



Curso Online de Normas, tipos y modelos de Contratación Inmobiliaria

Conocimientos necesarios para dominar las cuestiones legales y contractuales de la actividad inmobiliaria.




Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Presentación

El agente inmobiliario es un especialista en la negociación y en las compras y ventas inmobiliarias, que necesita afianzarse en las cuestiones legales y contractuales. Conocer estas cuestiones implica el conocimiento de los conceptos en las que se fundamentan y que forman un conglomerado que cimienta la facilidad para operar en el día a día de estos profesionales.

Por tanto, es imprescindible introducirse en temas y materias como son: el ámbito inmobiliario en el Derecho y sus diversas regulaciones, la propiedad privada, los derechos reales de garantía y el sistema hipotecario, la normativa urbanística y ambiental, las valoraciones y la fiscalidad inmobiliaria, el contrato en general, los contratos de compraventa inmobiliaria, los de arrendamiento, los contratos de intermediación inmobiliaria y su repercusión en la prevención del blanqueo de capitales, otros contratos del ámbito inmobiliario y, por último, la conflictividad derivada de la contratación y sus soluciones.

Este curso le ofrece la formación necesaria para que el agente inmobiliario adquiera a su finalización las competencias fundamentales para gestionar los procesos que se llevan a cabo en estas operaciones sin cometer errores y rentabilizar algo tan necesario en una agencia inmobiliaria como son las relaciones necesarias entre comprador y vendedor, o arrendador y arrendatario, dominando así las técnicas, habilidades y conocimientos profesionales necesarios en el sector inmobiliario y urbanístico.

La Educación On-line

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Normas, tipos y modelos de Contratación Inmobiliaria

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso **CONTRATACIÓN INMOBILIARIA** tiene una duración de **120 horas** distribuidas en 14 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 14 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Normas, tipos y modelos de Contratación Inmobiliaria

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cuáles son las características de un contrato inmobiliario. Qué derechos y obligaciones se originan y derivan.
- Cómo intervienen en la formación del contrato la oferta, la aceptación, los tratos preliminares, el precontrato y el contrato de opción.
- Los principales tipos y modelos de contratos inmobiliarios.
- Cómo se regula el sector inmobiliario.
- Cómo asesorar cualquier tipo de contrato o procedimiento jurídico inmobiliario o urbanístico.
- Cuáles son las principales diferencias entre los derechos reales y los derechos de crédito.
- Cómo desarrollar una gestión tributaria relacionada con los bienes inmuebles.
- Cómo determinar qué tipo de contrato debemos aplicar en función del tipo de negocio u operación.
- Cuál es el complejo entramado fiscal que acompaña a las operaciones inmobiliarias, tanto a nivel estatal como autonómico y local.
- Cuáles son los aspectos más importantes de la normativa medioambiental a aplicar al sector inmobiliario.
- Cuál es la normativa de protección al consumidor en los contratos de intermediación inmobiliaria.
- Qué mecanismos encontramos para resolver los conflictos derivados de los contratos de forma generalmente extrajudicial, como son la conciliación, la transacción, la mediación y el arbitraje.

“ Este curso le ofrece la formación necesaria para que como agente o intermediario inmobiliario adquiera las competencias fundamentales para gestionar los procesos de contratación inmobiliaria”

Dirigido a:

Agentes e intermediarios inmobiliarios y, en general, a todos aquellos profesionales que deseen serlo, profesionales del sector urbanístico y la gestión inmobiliaria.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. El ámbito inmobiliario en el derecho

6 horas

El Derecho Inmobiliario es aquella parcela del Derecho Civil que regula íntegramente todo lo relacionado con la actividad inmobiliaria.

A lo largo de este primer módulo del curso se exponen nociones básicas de Derecho Civil, Derecho de Cosas y Derechos Reales, normas y regulación, conceptos necesarios para mantener una relación fluida y profesional en las relaciones contractuales del ámbito inmobiliario.

- 1.1. Presentación.
- 1.2. Derecho Inmobiliario y Derecho Civil.
- 1.3. El Derecho de Cosas o los Derechos Reales.
- 1.4. Regulación de los Derechos Reales:
 - 1.4.1. El Código Civil.
 - 1.4.2. Las leyes especiales.
 - 1.4.3. La Constitución española.
- 1.5. Diferencia entre los Derechos Reales y los de Crédito.
- 1.6. Clases de Derechos Reales.
- 1.7. La adquisición de los Derechos Reales:
 - 1.7.1. Los modos de adquirir: el artículo 609 del Código Civil.
- 1.8. Resumen.
- 1.9. Bibliografía.

