

Modalidad: curso e-Learning Duración: 50 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

Interpretar la información registral pública y/o documental privada de diferentes inmuebles, determinando la titularidad de los mismos y la existencia de cargas, gravámenes y afecciones Valorar la viabilidad jurídica de una operación inmobiliaria de acuerdo a la normativa vigente y usos del sector Complimentar los documentos y contratos-tipo para el perfeccionamiento de las operaciones inmobiliarias, de acuerdo a la normativa, usos y costumbres habituales y código deontológico en la actividad inmobiliaria

CONTENIDOS

UD1. Marco jurídico de las operaciones inmobiliarias. 1.1. Los Derechos reales. 1.2. Derechos personales sobre bienes inmuebles. 1.3. El Derecho real de hipoteca inmobiliaria. 1.4. El Registro de la Propiedad. UD2. Viabilidad jurídica de las operaciones inmobiliarias. 2.1. La propiedad y el dominio. 2.2. La Comunidad de bienes y el condominio. 2.3. Las Propiedades especiales. 2.4. La Propiedad horizontal. 2.5. El aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico. 2.6. La Ley de ordenación de la edificación. 2.7. El proceso de mediación e intermediación inmobiliaria. UD3. Contratación en la actividad inmobiliaria. 3.1. Elementos del contrato. 3.2. Condiciones de contratación. 3.3. Obligaciones y derechos para las partes en el contrato. 3.4. Tipos de contratos inmobiliarios. 3.5. Contratos relacionados con la construcción de edificios. 3.6. El contrato de mandato. 3.7. Coste de los procedimientos legales y gestión administrativa de la contratación. UD4. Contratos de compraventa y arrendamiento inmobiliario. 4.1. Tipos básicos de compraventa de vivienda. 4.2. Otras compraventas inmobiliarias frecuentes. 4.3. Análisis y redacción de contratos de compraventa. UD5. Contratos de arrendamiento inmobiliario. 5.1. Tipos de contratos de arrendamiento inmobiliario. 5.2. Clausulado habitual. 5.3. Análisis y redacción de contratos de arrendamientos.

