

AGENTE INMOBILIARIO

AGENTE INMOBILIARIO

Duración: 600 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Objetivos:

PRESENTACIÓN DEL CURSO: En estos momentos más que nunca el agente inmobiliario debe estar dotado de profundos conocimientos relacionados con su entorno profesional, como el derecho inmobiliario, los aspectos tributarios de la intermediación inmobiliaria o la valoración de bienes inmuebles. Actualmente, el cliente no busca en el agente inmobiliario únicamente un comercial, sino que necesita un experto al que acude en busca de asesoramiento profesional en diversas materias, por lo que es necesario un riguroso conocimiento de las prácticas profesionales y de los diferentes ámbitos que convergen en esta profesión, de forma cada vez más compleja, y que van más allá de una mera actividad comercial. **OBJETIVOS:** Adquirir los conocimientos necesarios para ejercer profesionalmente en el ámbito de la intermediación inmobiliaria, como resultado de un estudio profundo y exhaustivo de las materias específicas del curso. El curso reúne todos los ámbitos de conocimiento necesarios para desempeñar y desarrollar la carrera profesional en el entorno de la intermediación inmobiliaria y, en particular, para ejercer como agente inmobiliario

Dirigido a:

A todas las personas que quieran dedicarse profesionalmente a la intermediación profesional. A todas las personas que gestionan patrimonios o bienes inmuebles, desde empresas públicas o privadas.

Titulación:

Al finalizar los estudios satisfactoriamente, se expedirá el título de AGENTE INMOBILIARIO Y GESTIÓN DE LA PROPIEDAD. Además, podrás darte de alta en APAGI como socio de pleno derecho.

SALIDAS PROFESIONALES:

- La intermediación inmobiliaria, tanto de forma autónoma e independiente, como en una empresa que realice esta actividad.
- Agente inmobiliario.
- Gestión de patrimonios.
- La promoción laboral en empresas en las que se gestionen bienes inmuebles.

Metodología:

© icaformación2026

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

© icaformación2026

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licencidos/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadodores/as sociales etc…

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

-Por el aula virtual, si su curso es on line
-Por e-mail
-Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



© icaformación2026

Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

METODOLOGÍA:

Los cursos se estructuran en módulos y cada uno, a su vez, se divide en Unidades Didácticas, que conforman el contenido teórico-práctico del curso.

Cada módulo, tutorizado por un profesor especialista, combina los aspectos teóricos y prácticos de la materia, facilitándote el proceso de comprensión y aprendizaje. La evaluación es continua e individualizada, respetando tu ritmo de estudio, con el objetivo de superar con éxito el curso.

Con el fin de que el alumno pueda evaluar y valorar, en todo momento, su proceso de aprendizaje de forma personal y directa, a lo largo de las Unidades Didácticas, se incluyen Pruebas de Autoevaluación, cuyas soluciones aparecen al final del temario.

Además, cada Módulo cuenta con su correspondiente Prueba de Examen, que el alumno deberá superar. Dispones también del Campus online , que es una potente herramienta de aprendizaje que te permitirá contar con materiales complementarios (documentación profesional y formularios de contratos de compraventa, arrendamientos, etc.), interactuar con profesores y otros compañeros, o realizar los exámenes de los módulos “en línea” con corrección inmediata.

Asimismo, cuentas en todo momento con el apoyo del equipo psicopedagógico, que, a través de tutorías individuales, te asesora y proporciona las herramientas necesarias para obtener la máxima eficacia de tus capacidades personales, ayudándote además a resolver cualquier cuestión relacionada con la modalidad de estudio a distancia.

PROGRAMA:
MÓDULO FORMATIVO Nº 1: LA PROPIEDAD Y LA COMPRAVENTA

La propiedad. Regulación civil de la propiedad. Los límites del derecho de propiedad. Los medios de adquisición

© icaformación2026

del dominio. Su defensa. La posesión. Situaciones de titularidad compleja o cotitularidad. La propiedad horizontal. Teoría general del contrato. El contrato de compraventa.

MÓDULO FORMATIVO Nº 2: ARRENDAMIENTOS Y PROPIEDAD HORIZONTAL

La permuta. La donación. El leasing inmobiliario. El derecho de aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles de uso turístico. Los arrendamientos urbanos (I): La vivienda. Los arrendamientos urbanos (II): Uso distinto de vivienda y normas comunes. Los arrendamientos rústicos. La aparcería.

MÓDULO FORMATIVO Nº 3: CONTRATOS INMOBILIARIOS

La regulación de la intermediación inmobiliaria. El mandato y la mediación. El contrato de agencia inmobiliaria. La cláusula de arras. Praxis profesional.

MÓDULO FORMATIVO Nº 4: DERECHO HIPOTECARIO

Los derechos reales. El registro de propiedad. Los principios registrales. La finca registral. La prioridad registral. El derecho real de hipoteca. Algunos derechos reales en particular. El préstamo hipotecario.

MÓDULO FORMATIVO Nº 5: DERECHO PÚBLICO URBANÍSTICO

El derecho urbanístico. La nueva Ley del Suelo 8/2007, de 28 de mayo. La ordenación y planeamiento urbanístico. La gestión urbanística. La disciplina urbanística. La expropiación forzosa. La vivienda de protección oficial.

MÓDULO FORMATIVO Nº 6: IMPUESTOS EN MATERIA INMOBILIARIA

Conceptos de derecho tributario. Impuestos generales. Impuestos con trascendencia en materia inmobiliaria. Impuestos específicos.

MÓDULO FORMATIVO Nº 7: VALORACIÓN DE BIENES INMUEBLES

Conceptos previos en valoración inmobiliaria. Conceptos de matemáticas aplicables a la valoración. El método de valoración comparativo.

MÓDULO FORMATIVO Nº 8: LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

La promoción inmobiliaria: ámbito jurídico. El contrato de obra. La ordenación de la edificación. Los agentes de la edificación. Responsabilidad decenal. Garantías. La declaración de obra nueva y otros trámites. La planificación técnica de la obra.

MÓDULO FORMATIVO Nº 9: EL MARKETING EN MATERIA INMOBILIARIA

El mercado inmobiliario. El marketing inmobiliario. Política comercial. La publicidad. La oficina de venta. Emociones y motivación. Habilidades comunicativas. Lenguaje oral y comunicación no verbal. Personalidad y tipologías de clientes. Mediación y negociación

© icaformación2026

© icaformación2026