

**Máster en Gestión Inmobiliaria Urbana + Titulación universitaria**



# ÍNDICE

**1** | Somos Educa Business School

**2** | Rankings

**3** | Alianzas y acreditaciones

**4** | By EDUCA EDTECH Group

**5** | Metodología LXP

**6** | Razones por las que elegir Educa Business School

**7** | Programa Formativo

**8** | Temario

**9** | Contacto

## SOMOS EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

**EDUCA Business School** es una institución de formación online especializada en negocios. Como miembro de la Comisión Internacional de Educación a Distancia y con el prestigioso Certificado de Calidad AENOR (normativa ISO 9001) nuestra institución se distingue por su compromiso con la excelencia educativa.

Nuestra **oferta formativa**, además de **satisfacer las demandas del mercado laboral** actual, puede bonificarse como formación continua para el personal trabajador, así como ser homologados en Oposiciones dentro de la Administración Pública. Las titulaciones de EDUCA Business School se pueden certificar con la Apostilla de La Haya dotándolos de validez internacional en más de 160 países.

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

## RANKINGS DE EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

**Educa Business School** se engloba en el conjunto de EDUCA EDTECH Group, que ha sido reconocido por su trabajo en el campo de la formación online.

Todas las entidades bajo el sello EDUCA EDTECH 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. Gracias a ello ha conseguido el reconocimiento de diferentes rankings a nivel nacional e internacional.



## ALIANZAS Y ACREDITACIONES

---



FONDO  
SOCIAL  
EUROPEO



## BY EDUCA EDTECH

---

Educa Business School 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

---



# 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.

## RAZONES POR LAS QUE ELEGIR EDUCA BUSINESS SCHOOL

---

### 1. FORMACIÓN ONLINE ESPECIALIZADA

Nuestros alumnos acceden a un modelo pedagógico innovador **de más de 20 años de experiencia educativa con Calidad Europea.**



### 2. METODOLOGÍA DE EDUCACIÓN FLEXIBLE

Con nuestra metodología estudiarán **100% online** y nuestros alumnos/as tendrán acceso los 365 días del año a la plataforma educativa.



### 3. CAMPUS VIRTUAL DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA



Contamos con una **plataforma avanzada** con material adaptado a la realidad empresarial, que fomenta la participación, interacción y comunicación con alumnos de distintos países.

## 4. DOCENTES DE PRIMER NIVEL

Nuestros docentes están acreditados y formados en **Universidades de alto prestigio en Europa**, todos en activo y con una amplia experiencia profesional.



## 5. TUTORÍA PERMANENTE



Contamos con un **Centro de Atención al Estudiante CAE**, que brinda atención personalizada y acompañamiento durante todo el proceso formativo.

## 6. DOBLE MATRICULACIÓN

Algunas de nuestras acciones formativas cuentan con la llamada **Doble matriculación**, que te permite obtener dos formaciones, ya sean de masters o curso, al precio de una.



## Máster en Gestión Inmobiliaria Urbana + Titulación universitaria



**DURACIÓN**  
1500 horas



**MODALIDAD  
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO  
PERSONALIZADO**



**CREDITOS**  
8 ECTS

### Titulación

---

Doble Titulación: - Titulación de Máster en Gestión Inmobiliaria Urbana con 1500 horas expedida por EDUCA BUSINESS SCHOOL como Escuela de Negocios Acreditada para la Impartición de Formación Superior de Postgrado, con Validez Profesional a Nivel Internacional - Titulación de Curso de Agente Inmobiliario con 200 horas y 8 ECTS expedida por UTAMED - Universidad Tecnológica Atlántico Mediterráneo.



**EDUCA BUSINESS SCHOOL**

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

**NOMBRE DEL ALUMNO/A**

con número de documento XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

**Nombre del curso**

con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Educa Business School.

Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX/XXXXXXX-XXXXXX.

Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXXX.

Y para que conste expido la presente titulación en Granada, a (día) de (mes) del (año).

Firma del Alumno/a  
NOMBRE ALUMNO/A

La Dirección Académica  
NOMBRE DE AREA MANAGER



Con el aval de la Consejería de Economía y Empleo de la Junta de Andalucía. Plan Propio de Formación.



