cefama
CENTRO DE FORMACIÓN DE ABOGADOS DE MADRID

PROGRAMA DEL CURSO

Curso en Gestión Inmobiliaria

I

TEMA I

La gestión inmobiliaria

1 Naturaleza de la gestión inmobiliaria
- Qué es la gestión inmobiliaria
- Principales componentes de la gestión inmobiliaria
- La importancia de la gestión inmobiliaria

2 Elementos personales de la gestión inmobiliaria
- Introducción
- Tipos de profesionales

3 Desarrollo personal para profesionales inmobiliarios
- Importancia del desarrollo personal y profesional para un agente inmobiliario
- Habilidades clave para el éxito en el sector inmobiliario
- Estrategias para el desarrollo personal y profesional
- Tecnología para el sector inmobiliario

4 El Agente de la Propiedad Inmobiliaria (A.P.I.)
- Introducción
- Requisitos para ser agente inmobiliario en España

5 El registro de agentes inmobiliarios
- Introducción
- ¿Cómo obtener un registro de agente inmobiliario en España?

6 Las agencias inmobiliarias
- Concepto
- Funciones
- El sector inmobiliario, un mercado para emprendedores con doble actividad

7 La protección del consumidor en transacciones inmobiliarias
- Claves en la transacción inmobiliaria: marco legal esencial
- Leyes fundamentales en la protección del consumidor
- Nuevas regulaciones en 2024: impacto en el sector inmobiliario
- Derechos y deberes: un equilibrio necesario
- Resolver conflictos: medios de defensa al consumidor
- Obligaciones de información para los agentes inmobiliarios en la ley de vivienda

8 La era del Big Data en el sector inmobiliario
- Evolución del análisis de datos
- Importancia del Big Data en la actualidad
- Cómo el Big Data transforma la toma de decisiones
- Herramientas y tecnologías de Big Data en inmobiliaria
- Desafíos y consideraciones éticas

9 Documentos importantes en la gestión inmobiliaria
- La nota de encargo
- La hoja de visita al inmueble
- Contratos de compraventa
- Otros documentos

· Anexo 1: Formularios

II

TEMA II

Técnicas de venta

1 La función de las ventas
- Introducción a la actividad comercial
- Concepto de venta
- Estructura del proceso de venta
- La venta como momento de la verdad
- El proceso de la entrevista

2 Los primeros momentos: el encuentro con el cliente
- Definición de la situación
- Resultado esperado
- La disposición del entorno
- Cita con el cliente
- Primeros momentos ante el cliente
- Las preguntas convierten una presentación en una entrevista
- Elementos básicos de la comunicación comercial
- La comunicación no verbal: el poder del comportamiento

3 La indagación de necesidades: preguntas y sondeos
- Definición de la situación
- Resultado esperado
- Comportamientos y habilidades implicadas
- Comunicación
- Condicionantes de la comunicación
- Herramientas básicas de la comunicación
- Principios de la escucha activa
- Elementos básicos de la comunicación comercial

4 La presentación de los beneficios: los argumentos
- Introducción al argumentario de ventas
- Dimensión práctica de los beneficios de la venta
- Argumentación y proceso de venta

5 La reconfiguración de la oferta: las objeciones
- Introducción
- Conclusiones

6 La formalización del vínculo: las objeciones
- Introducción
- Definición de la situación
- Tipos de cierres de ventas
- Técnicas efectivas para el cierre de ventas

III

TEMA III

Atención al cliente

1 El cliente
- El trato con el cliente: definición e importancia del cliente
- Clasificación de clientes

2 El servicio de ventas
- Introducción
- Características y aspectos más importantes del marketing
- La mejora de los servicios y su prestación: claves para crear ventajas competitivas
- Análisis de valor de los clientes
- Cómo dar valor a nuestros servicios
- Vender un valor
- La imagen corporativa. Símbolo de la evidencia
- La competencia y su mercado
- La imagen corporativa: RRHH y RRFF

3 Los recursos para la venta
- El control y la gestión de recursos humanos y recursos físicos
- Motivación y programas de implicación de los RR.HH. en programas de atención al cliente y control de calidad

4 La calidad del servicio
- La calidad como elemento clave en la búsqueda de la excelencia
- Diferencias entre valor, coste y satisfacción
- Procesos de calidad total. Control y gestión
- Conclusiones prácticas

5 La vanguardia para la satisfacción del cliente
- Introducción
- Tratamiento y gestión de quejas y reclamaciones
- El trato de las objeciones
- Conclusiones sobre el tratamiento de clientes insatisfechos
- 17 tipos de objeciones e ventas
- ¿Cómo rebatir las objeciones de clientes?

