

FEI BUSINESS SCHOOL

CERTIFICA

QUE

Veronica Edlund

HA REALIZADO Y SUPERADO EL

CURSO PROFESIONAL/LICENSED REAL ESTATE AGENT

CON UNA DURACIÓN DE 250 HORAS LECTIVAS.

ALICANTE 12/06/2025



Jon Lindsmyr
FEI BUSINESS SCHOOL

 BUSINESS
SCHOOL



 TRUE



SCAN TO VERIFY

FEI BUSINESS SCHOOL

El curso CURSO PROFESIONAL/LICENSED REAL ESTATE AGENT de 250 horas lectivas contenía los siguientes módulos:

Agente inmobiliario con licencia – España

Índice Módulo 1 – Derecho inmobiliario español

1. Principios del derecho inmobiliario español
2. Ley de protección de datos
3. Ley de prevención del blanqueo de capitales
4. Compra de propiedades a través de una empresa
5. Gestión notarial
6. Gestión del registro
7. NIE, empadronamiento y residencia en España
8. Contratos esenciales en transacciones inmobiliarias en España
9. Ley de transparencia hipotecaria
10. Derechos de propiedad y titularidad
11. Nueva ley de vivienda
12. Ley de costas
13. Vivienda de protección oficial (VPO)
14. Viviendas de obra nueva – marco legal
15. Licencias de obra
16. Planificación urbana y leyes de ordenación del territorio (PGOU)
17. Suelo rústico y viviendas rurales
18. Licencias turísticas y solicitudes
19. Alquileres y ocupaciones ilegales
20. Propiedad horizontal
21. Derechos del consumidor
22. Regulaciones generales para agentes inmobiliarios en España
 1. Regulaciones inmobiliarias en las Islas Baleares
 2. Regulaciones inmobiliarias en la Comunidad Valenciana
 3. Regulaciones inmobiliarias en Cataluña



FEI BUSINESS SCHOOL

Índice Módulo 2 – Fiscalidad en el sector inmobiliario español

1. Comprador o vendedor no residente en España – Retención del 3%
2. Inversor europeo vs inversor no europeo
3. IBI – Impuesto sobre bienes inmuebles
4. Plusvalía municipal – Impuesto sobre el incremento del valor de los terrenos
5. IVA – Impuesto sobre el valor añadido
6. ITP – Impuesto sobre transmisiones patrimoniales
7. AJD – Impuesto sobre actos jurídicos documentados
8. Obligaciones fiscales anuales de los propietarios
9. Impuesto sobre las ganancias de capital
10. Impuesto sobre los ingresos por alquiler
11. Venta de propiedades por empresas y su fiscalidad
12. Impuesto sobre el patrimonio
13. Doble imposición
14. Impuestos sobre herencias y donaciones
15. Constitución y disolución de sociedades inmobiliarias o patrimoniales
16. Incentivos fiscales y deducciones para inversiones inmobiliarias
17. Impuesto de salida (exit tax)

Índice Módulo 3 – Tasaciones en el sector inmobiliario español

1. Introducción a las tasaciones en el sector inmobiliario español
2. Comprensión de la normativa urbanística y de construcción
3. Realización de valoraciones inmobiliarias
4. Procesos de tasación para valor de mercado, impuestos e hipotecas
5. Tasaciones específicas para herencias, divorcios y transmisiones de propiedad
6. Integración de inspecciones técnicas y certificados de eficiencia energética
7. Consideraciones especiales para vivienda nueva vs segunda mano
8. Costes, documentación y requisitos de permisos en las tasaciones



FEI BUSINESS SCHOOL

Índice Módulo 4 – Ventas y listados en el sector inmobiliario español

1. Introducción a las ventas y listados en el sector inmobiliario español
2. Propiedades de obra nueva
3. Propiedades de reventa
4. Propiedades terciarias (no residenciales)
5. Sostenibilidad en las ventas inmobiliarias
6. Gestión comercial y relación con el cliente
7. Preparación y publicación de anuncios de propiedades
8. Visitas y preparación de propiedades
9. Técnicas de negociación y cierre
10. Formalización de la venta: notaría, registro y entrega de posesión
11. La experiencia del cliente en ventas y listados
12. Fidelización del cliente y servicio postventa

Índice Módulo 5 – Marketing en el sector inmobiliario español

1. Introducción al marketing en el sector inmobiliario español
2. Comprensión del mercado inmobiliario español
3. Construcción de marca y marca personal
4. Creación de listados y presentaciones efectivas de propiedades
5. Diseño de estrategias de marketing efectivas
6. Redes sociales y marketing de contenidos
7. Generación y conversión de leads
8. Estrategias de marketing offline
9. Reseñas de clientes y gestión de reputación
10. Marketing intercultural en un mercado globalizado

- Bonus Track – PropTech en el sector inmobiliario español