MÓDULO 2. La Propiedad Privada

6 horas

- 2.1. Presentación.
- 2.2. El Derecho de Propiedad.
- 2.3. La protección de la titularidad dominical: la acción reivindicatoria.
- 2.4. La copropiedad.
- 2.5. La propiedad horizontal:
 - 2.5.1. Normativa aplicable.
 - 2.5.2. Estatutos y normas de régimen interior.

- 2.6. Aprovechamiento por turno.
- 2.7. Extinción y pérdida de los Derechos Reales.
- 2.8. Resumen.
- 2.9. Bibliografía.

MÓDULO 3. Los derechos reales de garantía y el sistema hipotecario

6 horas

- 3.1. Presentación.
- 3.2. Derechos reales de garantía: concepto y clasificación.
- 3.3. La hipoteca.
- 3.4. Hipoteca de tráfico, de seguridad y de máximo:
 - 3.4.1. Hipoteca de tráfico u ordinaria.
 - 3.4.2. Hipoteca de seguridad.
 - 3.4.3. Hipoteca de máximo o hipoteca flotante.
 - 3.4.4. La hipoteca inversa.
- 3.5. La compraventa de finca hipotecada.
- 3.6. El mercado hipotecario.
- 3.7. La extinción de la hipoteca.
- 3.8. El sistema hipotecario español:
 - 3.8.1. El Registro de la Propiedad.
 - 3.8.2. La relación entre el Registro de la Propiedad y el Catastro.
- 3.9. Resumen.
- 3.10. Bibliografía.

MÓDULO 4. Normativa urbanística y ambiental

10 horas

En la actualidad, el término urbanismo se estructura sobre un fenómeno social de carácter integral derivado de los distintos asentamientos de la población en el espacio físico.

Este módulo trata la disciplina del urbanismo para conocer su fundamento, sus aspectos más relevantes y su proyección, así como la normativa medioambiental aplicada al sector inmobiliario.

4.1. Presentación.

4.2. Introducción al urbanismo:

- 4.2.1. El espacio urbano.
- 4.2.2. El espacio rural.
- 4.2.3. Aglomerado urbano.
- 4.2.4. Espacio público.

4.3. El derecho urbanístico:

- 4.3.1. Regulación del Régimen del Suelo.
- 4.3.2. Clases de suelo.
- 4.3.3. La calificación del suelo: la zonificación de usos urbanísticos.

4.4. Autorizaciones administrativas:

- 4.4.1. La licencia urbanística.
- 4.4.2. Tipología.

4.5. Propiedad y urbanismo.

4.6. Régimen de fincas y parcelas. División y obra nueva.

4.7. Responsabilidad medioambiental inmobiliaria.

4.8. Resumen.

4.9. Bibliografía.

MÓDULO 5. Apuntes de valoración y fiscalidad inmobiliaria

14 horas

La valoración inmobiliaria trata de establecer el valor real de los diferentes productos inmobiliarios, especialmente los de naturaleza urbana. Este módulo contempla dos aspectos muy importantes de la economía inmobiliaria como son las valoraciones y las tasaciones inmobiliarias, conceptos muy importantes en el ámbito y especialidad de este curso.

5.1. Presentación.

5.2. La valoración inmobiliaria:

- 5.2.1. El objeto de la valoración.

Normas, tipos y modelos de Contratación Inmobiliaria

5.2.2. Los diversos conceptos de valor.

5.2.3. Las normas de aplicación.

5.3. La tasación inmobiliaria.

5.4. La fiscalidad en el sector inmobiliario:

5.4.1. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

5.4.2. Impuesto sobre la Renta de los No Residentes (IRNR).

5.4.3. Impuesto sobre el Patrimonio Neto (IPN).

5.4.4. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD).

5.4.5. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas (ITP y AJD).

5.4.6. Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).

5.4.7. La fiscalidad de los inmuebles a nivel local:

5.4.7.1. El Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI).

5.4.7.2. El Impuesto sobre el Incremento del valor de los terrenos de naturaleza urbana. La “plusvalía”.

5.5. Fiscalidad en la intermediación inmobiliaria.

5.6. Resumen.

5.7. Bibliografía.

MÓDULO 6. El contrato (I)

10 horas

Con el fin de abarcar lo máximo posible en las relaciones contractuales que se suscitan en el ámbito inmobiliario, a lo largo de este módulo se estudian diversos conceptos necesarios para mantener una relación fluida y profesional en la contratación inmobiliaria.

