

DATOS IDENTIFICATIVOS DE LA UNIDAD FORMATIVA

UNIDAD FORMATIVA	GESTIÓN DOCUMENTAL Y LEGAL DE LA INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA	DURACIÓN	50
		Específica	
Código	UF1925		
Familia profesional	COMERCIO Y MARKETING		
Área Profesional	Compraventa		
Certificado de profesionalidad	GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA	Nivel	3
Módulo formativo	Asesoramiento inmobiliario	Duración	120
Resto de unidades formativas que completan el módulo	Financiación de operaciones inmobiliarias		40
	Fiscalidad en las operaciones inmobiliarias		30

Apartado A: REFERENTE DE COMPETENCIA

Esta unidad formativa se corresponde con la RP1, RP2 y RP3.

Apartado B: ESPECIFICACIÓN DE LAS CAPACIDADES Y CONTENIDOS

Capacidades y criterios de evaluación

C1: 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.

CE1.1 Definir los criterios que permiten identificar a los titulares de inmuebles en una operación inmobiliaria utilizando los criterios admitidos en Derecho civil y mercantil.

CE1.2 Explicar el procedimiento para la inmatriculación o regularización de la inscripción del inmueble en el registro de propiedad.

CE1.3 Detectar los diferentes supuestos de representación de los titulares a través de, apoderados o mandatarios, distinguiendo las posibles formas de representación y el alcance de sus efectos para cada caso

CE1.4 Distinguir entre las diferentes cargas y gravámenes a los que puede estar sujeto un inmueble y su repercusión en la viabilidad de la operación.

CE1.5 Explicar los procedimientos para liberar las cargas y gravámenes habituales en los inmuebles –hipotecas y embargos.

CE1.6 Definir los procedimientos establecidos para obtener la documentación acreditativa de hallarse el inmueble al corriente de pago de Impuesto de Bienes Inmuebles y demás arbitrios y tributos, así como en los gastos de comunidad, en su caso.

CE1.7 A partir de la documentación de un inmueble para la celebración de una operación inmobiliaria:

- Examinar el título de propiedad identificando titulares y cargas y gravámenes.
- Distinguir las diversas afecciones y cargas del inmueble, tales como hipotecas, embargos y derechos reales, entre otros.
- Simular la solicitud al Registro de la propiedad correspondiente mediante instancia o procedimiento al efecto las certificaciones y notas registrales de inmueble.
- Determinar el coste económico real que implica el levantamiento de las cargas y gravámenes o la forma en que afecta al derecho de propiedad

CE1.8 Simular la realización de los trámites ante los organismos públicos competentes: Registro de la Propiedad, Comunidad Autónoma, Ayuntamiento y Catastro inmobiliario u otros, para comprobar la existencia o no de afecciones urbanísticas.

C2: Valorar la viabilidad jurídica de una operación inmobiliaria de acuerdo a la normativa vigente y usos del sector.

CE2.1 Explicar las fases del proceso a seguir para el perfeccionamiento de una operación inmobiliaria.

CE2.2 En un caso debidamente caracterizado, identificar los hechos distintivos de que invalidan legalmente la celebración de la operación inmobiliaria.

CE2.3 Identificar las instituciones, organismos y registros oficiales que participan en la perfección y vigilancia de las operaciones inmobiliarias.

CE2.4 Explicar las causas que invalidan el procedimiento jurídico de la transmisión de propiedad y/o alquiler de inmuebles.

CE2.5 Identificar los aspectos y elementos básicos del contrato de arrendamiento y el contrato de arrendamiento con opción de compra.

CE2.6 Describir las posibles implicaciones futuras de las incidencias y servidumbres físicas, jurídicas o urbanísticas del inmueble y las posibilidades reales de remoción.

C3: Cumplimentar 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.

- CE3.1 Identificar la documentación anexa a una operación de intermediación inmobiliaria y los modelos documentales–tipo que existen.
- CE3.2 Identificar la normativa vinculada al perfeccionamiento de operaciones inmobiliarias y transmisión de la propiedad.
- CE3.3 Explicar los elementos necesarios para la perfección de una operación de compraventa inmobiliaria y regulación jurídica de la transmisión de la propiedad en el ordenamiento jurídico contenido principalmente en el Código civil y mercantil.
- CE3.4 Distinguir los distintos tipos de contratos que se dan en las operaciones de intermediación inmobiliaria –arras, opción de compra, traspaso/cesión, subarriendo, permutas, compraventa y alquiler.
- CE3.5 Identificar e interpretar la normativa aplicable a los distintos tipos de contratos inmobiliarios.
- CE3.6 Dada la caracterización de una operación inmobiliaria y unas condiciones de venta prefijadas, confeccionar el contrato adecuado a la situación planteada, estructurando la información dentro del clausulado que la compone, utilizando una aplicación informática adecuada y la terminología apropiada.
- CE3.7 A partir de unas condiciones pactadas en una operación de intermediación inmobiliaria entre dos particulares para el contrato de arras de una vivienda, cumplimentar el documento que formalice la operación de acuerdo con la normativa aplicable y utilizando en su caso una aplicación informática adecuada.
- CE3.8 A partir de unas condiciones pactadas en una operación de intermediación inmobiliaria entre dos particulares para la compraventa de una vivienda, cumplimentar el documento que formalice la operación de acuerdo con la normativa aplicable y utilizando en su caso una aplicación informática adecuada.
- CE3.9 A partir de unas condiciones pactadas en una operación de intermediación inmobiliaria entre dos particulares para el arrendamiento de una vivienda, cumplimentar el documento que formalice la operación de acuerdo con la normativa aplicable y utilizando en su caso una aplicación informática adecuada.
- CE3.10 Explicar la normativa vigente en los contratos de arrendamiento para uso distinto de la vivienda.
- CE3.11 Explicar los requisitos habituales en la venta de viviendas sobre plano o de primera ocupación.