## Descripción

El Máster en Gestión Inmobiliaria Urbana te ofrece una oportunidad única para adentrarte en un sector en pleno auge y con alta demanda laboral. En un contexto donde el desarrollo urbano y la gestión inmobiliaria son pilares fundamentales de la economía, esta formación te prepara para enfrentar los desafíos del mercado. A través de módulos especializados en marketing, derecho inmobiliario y tasaciones, adquirirás las habilidades necesarias para destacar en la promoción y comercialización de propiedades. Además, profundizarás en la gestión de ventas y alquileres, así como en la financiación de proyectos inmobiliarios, proporcionándote una visión integral del sector. Participar en este máster te permitirá no solo comprender las complejidades del ámbito urbanístico, sino también desarrollar un perfil altamente competitivo y adaptado a las necesidades actuales del mercado. Con un enfoque práctico y actualizado, estarás preparado para liderar proyectos que transformen el entorno urbano.

## Objetivos

- Comprender la gestión inmobiliaria urbana y su impacto en el desarrollo sostenible. - Analizar estrategias de marketing para la promoción inmobiliaria efectiva. - Evaluar y aplicar el derecho profesional inmobiliario en transacciones. - Identificar derechos de consumidores en compraventa y alquiler. - Dominar el proceso de tasación y valoración de bienes inmuebles. - Desarrollar competencias en financiación propia y ajena en el sector. - Aplicar conocimientos en gestión urbanística y normativa vigente.

## Para qué te prepara

---

El Máster en Gestión Inmobiliaria Urbana está diseñado para profesionales y titulados del sector inmobiliario que buscan profundizar en áreas como la compraventa, arrendamientos, tasaciones, gestión urbanística y financiación. Ideal para quienes desean actualizar sus conocimientos en promoción inmobiliaria, derecho profesional y marketing, abordando aspectos clave del mercado actual con un enfoque avanzado.

## A quién va dirigido

---

El Máster en Gestión Inmobiliaria Urbana te prepara para enfrentar con éxito los retos del sector inmobiliario. Adquirirás habilidades en la promoción y comercialización de propiedades, comprenderás el marco legal y deontológico que regula la actividad, y dominarás la tasación y valoración de inmuebles. También te capacitarás en financiación y gestión urbanística, permitiéndote asesorar eficientemente en compraventas, arrendamientos y planificación urbanística, optimizando el rendimiento de operaciones inmobiliarias.

## Salidas laborales

---

'- Consultor en promoción y marketing inmobiliario. - Analista de inversiones urbanísticas. - Especialista en tasaciones y valoraciones de inmuebles. - Gestor de ventas y alquileres de bienes raíces. - Asesor en financiación inmobiliaria. - Técnico en gestión urbanística. - Agente inmobiliario acreditado en Cataluña.

# TEMARIO

---

## PARTE 1. AGENTE INMOBILIARIO

### MÓDULO 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN INMOBILIARIA

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN INMOBILIARIA

1. Importancia económica y jurídica.
2. La profesión de técnico en gestión inmobiliaria.
3. El contrato de mandato.
4. El contrato de arrendamiento de servicios.
5. Contrato de mediación y corretaje.
6. La nota de encargo.

### MÓDULO 2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

1. Introducción
2. Qué es un promotor inmobiliario
3. Presupuesto de obra
4. Promotores novatos
5. Definición de promoción inmobiliaria especulativa y conceptos relacionados
6. Regulación en la ordenación de la edificación
7. Algunos rasgos de la problemática general
8. El problema concreto de la viabilidad financiera
9. El problema concreto del precio a pagar por el solar
10. La opción optimizada - estudios alternativos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

1. Marketing y Comercialización

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. DERECHO PROFESIONAL INMOBILIARIO

1. Los derechos reales
2. La propiedad y los derechos reales limitativos del dominio
3. La compraventa y el contrato de compraventa
4. Nociones generales del contrato de compraventa
5. El derecho inmobiliario registral
6. El registro de la propiedad
7. Los derechos reales de garantía: la hipoteca

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓDIGO DEONTOLÓGICO PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS

1. ¿Qué es el Código Deontológico?
2. El Código Deontológico en la Profesión Inmobiliaria