6.1. Presentación.

6.2. Concepto y naturaleza jurídica del contrato:

6.2.1. La patrimonialidad de la relación contractual.

6.2.2. Libertad de iniciativa económica privada y autonomía de la voluntad.

6.2.3. La capacidad contractual.

6.3. Elementos de contrato:

6.3.1. Consentimiento.

6.3.2. El objeto.

6.3.3. La causa.

6.3.4. La forma:

6.3.4.1. Contratos verbales y contratos.

6.3.4.2. Documentos públicos y documentos privados.

6.3.4.3. La constancia en documento público.

6.4. La documentación del contrato.

6.5. La formación del contrato:

6.5.1. La oferta.

6.5.2. La aceptación.

6.5.3. Los tratos preliminares.

6.5.4. El precontrato o promesa de contrato.

6.5.5. El contrato de opción.

6.6. La protección del consumidor en el ámbito contractual:

6.6.1. El derecho de consumo.

6.6.2. El concepto de consumidor.

6.6.3. Las fuentes legales del derecho de consumo.

6.6.4. Los contratos con consumidores y usuarios.

6.6.5. La protección de los consumidores en la compraventa y arrendamiento de viviendas.

6.7. Las condiciones generales de la contratación.

6.8. Resumen.

6.9. Bibliografía.

MÓDULO 7. El contrato (II)

10 horas

El contrato se configura como un asunto de interés exclusivo de las partes contratantes, las cuales establecerán la reglamentación contractual que les parezca más conveniente a sus intereses.

7.1. Presentación.

7.2. Eficacia e ineficacia del contrato:

7.2.1. La eficacia del contrato entre las partes.

7.2.2. La posible eficacia del contrato respecto de terceros.

7.2.3. La ineficacia del contrato:

7.2.3.1. Invalidez.

7.2.3.2. Ineficacia en sentido estricto.

7.2.4. La rescisión de los contratos.

7.2.5. La modificación o alteración de los contratos.

7.3. Contratos simulados, fiduciarios, indirectos y fraudulentos:

7.3.1. Contratos simulados.

7.3.2. El negocio fiduciario.

7.3.3. Contratos indirectos.

7.3.4. Contratos fraudulentos.

7.4. Clases de contratos:

- 7.4.1. Contratos consensuales, reales y formales.
- 7.4.2. Contratos gratuitos y contratos onerosos.
- 7.4.3. Contratos típicos y atípicos.
- 7.4.4. Contratos de tracto único y tracto sucesivo o continuo.
- 7.4.5. Contratos de ejecución inmediata y diferida.
- 7.4.6. Contratos bilaterales y unilaterales.
- 7.4.7. Contratos por negociación y por adhesión.
- 7.4.8. Contratos coligados, conexos o vinculados.
- 7.4.9. Contratos principales y accesorios.

7.5. Resumen.

7.6. Bibliografía.

MÓDULO 8. El contrato de compraventa

10 horas

La compraventa, como negocio bilateral, requiere dos partes contratantes, el vendedor, que se obliga a entregar una cosa determinada y el comprador, que se obliga a pagar por ella un precio cierto. En este módulo analizaremos los conceptos principales del contrato de compraventa dentro del ámbito inmobiliario.

8.1. Presentación.

8.2. Nociones generales de la compraventa.

8.3. Fuentes normativas.

8.4. Elementos personales, reales y formales:

- 8.4.1. Capacidad para celebrar el contrato de compraventa y las prohibiciones.
- 8.4.2. Elementos reales.

8.5. Momento de la perfección del contrato.

8.6. Obligaciones del vendedor: la entrega

- 8.6.1. La entrega de la cosa o tradición.
- 8.6.2. Clases de tradición.
- 8.6.3. Reglas especiales en materia de venta de inmuebles.
- 8.6.4. La obligación de saneamiento:
 - 8.6.4.1. El saneamiento por evicción.
 - 8.6.4.2. Saneamiento por gravámenes ocultos.
- 8.6.5. Saneamiento por vicios o defectos ocultos.

