

Economic sciences, business administration, marketing, trade, accounting (2024-25)

Código: 9390	Fecha de aprobación: 26/01/2023	Precio: 62,50 1st registration credits
Créditos: 20	Título: UA Studies (ECTS)	

RAMA
Sin Validez

PLAN
EXPERTO/A EN GESTIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

TIPO DE ENSEÑANZA
Online

CENTROS DONDE SE IMPARTE
Centre for Continuing Education (ContinUA)

ESTUDIO IMPARTIDO CONJUNTAMENTE CON
Solo se imparte en esta universidad

FECHAS DE EXAMEN
[Acceda al listado de fechas de examen para esta titulación.](#)

PLAN DE ESTUDIOS OFERTADO EN EL CURSO 2024-25

Leyenda: No ofertada Sin docencia

UNICO 20 créditos

OBLIGATORIAS			
Curso	Título	Créditos	Subject
1	COMPULSORY	2	<u>79290 - REAL ESTATE LAW AND LAND INFORMATION SYSTEMS</u>
1	COMPULSORY	5,50	<u>79291 - REAL ESTATE CONTRACT AND BROKERAGE LAW</u>
1	COMPULSORY	2,50	<u>79292 - MORTGAGE MARKET</u>
1	COMPULSORY	2	<u>79293 - URBANISM AND LAND PLANNING</u>
1	COMPULSORY	2	<u>79294 - REAL ESTATE VALUATION</u>
1	COMPULSORY	3	<u>79295 - THE TAXATION OF REAL ESTATE. ITS APPLICATIO TO REAL ESTATE BROKERAGE</u>
1	COMPULSORY	3	<u>79296 - REAL ESTATE MARKETING</u>

Superado este bloque se obtiene
EXPERTO/A EN GESTIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

COMPETENCIAS

SPECIFIC COMPETENCES:

Optional Module of Biomedicine

- HD1: Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios.
- HD2: Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan, a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades.
- HD3: Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.
- HD4: Adquirir habilidades y destrezas interpersonales que faciliten el ejercicio de la profesión en sus relaciones con los ciudadanos.
- HD5: Adquirir especial habilidad para la intermediación, asesoramiento y gestión en transacciones inmobiliarias.
- HD6: Ser capaz de tomar decisiones y formular juicios que incluyan reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus decisiones y juicios.
- HD7: Saber trabajar en equipos interdisciplinarios y con factores nacionales e internacionales.
- HD8: Visualizar y ser capaz de captar las complejidades jurídicas inherentes al proceso de toma de decisiones en materia urbanística en relación con otros sectores de intervención de la Administración Pública.
- HD9: Adquirir conocimientos adecuados para aplicar los impuestos objeto de estudio en la gestión e intermediación inmobiliaria.
- HD10: Conocer aspectos e instrumentos útiles y necesarios para la efectiva toma de decisiones en marketing.
- HD11: Adquirir habilidad para formular soluciones relacionadas con la práctica de marketing en la empresa inmobiliaria a partir de datos reales.

CONOCIMIENTOS/CONTENIDOS

- CON1: Comprender y adquirir conocimientos avanzados para ejercer profesionalmente en el ámbito de la gestión e intermediación inmobiliaria.
- CON2: Comprender y conocer el marco jurídico regulador de la contratación inmobiliaria y el mercado hipotecario, incluyendo las normas específicas de protección de los consumidores y usuarios.
- CON3: Adquirir conocimientos avanzados de las normas reguladoras de la actividad profesional de gestión e intermediación inmobiliaria.
- CON4: Conocer y manejar la terminología técnica relativa a la contratación inmobiliaria y la publicidad de los derechos sobre bienes inmuebles.
- CON5: Comprender y conocer el marco jurídico regulador de la ordenación del territorio y el urbanismo desde la legislación estatal y el régimen autonómico, en particular el de la Comunidad Valenciana.
- CON6: Adquirir conocimientos básicos sobre planeamiento, gestión y disciplina urbanística con el objeto de conocer la terminología básica para un agente de la propiedad inmobiliaria.
- CON7: Conocer y manejar los fundamentos y los métodos de valoración inmobiliaria.
- CON8: Comprender y conocer el marco jurídico regulador de la tributación de los bienes inmuebles.
- CON9: Conocer y saber aplicar el marco jurídico regulador de la tributación de los bienes inmuebles en situaciones de fiscalidad internacional.
- CON10: Conocer y manejar el lenguaje, los conceptos, las herramientas y la lógica del marketing como actividad empresarial.