## UNIDAD DIDÁCTICA 5. DERECHOS DE LAS PERSONAS CONSUMIDORAS EN LA ADQUISICIÓN Y EL ARRENDAMIENTO DE VIVIENDAS

1. Regulación de los derechos del consumidor y usuario
2. El alquiler de la vivienda

## MÓDULO 3. EXPERTO EN GESTIÓN DE VENTAS Y ALQUILERES DE INMUEBLES

### UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS DERECHOS REALES. LA PROPIEDAD Y LOS DERECHOS REALES LIMITADOS DE DOMINIO

1. Introducción.
2. Derecho de propiedad: concepto, contenido y objeto.
3. Protección constitucional de derecho de propiedad.
4. El usufructo.
5. La servidumbre.
6. Limitaciones del dominio.
7. Conflictos de vecindad.
8. La propiedad inmobiliaria: propiedad urbana. Propiedad rústica.
9. Clasificación del suelo.
10. Limitaciones y derechos derivados.
11. Limitaciones a las parcelaciones.

### UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (I)

1. Trámites previos a la compraventa.
2. Contrato de arras.
3. Contrato de opción de compra.
4. Promesa de compra y venta.
5. Modelos de precontrato.

### UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (II)

1. Importancia económica y jurídica.
2. Concepto y características del contrato.
3. Sujetos de la compraventa.
4. Objeto de la compraventa: la cosa y el precio.
5. Forma y perfección de la compraventa.
6. Obligaciones del vendedor: la entrega. El saneamiento.
7. Obligaciones del comprador: obligación de pagar el precio. Obligación de pagar intereses.
8. Modelos de contratos.

### UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL DERECHO INMOBILIARIO REGISTRAL

1. Concepto, naturaleza jurídica, caracteres y contenido.
2. La publicidad registral: naturaleza jurídica, objeto y fines.
3. Instrumento de esta publicidad: el registro de la propiedad.

### UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD

1. El registro de la propiedad.
2. La finca como objeto del registro.
3. La inmatriculación.
4. Títulos inscribibles.
5. Situaciones que ingresan en el registro.
6. Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el registro de la propiedad.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PROCEDIMIENTO REGISTRAL

1. El asiento de presentación.
2. La calificación registral.
3. La inscripción en el registro de la propiedad.
4. La fe pública registral.
5. Anotaciones preventivas.
6. Otros asientos registrales.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS DERECHOS REALES DE GARANTÍA: LA HIPOTECA

1. Los derechos reales de garantía.
2. La hipoteca inmobiliaria.
3. Los sujetos de la relación hipotecaria.
4. La constitución de la hipoteca.
5. El objeto de la hipoteca.
6. La obligación asegurada por la hipoteca.
7. La extinción de la hipoteca.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (I)

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

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. 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 y subarriendo.
9. La subrogación en el contrato de arrendamiento.

10. Extinción del contrato.
11. Indemnización del arrendatario.
12. Régimen transitorio de los contratos anteriores al

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (III)

1. Arrendamiento para uso distinto al de la vivienda.
2. Cesión, subarriendo y subrogación.
3. Duración.
4. Renta.
5. La fianza.
6. Obras de conservación y mejora.
7. Extinción del contrato.
8. Indemnización al arrendatario.
9. Régimen transitorio de los contratos de arrendamiento de local de negocio.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA PROPIEDAD HORIZONTAL I. CONSTITUCIÓN Y EXTINCIÓN

1. Definición
2. Formas de creación. Proceso de constitución
3. Requisitos para constituir una comunidad de propietarios
4. La propiedad horizontal y el registro de la propiedad
5. La extinción de la propiedad horizontal
6. El Título Constitutivo
7. Cuestiones

#### UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA PROPIEDAD HORIZONTAL II. FIGURAS JURÍDICAS ANÁLOGAS

1. Las comunidades de bienes y su relación con la LPH
2. Complejos inmobiliarios privados
3. El aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles
4. Garajes
5. Cuestiones

#### MÓDULO 4. TASACIONES Y VALORACIONES INMOBILIARIAS

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN

1. Conceptos y definiciones.
2. Principios generales de la valoración.
3. Objeto y finalidades de la valoración inmobiliaria.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. VALORACIÓN DE INMUEBLES Y URBANISMO