Normas, tipos y modelos de Contratación Inmobiliaria

8.7. Obligaciones y derechos del comprador.

8.8. Las garantías del vendedor:

8.8.1. El pacto expreso de resolución en las ventas inmobiliarias: el pacto comisorio.

8.9. Los pactos en la compraventa.

8.10. Modalidades de compraventa:

8.10.1. Compraventa civil y mercantil.

8.10.2. Carácter civil o mercantil de la compraventa inmobiliaria.

8.11. La permuta de solar por obra en el edificio construido.

8.12. Resumen.

8.13. Bibliografía.

MÓDULO 9. Contratos de compraventa inmobiliaria

6 horas

Para que el proceso de compraventa de cualquier inmueble no sea susceptible de crear problemas es importante conocer todos aquellos elementos que rigen una contratación y que se deben tener en cuenta en el momento de redactar y firmar un contrato de compraventa.

9.1. Presentación.

9.2. El contrato tipo.

9.3. Los contratos de arras:

9.3.1. Las arras confirmatorias.

9.3.2. Las arras penitenciales.

9.4. Los contratos de compraventa:

9.4.1. Contrato de vivienda sobre plano, ejecutada por promotor inmobiliario.

9.4.2. Contrato de compraventa de vivienda supeditada al otorgamiento de la escritura pública.

9.4.3. Contrato de compraventa de inmueble a plazos.

9.4.4. Contrato de compraventa de vivienda arrendada con opción de compra.

9.4.5. Contrato de compraventa de bienes inmuebles con condición resolutoria.

9.4.6. Contrato de permuta con condición resolutoria.

9.5. Compraventa de vivienda protegida.

9.6. Resumen.

9.7. Bibliografía.

MÓDULO 10. El contrato de arrendamiento

10 horas

El arrendamiento es un contrato que tiene por objeto el disfrute de una cosa, o el servicio prestado por una persona a título oneroso. Este módulo trata de forma general el contrato de arrendamiento rústico y urbano, haciendo hincapié en los conceptos más importantes y que más relevancia tienen en el ámbito de la contratación inmobiliaria.

10.1. Presentación.

10.2. Nociones generales del arrendamiento:

10.2.1. Contenido del contrato de arrendamiento.

10.2.2. Extinción del arrendamiento.

10.3. Regulación en el Código Civil relativa arrendamientos de fincas rústicas y urbanas.

10.4. La Ley 49/2003 de arrendamientos rústicos y su modificación por la Ley 26/2005:

10.4.1. Ámbito de aplicación.

10.4.2. Principios básicos.

10.4.3. Criterios y requisitos formales.

10.4.4. La capacidad de las partes:

10.4.4.1. Régimen jurídico de los arrendamientos rústicos.

10.5. La Ley de Arrendamientos Urbanos de 1994:

10.5.1. Ámbito de aplicación de la LAU 1994.

10.5.2. Arrendamientos excluidos de la LAU.

10.5.3. El régimen jurídico del arrendamiento de viviendas.

10.5.4. El régimen legal del arrendamiento para uso distinto del de vivienda.

10.5.5. Disposiciones comunes a los arrendamientos de la LAU.

10.6. Novedades introducidas por la Ley 4/2013, de 4 de Junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas en la legislación arrendaticia.

10.7. Repercusión de la Ley 2/2015, de 30 de Marzo, de desindexación de la economía española en los contratos de arrendamiento.

10.8. Resumen.

10.9. Bibliografía.

MÓDULO 11. Contratos de arrendamiento

8 horas

- 11.1. Presentación.
- 11.2. El contrato de arrendamiento de vivienda.
- 11.3. Arrendamiento de vivienda protegida.
- 11.4. Contrato de arrendamiento con opción de compra.
- 11.5. Contratos de arrendamiento para uso distinto de la vivienda:
 - 11.5.1. Contrato de arrendamiento de vivienda “por temporada”.
 - 11.5.2. Contrato de arrendamiento de local.
- 11.6. Contrato de arrendamiento financiero de bienes inmuebles (leasing inmobiliario).
- 11.7. Resumen.
- 11.8. Bibliografía.

MÓDULO 12. Contratos de intermediación inmobiliaria

8 horas

Un contrato de intermediación inmobiliaria es aquel en el que una de las partes se obliga, a cambio de una remuneración, a promover o facilitar la celebración de un contrato de compraventa entre la otra parte y un tercero que deberá buscar.

