



Curso Superior de

Asesor Inmobiliario



Bienvenido a UINMA

UINMA nace en el año 1988 con la denominación de Fundación Aucal e inscrita en el Protectorado de Fundaciones del Ministerio de Educación de España que asume con compromiso y vocación de excelencia en la formación de personas y la contribución al desarrollo profesional de cada alumno, siendo su principal misión de espíritu y lucha.

Con una excelencia académica reconocida por años y profesionales de distintos sectores y una amplia experiencia académica profesional y responsabilidad social.

UINMA mantiene acuerdos con las principales **Instituciones tanto a nivel Nacional como Internacional**



Tabla de CONTENIDO

6 Razones para **Estudiar con**

UINMA

01

Conoce las

Alianzas

02

Información sobre

El curso

03

Aprendizaje

04

Programa

Formativo

05

Claustro de

Profesores y Ponentes

06



6 razones

Para estudiar en UINMA

Metodología

De educación flexible



01

Alta calidad académica certificada internacionalmente

Los mejores avales y reconocimientos internacionales



02

Experiencia a nivel internacional

Formación global, intercambios y colaboradores



03

Docentes expertos y altamente capacitados

Amplia experiencia profesional y académica



04

Innovadora metodología de aprendizaje

Pedagogía vanguardista, pensamiento crítico y aprendizaje autónomo



05

La mejor tecnología e infraestructuras

Recursos de última generación con las tecnologías más avanzadas



06

Programas formativos actualizados

Permanente actualización por parte del profesorado

Conoce las Alianzas

UINMA

Posee apoyo de **distintas instituciones** que hacen posible garantizar una calidad académica en cada programa.



Universidades



Organizaciones Instituciones



Miembros de la Asociación desde hace más de 20 años, participando activamente en los proyectos en pos de la mejora de la **educación**.

Acreditación internacional que garantiza calidad de los programas de educación superior en **Europa**.

Asociación que fomenta la **conexión y la mediación** de las instituciones de educación superior privados europeos, creado sinergias comunes.

Información sobre EL CURSO

Titulación

Los alumnos obtendrán **titulación:**



Curso Superior de Asesor Inmobiliario

Fundación Universitaria Internacional de Madrid



Online



6 Meses



UINMA
Fundación Universitaria
Internacional de Madrid



**COMPETENCIAS
Y RESULTADOS
DE APRENDIZAJE**

Competencias ESPECÍFICAS

- Capacidad para dirigir, gestionar y rentabilizar una empresa del sector, desarrollando planes de negocio eficientes y sostenibles
- Habilidad para diseñar y ejecutar estrategias de marketing, promoción de marcas personales o empresariales y catálogos de propiedades
- Capacidad para planificar y ejecutar operaciones de compraventa, arriendo y administración de bienes raíces, aplicando técnicas de negociación y atención al cliente
- Formación para desempeñarse como asesor inmobiliario de manera independiente o en una empresa, con enfoque en la atención al cliente y el cierre de operaciones
- Dominio de procesos de tasación y valoración inmobiliaria, así como del manejo de documentación, normativas y aspectos legales vinculados al sector.
- Desarrollo de habilidades organizativas y liderazgo para asumir responsabilidades, coordinar equipos y generar entornos de confianza con los clientes

Resultados de APRENDIZAJE

- Ejercer como agente o gestor inmobiliario con sólidos conocimientos en gestión comercial, valoraciones, tasaciones, aspectos legales y manejo documental
- Dirigir y rentabilizar una empresa inmobiliaria, aplicando herramientas estratégicas y operativas
- Asumir responsabilidades clave dentro del sector, demostrando liderazgo, organización y capacidad de generar confianza en los clientes
- Desarrollar planes de negocio enfocados en el crecimiento y sostenibilidad del emprendimiento inmobiliario
- Diseñar y ejecutar estrategias de marketing para la promoción de marcas y catálogos de propiedades



PROGRAMA
FORMATIVO

Plan de estudios del Curso

1. Derecho inmobiliario
2. Valoraciones Inmobiliarias
3. Marketing Inmobiliario
4. Deontología profesional

Derecho Inmobiliario

1. La persona
2. La Obligación
3. El contrato
4. La compraventa, la permuta y la donación
5. El contrato de arrendamiento
6. Otros contratos con relevancia en el mercado inmobiliario (I)
7. Otros contratos con relevancia en el mercado inmobiliario (I)
8. Bienes inmuebles y derechos reales (I)
9. Bienes inmuebles y derechos reales (II)
10. Bienes inmuebles y derechos reales (III)
11. El registro de la propiedad
12. La Ordenación de la Edificación
13. Promociones Inmobiliarias

Valoraciones y Tasaciones Inmobiliarias

1. Introducción
2. El Suelo
3. Ordenación Urbanística
4. Valoración del Suelo
5. Valoración de inmuebles (edificaciones)
6. Métodos de valoración
7. Valoración de locales Comerciales
8. Valoración de Naves Industriales
9. Valoración de Explotaciones Económicas
10. Bienes Histórico-Artísticos
11. Ejemplo de Informe de Valoración
12. Procedimientos Establecidos en la LEC del 2000 (I)
13. Procedimientos Establecidos en la LEC del 2000 (II)
14. El Peritaje según la LEC del 2000
15. Dictamen Pericial (Modelos)
16. Otros procedimientos con Intervención del Perito

Marketing Inmobiliario para la pyme

Deontología profesional

1. El marketing y la dirección comercial
2. La investigación comercial
3. El producto
4. El precio de venta del producto
5. La distribución el refuerzo de la oferta
6. Publicidad y promoción de ventas
7. Estrategia comercial y éxito empresarial. Matriz DAFO
8. El Mercado y su entorno (Medio ambiente empresarial)

1. Introducción a la deontología profesional
2. Deontología profesional
3. Códigos deontológicos
4. Fundamento filosófico de la ética y deontología profesional
5. Ética profesional
6. La persona como centro de los valores morales
7. Calidad profesional
8. Código deontológico para profesionales inmobiliarios



UINMA

Fundación Universitaria
Internacional de Madrid

Contáctanos



(+34) 911 16 17 85



info@uinma.es



www.uinma.com