1. Definiciones previas a la valoración de inmuebles.
2. Nociones básicas sobre urbanismo.

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. NORMATIVA APLICABLE A LAS PERITACIONES Y TASACIONES INMOBILIARIAS

1. La valoración de inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras.

2. Regulación de las normas técnicas de valoración y valores del suelo.
3. La Ley del Suelo
4. Régimen Jurídico de homologación para las valoraciones de bienes inmuebles
5. Ley General Tributaria
6. Ley Hipotecaria
7. Regulación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
8. Disposiciones del Código Civil.
9. Ley de Enjuiciamiento Civil.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. MÉTODOS DE VALORACIÓN

1. Cálculo de Valor de Reemplazamiento Bruto y Neto por el Método de Coste.
2. Cálculo del valor de Mercado por el Método de Comparación.
3. Valoración de inmuebles que producen rentas o son susceptibles de llegar a producirlos por el método de actualización de rentas.
4. Cálculo del valor hipotecario y de mercado de un bien por el método residual.

#### 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. ELABORACIÓN DE INFORMES Y CERTIFICADOS DE TASACIÓN

1. Aspectos generales en la elaboración de informes de tasación.
2. Aspectos formales de los informes y certificados de valoración.
3. Estructura general de los informes y certificados de tasación.
4. Régimen de responsabilidad del tasador.

### PARTE 2. FINANCIACIÓN EN LA EMPRESA INMOBILIARIA

#### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA FINANCIACIÓN INMOBILIARIA

1. Introducción.
2. La financiación propia.
3. Sistemas de amortización.
4. La financiación ajena.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. FINANCIACIÓN PROPIA

1. Capital.
2. Reservas.
3. Amortización.
4. Subvenciones.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. FINANCIACIÓN AJENA

1. Introducción.
2. Financiación a corto plazo.
3. Financiación a medio o largo plazo.
4. Garantía de certificaciones de obra.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. LOS TÍTULOS VALORES: LETRAS DE CAMBIO, CHEQUES Y PAGARÉS

1. Introducción.
2. Letras de cambio.
3. El cheque.
4. El pagaré.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. OTROS MEDIOS DE PAGO

1. Transferencia bancaria.
2. El recibo bancario.
3. La tarjeta bancaria.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. OTRAS FUENTES DE FINANCIACIÓN

1. Sociedad de Garantías Recíprocas.
2. Capital de riesgo y sociedades de inversión.
3. Préstamo participativo.
4. Business Angels (BA)

#### UNIDAD DIDÁCTICA 7. TIPOS DE INTERÉS

1. Introducción.
2. Interés nominal ( $j$ ).
3. Interés efectivo ( $i$ ).
4. Tasa anual de equivalencia.
5. Formas de cálculo.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 8. EQUIVALENCIA DE CAPITALES

1. Introducción.
2. Equivalencia de capitales en capitalización simple.
3. Equivalencia de capitales en capitalización compuesta.
4. Tantos medios.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 9. RENTAS FINANCIERAS

1. Concepto y elementos.
2. Clasificación de las rentas financieras.
3. Rentas pospagables.
4. Rentas prepagables.
5. Rentas temporales, perpetuas y diferidas.
6. Rentas anticipadas.

#### UNIDAD DIDÁCTICA 10. PLANIFICACIÓN E INVERSIÓN

1. Planificación financiera.

### PARTE 3. GESTIÓN URBANÍSTICA

#### MÓDULO 1. GESTIÓN URBANÍSTICA

##### UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN URBANÍSTICA

1. Introducción a la Gestión Urbanística
2. El Urbanismo en España
  1. - La Ley del Suelo de 1956
  2. - Ley de 1975 y Texto Refundido de 1976
  3. - Constitución Española de 1978
  4. - Ley de 1990 y texto refundido de 1992
  5. - Sentencia del Tribunal Constitucional 61/1997, de marzo de 1997
  6. - Ley sobre el Régimen del Suelo y Valoraciones de 1998
  7. - Últimas Reformas
  8. - Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana
3. Definiciones relevantes en la normativa Real Decreto Legislativo 7/2015
4. Principios de la Normativa vigente en la actualidad

##### UNIDAD DIDÁCTICA 2. DERECHOS Y DEBERES DE LOS CIUDADANOS

1. Derechos del ciudadano
2. Deberes del ciudadano
3. Estatuto básico de iniciativa y la participación en la actividad urbanística
4. Estatuto jurídico de la propiedad del suelo
5. Estatuto básico de la promoción de las actuaciones urbanísticas