Contenidos:

1. Marco jurídico de las operaciones inmobiliarias

- Los Derechos reales.
 - Concepto y caracteres.
 - La posesión.
 - Análisis de los derechos reales limitativos del dominio.
- Derechos personales sobre bienes inmuebles.
 - Los arrendamientos urbanos.
 - Los arrendamientos rústicos.
 - El contrato de aparcería.
- El Derecho real de hipoteca inmobiliaria.
 - Caracteres y requisitos.
 - Elementos personales, reales y formales.
 - La hipoteca inversa.
- El Registro de la Propiedad.
 - El sistema registral en España.
 - Principios hipotecarios.
 - El procedimiento registral en España.

2. Viabilidad jurídica de las operaciones inmobiliarias

- La propiedad y el dominio.
 - Concepto y terminología.
 - Clases de Propiedad.
 - Limitaciones del dominio.
 - Modos de adquirir y de perder la propiedad.
 - Acciones que protegen el dominio.
- La Comunidad de bienes y el condominio.
- Las Propiedades especiales.
- La Propiedad horizontal.
 - Régimen legal.
 - Constitución del régimen de propiedad horizontal.
 - La comunidad de propietarios, órganos, acuerdos de la junta.
- El aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico.
- La Ley de ordenación de la edificación.

- El proceso de mediación e intermediación inmobiliaria:
 - Normativa reguladora.
 - Código deontológico.
 - Responsabilidades de las partes.

3. Contratación en la actividad inmobiliaria.

- Elementos del contrato.
 - Elementos reales
 - Elementos personales
 - Elementos de forma
- Condiciones de contratación.
 - Clausulado.
 - Normativa de protección al consumidor. Cláusulas abusivas.
- Obligaciones y derechos para las partes en el contrato.
 - Efectos y pérdida de estos.
- Tipos de contratos inmobiliarios.
 - Contratos que transmiten la propiedad de los inmuebles.
 - Contrato de compraventa.
 - Contratos preparatorios de la compraventa.
 - Contrato de opción y el de permuta.
 - Contrato de renta vitalicia.
 - Los contratos cuyo objeto es sólo alguno de los derechos de la propiedad de los inmuebles.
 - Contrato de arrendamiento.
 - Contrato de usufructo, uso y habitación.
 - La constitución de las servidumbres.
 - La constitución de la hipoteca.
- Contratos relacionados con la construcción de edificios.
 - Contratos de constitución del derecho de superficie y del derecho a elevación de edificios.
 - El contrato de obra.
- El contrato de mandato.
- Coste de los procedimientos legales y gestión administrativa de la contratación:
 - Aranceles notariales,
 - Derechos del Registro de la Propiedad y
 - Otros costes de las gestiones administrativas.

4. Contratos de compraventa y arrendamiento inmobiliario:

- Tipos básicos de compraventa de vivienda:
 - Vivienda terminada situada en un bloque de viviendas.
 - Vivienda en construcción.
 - Vivienda de segunda residencia
- Otras compraventas inmobiliarias frecuentes:
 - Local comercial situado en un edificio de viviendas.
 - Local alojado en un centro comercial
 - Plaza de estacionamiento en un parking subterráneo.
 - Solar
 - Solar en aportación.
- Análisis y redacción de contratos de compraventa.

5. Contratos de arrendamiento inmobiliario:

- Tipos de contratos de arrendamiento inmobiliario:
 - Arrendamientos de vivienda.
 - Arrendamiento de un local con opción a compra
 - Arrendamiento de una nave industrial.
- Clausulado habitual:
 - Condiciones generales
 - Enseres
- Análisis y redacción de contratos de arrendamientos

Apartado C: REQUISITOS Y CONDICIONES

Deberá cumplir alguno de los requisitos siguientes:

- Estar en posesión del título de Bachiller
- Estar en posesión de algún certificado de profesionalidad de nivel 3.
- Estar en posesión de un certificado de profesionalidad de nivel 2 de la misma familia y área profesional
- Cumplir el requisito académico de acceso a los ciclos formativos de grado superior o haber superado las correspondientes pruebas de acceso a ciclos de grado superior
- Tener superada la prueba de acceso a la universidad para mayores de 25 años y/o de 45 años
- Tener, de acuerdo con la normativa que se establezca, los conocimientos formativos o profesionales suficientes que permitan cursar con aprovechamiento la formación

En relación con las exigencias de los formadores o de las formadoras, instalaciones y equipamientos se atenderá las exigencias solicitadas para el propio certificado de profesionalidad.