6 La atención telefónica al cliente
- Concepto y naturaleza
- Principios elementales en la atención telefónica

7 El servicio post venta
- Concepto y naturaleza del servicio
- Tipos de servicio post venta
- El servicio post venta: ejemplos y mejores estrategias
- Conclusiones

8 El servicio de venta en la gestión inmobiliaria
- ¿Qué es la gestión inmobiliaria?
- La importancia del software de gestión inmobiliaria
- Habilidades del gestor en la gestión inmobiliaria
- ¿Para qué sirve la gestión inmobiliaria?
- El servicio post venta en la gestión inmobiliaria

IV

TEMA IV

Análisis del negocio jurídico de compraventa inmobiliaria

1 Aspectos generales
- Concepto
- Clases

2 La transmisión del dominio
- ¿Solo el contrato de compraventa basta para transmitir el dominio?
- Es obligación del vendedor transmitir la propiedad de la cosa vendida al comprador
- El problema de la transmisión del dominio en casos concretos

3 Elementos del contrato
- Personales
- Reales
- Formales

4 Las arras
- Concepto
- Clases

5 Situaciones particulares
- Doble venta
- Pacto de reserva de dominio
- Prohibiciones de la compraventa
- Venta de la cosa ajena

6 Las obligaciones del vendedor
- Obligaciones del vendedor
- Teoría de los riesgos
- Entrega de la cosa vendida
- Problemas de cabida y calidad
- Saneamiento

7 Las obligaciones del comprador
- Obligaciones del comprador
- Pago del precio y de intereses
- Garantías en caso de aplazamiento
- Examen del artículo 1504 del Código Civil
- Garantías en la venta de bienes muebles
- Garantías del consumidor en la contratación
- Garantías en la venta de bienes de consumo
- Crédito al consumo
- Contratación electrónica

· Formularios

V

TEMA V

Aspectos estructurales del contrato de compraventa de inmuebles

1 Concepto y caracteres del contrato
- Noción y caracteres
- Capacidad para celebrar el contrato de compraventa: las prohibiciones
- Características especiales de la venta de inmuebles
- Leasing: arrendamiento financiero

2 Contratos análogos
- Cesión de derechos
- Permuta
- Cesión en pago: dación en pago y dación para pago
- Leasing: arrendamiento financiero
- Negocio fiduciario
- Aportación de un inmueble a una sociedad
- Cesión en posesión de viviendas de protección oficial

3 Sujetos de la compraventa
- Conceptos previos
- Personas físicas
- Personas jurídicas

4 Objeto de la compraventa: el bien inmueble
- Concepto
- Clases
- Derechos derivados de la propiedad de bienes inmuebles
- ¿Cómo se consideran los derechos asociados a un bien inmueble?

5 Causa de la compraventa inmobiliaria

6 Forma y perfección de la compraventa inmobiliaria
- Trámites relacionados con la forma de la compraventa
- La perfección de la compraventa

7 El precio de la compraventa inmobiliaria
- Aspectos generales
- ¿Qué es el precio de un contrato?
- ¿Cuándo es válido?
- ¿Cuál es el precio de una vivienda de protección oficial?

8 Obligaciones del vendedor
- Entrega
- Saneamiento
- Licencia de primera ocupación
- Hipoteca pendiente
- Notificaciones relativas a la propiedad horizontal
- Documentos de obra ejecutada
- Certificación de eficiencia energética

9 Obligaciones del comprador
- El pago del precio
- El pago de los intereses
- El lugar de entrega
- Resolución del contrato
- Garantías en el pago: aval, reserva de dominio, pacto comisorio e hipoteca

10 Problema de la propiedad en supuestos de doble venta
- Sometimiento de la resolución impugnada a la declaración de los tribunales de justicia
- Perfección y consumación del contrato de compraventa
- La doble venta
- La buena fe y la doble venta
- Acciones de las que disponen las partes
- La denominada estafa por doble venta: examen del precepto vigente
- ¿Qué ocurre en la práctica?
- La buena fe del segundo adquirente exigida por el art. 34 LH en venta doble de inmuebles

VI

TEMA VI

Estudio del marco jurídico de la gestión inmobiliaria

1 Los derechos reales
- Concepto y caracteres
- La posesión
- Análisis de los derechos reales limitativos del dominio

2 Derechos personales sobre bienes inmuebles
- Los arrendamientos urbanos
- Los arrendamientos rústicos
- El contrato de aparcería

3 El derecho real de hipoteca inmobiliaria
- Caracteres y requisitos
- Elementos personales, reales y formales
- La hipoteca inversa

4 Protección de datos en el ámbito inmobiliario
- Código Tipo del Sector de la Intermediación Inmobiliaria

· Formularios: anexo práctico

VII

TEMA VII

Estudio del derecho de propiedad como base jurídica de las operaciones inmobiliarias

1 La propiedad y el dominio
- Concepto y terminología
- Clases de propiedad
- Contenido del derecho de propiedad
- Extensión del derecho de propiedad
- Límites y limitaciones del derecho de propiedad
- Modos de adquirir y de perder la propiedad