SKILLS/COMPETENCES

- C1: Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación.
- C2: Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio.
- C3: Ser capaz de obtener, seleccionar y analizar la información y las fuentes relevantes para la resolución de problemas, la elaboración de estrategias de actuación y el asesoramiento a clientes, haciendo uso eficaz de las TICs.
- C4: Saber identificar las necesidades y demandas de los contextos en los que se trabaja y aprender a proporcionar soluciones apropiadas.
- C5: Conocer y manejar la terminología técnica relativa al mercado y la intermediación inmobiliaria.
- C6: Elaborar y manejar los escritos, informes y procedimientos de actuación más idóneos para los problemas suscitados.
- C7: Ser capaz de aplicar los conocimientos adquiridos para gestionar y resolver problemas reales.
- C8: Ser capaz de redactar e interpretar los contratos y demás documentos jurídicos relacionados con la contratación de bienes inmuebles, el crédito hipotecario y la gestión e intermediación inmobiliaria.
- C9: Conocer y saber gestionar los diferentes trámites jurídicos relacionados con la contratación inmobiliaria y del mercado hipotecario.
- C10: Ser capaz de aplicar los diferentes métodos de valoración de inmuebles en el ejercicio de la gestión e intermediación inmobiliaria.
- C11: Ser capaz de aplicar los impuestos objeto de estudio a supuestos reales.
- C12: Ser capaz de aplicar diversos instrumentos técnicos de marketing e investigación comercial al análisis de la empresa inmobiliaria en su entorno.

El Experto en Gestión e Intermediación Inmobiliaria consta de 20 créditos ECTS distribuidos de la siguiente forma:

Tipo de asignaturas	Créditos
Obligatorias (OB)	20
Optativas (OP)	0
Trabajo Final (OB)	
TOTAL CRÉDITOS	20

Cada crédito ECTS computa 25 horas de carga de trabajo del estudiante.

En el apartado "Plan de estudios" del menú lateral se puede consultar la información sobre cada una de las asignaturas que integran el plan de estudios.

Tras superar el total de créditos se obtiene el estudio de formación permanente de EXPERTO/A EN GESTIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA.

REQUISITOS DE ACCESO

Para acceder a los Estudios de Formación Permanente se requiere:

Estar en posesión de un título universitario oficial.

También podrán acceder quienes les reste superar el TFG (trabajo fin de grado) y un máximo de 9 créditos ECTS para obtener la titulación de Grado

DIRIGIDO A

Profesionales titulados universitarios dedicados a la gestión y la intermediación inmobiliaria, especialmente agentes de la propiedad inmobiliaria y agentes inmobiliarios.

CRITERIOS DE ADMISIÓN

De conformidad con el art. 6.1 de la normativa sobre enseñanzas propias de la Universidad de Alicante aprobada el 26 de enero de 2023, para proceder a los estudios de formación permanente se requiere:

- a) Estar en posesión de un título universitario oficial.
- b) Ser estudiante al que le reste superar el Trabajo Fin de Grado (TFG).
- c) Ser estudiante que le falte hasta un máximo de 9 créditos ECTS para obtener una titulación de Grado.

PREINSCRIPCIÓN Y MATRICULACIÓN

La preinscripción se realiza en la secretaría administrativa del estudio, en los plazos que para cada curso académico establezca la dirección de estudios.

Una vez realizada la preinscripción y tras la aplicación de los criterios de admisión, quienes sean admitidos recibirán un correo electrónico con las instrucciones para realizar la matrícula.

TASAS

La información completa sobre las tasas administrativas a satisfacer para cada curso académico se puede consultar en la página:

<https://cfp.ua.es/en/fees.html>

El Experto/a en Gestión e Intermediación Inmobiliaria es un estudio de formación permanente de la Universidad de Alicante.

La legislación vigente permite que las universidades, en uso de su autonomía, puedan impartir enseñanzas conducentes a la obtención de otros títulos distintos a los títulos oficiales de Grado, Máster y Doctorado.

Los Estudios de Formación Permanente están regulados por la siguiente normativa:

- [REAL DECRETO 822/2021, de 28 de septiembre, por el que establece la organización de las enseñanzas universitarias y del procedimiento de aseguramiento de la calidad](#)

- [Normativa de Enseñanzas Propias de la Universidad de Alicante \(BOUA 27/01/2023\)](#)

Más información sobre normativa:

<https://cfp.ua.es/es/normativa.html>

Precio público por crédito	
53 €	Para alumnos que se matriculen y paguen antes del 21 de julio.