

Categorías: Comercio y marketing

## OBJETIVOS

Estimar la viabilidad financiera de operaciones inmobiliarias, en función de la capacidad económica y de endeudamiento de los clientes-demandantes, diferentes ofertas financieras y las fórmulas de financiación habituales en el sector inmobiliario. Discriminar la documentación-tipo relativa a contratos de préstamo hipotecario, aval bancario y subrogación de hipoteca de acuerdo a la normativa vigente y necesidades de las partes de la operación inmobiliaria.

## CONTENIDOS

UD1. Productos y servicios financieros. 1.1. Las entidades financieras y la actividad inmobiliaria. 1.2. La financiación de la compra de la vivienda. 1.3. Las garantías financieras. 1.4. El expediente de financiación de una operación bancaria. UD2. Financiación mediante hipoteca. 2.1. La hipoteca. 2.2. Condiciones de la hipoteca. 2.3. El sistema de cálculo o amortización de una hipoteca. 2.4. Costes bancarios en la vida del préstamo. 2.5. Subrogación de los préstamos hipotecarios. 2.6. Modificaciones de las hipotecas. UD3. Leasing y otras modalidades de financiación. 3.1. Arrendamiento financiero inmobiliario o "leasing". 3.2. Venta más arrendamiento propio o "sale and lease back". 3.3. La hipoteca Promotor.