2 Las propiedades especiales
- Características y regulación
- Clasificación

3 La propiedad horizontal
- Naturaleza
- Constitución de la propiedad horizontal
- Contenido de la propiedad horizontal
- Organización de la propiedad horizontal
- Extinción de la propiedad horizontal
- Actualización

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

VIII

TEMA VIII

La gestión de los arrendamientos urbanos

1 Concepto y características del contrato de arrendamiento
- Concepto
- Caracteres del contrato

2 Elementos del contrato
- Elementos personales
- Elementos reales
- Elementos formales

3 Normativa reguladora
- Régimen jurídico aplicable a los arrendamientos urbanos
- Requisitos legales que impone la LAU 1994
- Fianza
- Forma de los contratos
- Las modificaciones introducidas por la ley 4/2013 de 4 de junio
- Los Reales Decretos Leyes 21/2018, de 14 de diciembre y 7/2019, de 1 de marzo

4 Derechos y deberes del arrendatario
- Derechos
- Obligaciones

5 El subarriendo
- Concepto
- Características
- Ejemplo práctico

6 Obligaciones del arrendador
- Derechos
- Obligaciones

7 Enajenación de la cosa arrendada
- Contratos posteriores al 6 de junio de 2013
- Contratos anteriores al 6 de junio de 2013
- Elementos formales

8 El juicio de desahucio
- Contratos posteriores al 6 de junio de 2013
- Contratos anteriores al 6 de junio de 2013

· Formularios

IX

TEMA IX

La gestión de los gastos de la compraventa inmobiliaria

1 Gastos de la compraventa

- Notaría
- Registro de la Propiedad
- Impuestos vinculados a la compraventa
- Gestoría

2 Gastos de la hipoteca

- La tasación de la casa
- Notaría, Registro y Actos Jurídicos Documentados
- Comisiones hipotecarias
- Gestoría

X

TEMA X

Estudio de la gestión en el Registro de la Propiedad

1 Concepto, naturaleza jurídica, caracteres y contenido

2 La publicidad registral: naturaleza jurídica, objeto y fines

3 El Registro de la Propiedad

- La finca como objeto del registro
- La inmatriculación
- Organización y estructura del Registro de la Propiedad
- Procedimiento y plazo de inscripción
- Situaciones inscribibles
- Títulos inscribibles
- Efectos de la inscripción en el Registro

· Formularios

- Modelo general de inscripción conforme a la Ley 13/2015 y a la circular DGRN de 3-11-2015
- La inmatriculación de finca mediante expediente de jurisdicción voluntaria

XI

TEMA XI

Las operaciones de gestión inmobiliaria internacional

1 Concepto de no residente o extranjero

- Concepto y regulación
- Regulación jurídica a efectos fiscales
- El impuesto sobre la renta de los no residentes
- Tributación de los inmuebles urbanos propiedad de no residentes personas físicas

2 Documentación necesaria

- Supuesto en que la parte compradora sea persona extranjera o español no residente
- Supuesto en que la parte vendedora es la persona extranjera o español no residente

3 Gastos e impuestos que gravan la operación

- Trámites para un extranjero que quiera comprar una vivienda en España
- Trámites para un extranjero que quiera vender un bien inmueble en España

4 Supuestos prácticos

- Venta inmueble no residente (impuesto sobre la renta de no residentes)
- Empresa no residente que adquiere vivienda España. Tributación IRNR

XII

TEMA XII

La compraventa a través de sociedades de capital

1 Las sociedades de capital

- Concepto
- Antecedentes históricos
- El capital en la sociedad anónima
- El capital en la sociedad de responsabilidad limitada
- El capital en otras sociedades

2 Operaciones societarias en relación a la compraventa de inmuebles

3 Adquisición de bienes a través de sociedad en formación

4 Sociedades patrimoniales

- ¿Qué es y cómo funciona una sociedad patrimonial?
- Requisitos de una sociedad patrimonial
- Ejemplos de sociedades patrimoniales
- La constitución de la sociedad patrimonial

5 Supuestos prácticos

- Aumento de capital social mediante adquisición de finca
- Aspectos fiscales de la venta de un inmueble por sociedad mercantil
- Adquisición de inmueble por sociedad para su posterior venta a particulares

XIII

TEMA XIII

Modelos alternativos de gestión inmobiliaria

1 La compraventa a través de comunidades de bienes

- Aspectos generales
- Partes intervinientes
- Comunidad de bienes en alquiler de local o vivienda
- Fiscalidad de la comunidad de bienes
- Legislación aplicable

2 La compraventa a través de cooperativas

- Aspectos generales
- Partes intervinientes y funcionamiento de la cooperativa
- Fiscalidad de la cooperativa de viviendas

XIV

TEMA XIV

La gestión inmobiliaria on line