##### UNIDAD DIDÁCTICA 3. BASES DE RÉGIMEN DEL SUELO

1. Criterios Básicos de Utilización del suelo
2. Situaciones básicas del suelo
3. Evaluación y seguimiento de la sostenibilidad del desarrollo, y garantía de la viabilidad técnica y económica de las actuaciones sobre el medio urbano
4. Publicidad y eficacia en la gestión pública urbanística
5. Transmisión de fincas y deberes urbanísticos
6. Declaración de obra nueva
7. Informes de evaluación de los edificios según la normativa vigente

##### UNIDAD DIDÁCTICA 4. RÉGIMEN DE VALORES

1. Ámbito de régimen de valoraciones
2. Criterios generales para la valoración de inmuebles
3. Valoración en el suelo rural
4. Valoración en el suelo urbanizado
5. Indemnización de la facultad de participar en actuaciones de nueva urbanización
6. Indemnización de la iniciativa a la promoción de actuaciones de urbanización o de edificación
7. Valoración del suelo en régimen de equidistribución de beneficios y cargas

8. Régimen de valoración

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EXPROPIACIÓN FORZOSA Y RESPONSABILIDAD PATRIMONIAL

1. Régimen de las expropiaciones por razón e la Ordenación territorial y urbanística
2. Justiprecio
3. Ocupación e inscripción en el Registro de la Propiedad
4. Adquisición libre de cargas
5. Modalidades de gestión de la expropiación
6. Supuestos de reversión y de retasación
7. Supuestos indemnizatorios

UNIDAD DIDÁCTICA 6. FUNCIÓN SOCIAL DE LA PROPIEDAD Y GESTIÓN

1. Venta y sustitución forzosa
  1. - Procedencia y alcance de la venta o sustitución forzosa
  2. - Régimen de la venta o sustitución forzosa
2. Patrimonios públicos de suelo
  1. - Noción y finalidad
  2. - Destino
3. El Derecho de superficie
  1. - Contenido, constitución y régimen
  2. - Transmisión, gravamen y extinción

UNIDAD DIDÁCTICA 7. REGISTRO DE LA PROPIEDAD

1. Régimen Jurídico
  1. - Actuaciones ilegales y con el Ministerio Fiscal
  2. - Peticiones, actos y acuerdos
  3. - Acciones y recursos
2. Registro de la Propiedad
  1. - Actos inscribibles
  2. - Certificación administrativa
  3. - Clases de asientos
  4. - Expedientes de distribución de beneficios y cargas

MÓDULO 2. GESTIÓN URBANÍSTICA. LEGISLACIÓN Y EJEMPLOS DE PLAN GENERAL DE ORDENACIÓN URBANA

PARTE 4. ACREDITACIÓN PARA EL ALTA EN EL CENSO DE GESTORES INMOBILIARIOS DE CATALUÑA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

1. Introducción
2. Qué es un promotor inmobiliario
3. Presupuesto de obra
4. Promotores novatos
5. Definición de promoción inmobiliaria especulativa y conceptos relacionados
6. Año 2.000: un nuevo régimen para la edificación
7. Algunos rasgos de la problemática general

8. El problema concreto de la viabilidad financiera
9. El problema concreto del precio a pagar por el solar
10. La opción optimizada - estudios alternativos

#### UNIDAD DIDÁCTICA 2. MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

1. Marketing y Comercialización

#### UNIDAD DIDÁCTICA 3. DERECHO PROFESIONAL INMOBILIARIO

1. Los derechos reales
2. La propiedad y los derechos reales limitativos del dominio
3. La compraventa y el contrato de compraventa
4. El derecho inmobiliario registral
5. El registro de la propiedad
6. Los derechos reales de garantía: la hipoteca

#### UNIDAD DIDÁCTICA 4. CÓDIGO DEONTOLÓGICO PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS

1. ¿Qué es el Código Deontológico?
2. El Código Deontológico en la Profesión Inmobiliaria

#### UNIDAD DIDÁCTICA 5. REGISTRO DE AGENTES INMOBILIARIOS EN CATALUÑA

1. Registro de agentes inmobiliarios en Cataluña.
2. Decreto 12/2010

#### UNIDAD DIDÁCTICA 6. DERECHO DEL CONSUMO

1. Regulación de los derechos del consumidor y usuario.
2. El alquiler de la vivienda