- 12.1. Presentación.
- 12.2. El contrato de intermediación inmobiliaria:
 - 12.2.1. Concepto de contrato de intermediación inmobiliaria.
 - 12.2.2. La mediación inmobiliaria no es un contrato de agencia.
 - 12.2.3. El contrato de mediación o intermediación inmobiliaria.
 - 12.2.4. Los honorarios.
 - 12.2.5. El encargo.
 - 12.2.6. Obligaciones y derechos del agente inmobiliario.
 - 12.2.7. Obligaciones y derechos del cliente.
- 12.3. Contrato de encargo de venta sin exclusividad.
- 12.4. Contrato de encargo de gestión en exclusividad.
- 12.5. Contrato de gestión de venta con agente único.
- 12.6. La protección del consumidor en la intermediación inmobiliaria:
 - 12.6.1. El cliente o usuario.
 - 12.6.2. La regulación estatal sobre consumo.

12.6.3. Las obligaciones de una agencia inmobiliaria contenidas en la normativa estatal de protección al consumidor.

12.6.4. Obligación de tener expuestos al público los precios u honorarios de la agencia y los servicios que presta.

12.6.5. Obligación de tener a disposición de los clientes hojas de reclamación.

12.6.6. Obligación de colaborar y cooperar con la administración competente.

12.6.7. Sanciones en materia de consumo con posible repercusión en el ámbito de la agencia.

12.7. La prevención del blanqueo de capitales en la intermediación inmobiliaria:

12.7.1. Identificación.

12.7.2. Propósito e índole de la relación de negocios.

12.7.3. Seguimiento continuo de la relación de negocios.

12.7.4. Medidas de control interno.

12.7.5. Examen externo.

12.7.6. Sanciones por incumplimiento.

12.8. Resumen.

12.9. Bibliografía.

MÓDULO 13. Otros contratos de ámbito inmobiliario

8 horas

13.1. Presentación.

13.2. El contrato de ejecución de obra:

13.2.1. Concepto y regulación.

13.2.2. Sujetos intervinientes.

13.2.3. Modalidades de contrato de obra.

13.3. El contrato de obra “llave en mano”.

13.4. El contrato de forward *funding*:

13.4.1. Concepto.

13.4.2. Regulación.

13.5. El contrato de franquicia inmobiliaria:

13.5.1. Concepto.

13.5.2. Regulación.

13.5.3. Extinción.

13.6. Los contratos internacionales de bienes inmuebles:

13.6.1. La competencia judicial internacional.

13.6.2. El derecho interno.

13.6.3. La validez de las inscripciones en los registros.

13.6.4. La regla “*lex rei sitae*”.

13.6.5. Adquisición de vivienda en España por no residentes.

13.7. Resumen.

13.8. Bibliografía.

MÓDULO 14. Resolución de conflictos

8 horas

Cuando surgen controversias por el cumplimiento, incumplimiento o la interpretación del contrato, el consumidor debe disponer de vías efectivas para exigir el respeto de sus derechos.

14.1. Presentación.

14.2. Mecanismos y sistemas de resolución de conflictos:

14.2.1. Sistemas ADR y ODR.

14.2.2. Tipos o sistemas de resolución extrajudicial de conflictos.

14.2.3. Aproximación a la normativa europea en materia de solución alternativa de litigios de consumo.

14.2.4. Normativa española.

14.3. La conciliación.

14.4. La transacción:

14.4.1. Concepto.

14.4.2. Objeto de la transacción.

14.4.3. Efectos de la transacción.

14.5. La mediación:

14.5.1. Características.

14.5.2. Fines y objetivos.

14.5.3. Regulación.

14.6. El arbitraje:

14.6.1. Concepto y regulación.

14.6.2. Materias susceptibles de arbitraje.

14.6.3. Clases de arbitraje.

14.6.4. El convenio arbitral.

14.6.5. El laudo arbitral.

14.7. El arbitraje de consumo:

14.7.1. Concepto y regulación.

14.7.2. Ámbito de aplicación.

14.7.3. Resolución: laudo arbitral.

14.8. Resumen.

14.9. Bibliografía.

Normas, tipos y modelos de Contratación Inmobiliaria

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Normas, tipos y modelos de Contratación Inmobiliaria han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



José Ramón Vozmediano

Graduado en Derecho. Ingeniero de la Edificación y Arquitecto Técnico, cuenta con más de 30 años de experiencia en la dirección de obras y proyectos y en la expansión estratégica de empresas constructoras e inmobiliarias.

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Normas, tipos y modelos de Contratación Inmobiliaria**. Para ello, deberá haber realizado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

