago
 4. - Leasing: arrendamiento financiero
 5. - Negocio fiduciario
 6. - Aportación de un inmueble a una sociedad
 7. - Cesión en posesión de Viviendas de Protección Oficial
4. Sujetos de la compraventa
 1. - Conceptos previos
 2. - Personas físicas
 3. - Personas jurídicas
5. Objeto de la compraventa: el bien inmueble
6. Causa de la compraventa inmobiliaria
7. Forma y perfección de la compraventa inmobiliaria
8. El precio de la compraventa inmobiliaria
9. Obligaciones del vendedor
 1. - Entrega
 2. - Saneamiento
 3. - Licencia de primera ocupación
 4. - Hipoteca pendiente
 5. - Notificaciones relativas a la Propiedad Horizontal
 6. - Documentos de obra ejecutada
 7. - Certificación de eficiencia energética
10. Obligaciones del comprador
 1. - El pago del precio
 2. - El pago de los intereses
 3. - El lugar de entrega
 4. - Resolución del contrato
 5. - Garantías en el pago: aval, reserva de dominio, pacto comisorio e hipoteca
11. Problema de la propiedad en supuestos de doble venta
 1. - Inmuebles inscritos en el Registro
 2. - Inmuebles no inscritos en el Registro
12. Ejercicio práctico resuelto. El contrato de compraventa

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA II

1. Trámites previos a la compraventa
2. Modelos de contrato
 1. - Contrato de compraventa de bienes inmuebles
 2. - Contrato de arras o señal
 3. - Contrato de opción de compra
 4. - Promesa de compra y venta

5. - Contratos relacionados con la construcción de edificios
3. Modelos de precontrato
 1. - Contrato privado de compraventa entre particulares con entrega de arras o señal
 2. - Contrato privado de compraventa entre particulares con entrega de anticipo del precio sin constituir arras o señal
 3. - Contrato de promesa de compraventa
4. Ejercicio práctico resuelto. El contrato de promesa de compraventa

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO I

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

UNIDAD DIDÁCTICA 10. 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 del arrendamiento
9. La subrogación en el contrato de arrendamiento
10. Extinción del arrendamiento
11. Indemnización al arrendatario
12. Régimen transitorio de los contratos anteriores al 09/05/85 (Decreto Boyer)
13. Ejercicio práctico resuelto. Resolución del contrato de arrendamiento

Solicita información sin compromiso

iMatricularme 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



INEAF
BUSINESS SCHOOL



INEAF
BUSINESS SCHOOL



By
EDUCA EDTECH
Group