



**FORMACIÓN
SUBVENCIONADA**

Ref: CFASYF-ADGN02

CFASYF
FUENCARRAL - MADRID

Curso Gestión del crédito inmobiliario



Duración
250 horas



Dirigido a
Desempleados



Ubicación
Comunidad de
Madrid



Modalidad
Presencial

Objetivos:

En el curso **Gestión del crédito inmobiliario** aprenderás a gestionar, asesorar y comercializar productos hipotecarios a través de los diferentes canales de distribución, de acuerdo con la nueva Ley de Contratos de Crédito Inmobiliario.

Requisitos:

Es necesario cumplir con alguno de los siguientes requisitos:

- Título de Bachiller o equivalente.
- Título de Técnico Superior (FP Grado Superior) o equivalente.
- Haber superado la prueba de acceso a Ciclos Formativos de Grado Superior.
- Haber superado cualquier prueba oficial de acceso a la universidad.
- Certificado de profesionalidad de nivel 3.



CFASYF



Comunidad
de Madrid

Dirección General de Formación
CONSEJERÍA DE ECONOMÍA,
HACIENDA Y EMPLEO



Contenido del Programa:

Módulo 1: Especificaciones y características de las operaciones de préstamo hipotecario

Objetivo: Informar y asesorar al cliente sobre los principales aspectos y características a tener en cuenta en los productos existentes en el mercado inmobiliario y sobre el papel de los distintos actores offline y online en la concesión de un préstamo hipotecario.

Duración: 90 horas

Conocimientos/capacidades cognitivas y prácticas:

- Caracterización del producto de crédito inmobiliario.
- Descripción de los actores que intervienen en el crédito inmobiliario off line.
- Descripción de los actores que intervienen en el crédito in mobiliario on line.
- Intervención de otros actores y su importancia.
- Análisis del coste total del préstamo.
- Elección del método de amortización.
- Descripción del proceso de concesión de hipotecas desde de la solicitud a la concesión.
- Caracterización de la información al cliente a través de la ficha estandarizada de condiciones y la oferta vinculante.

Habilidades de gestión, personales y sociales:

- Capacidades empáticas que generen una relación de confianza entre cliente y profesional.
- Desarrollo de una relación de carácter informativo y de asesoramiento con el cliente evitando sesgos comerciales.

Módulo 2: Fundamentos económicos, mercados inmobiliarios y evaluación de garantías y solvencia

Objetivo: Evaluar de forma personalizada la solvencia del cliente y la tasación de garantías, desde el conocimiento de los fundamentos económicos y los mercados financieros.

Duración: 70 horas

Conocimientos/capacidades cognitivas y prácticas:

- Descripción de las magnitudes económicas básicas. Análisis del mercado inmobiliario.
- Estudio de los tipos de interés de referencia utilizados.
- Estudio del proceso de tasación de un inmueble como garantía.
- Evaluación de solvencia y de la capacidad de pago y riesgo del cliente.



Habilidades de gestión, personales y sociales:

- Capacidad analítica respecto a las operaciones hipotecarias.
- Adaptación a las nuevas reglas del juego que se han establecido por la crisis financiera.

Módulo 3: Legislación hipotecaria. Deontología y ética profesional

Objetivo: Identificar la legislación y el proceso de adquisición de inmuebles participando en las operaciones de préstamo hipotecario desde de un comportamiento ético.

Duración: 65 horas

Conocimientos/capacidades cognitivas y prácticas:

- Estudio de la hipoteca inmobiliaria como derecho real de garantía, desde la constitución hasta la extinción.
- Descripción del proceso de adquisición de un bien inmueble.
- Estudio de la tributación y fiscalidad aplicable.
- Descripción de las cláusulas abusivas y formas de fortalecer la protección al consumidor.
- Descripción de los servicios de atención al cliente de las entidades y del servicio de atención al cliente del Banco de España.
- Incorporación del comportamiento ético en el desarrollo de cualquier actividad empresarial y/o profesional.

Habilidades de gestión, personales y sociales:

- Ética profesional y de comportamiento con el cliente en cuanto a pautas de conducta para el desempeño de las funciones propias dentro de un marco ético.
- Capacidad de organización con los diferentes documentos legales a lo largo de todo el proceso respetando el procedimiento establecido.

Módulo 4: Función comercial del experto en el mercado inmobiliario y productos relacionados

Objetivo: Identificar los diferentes productos relacionados con el crédito inmobiliario y comercializar el apropiado para cada cliente incidiendo en la función comercial del experto hipotecario en el mercado inmobiliario y su público objetivo.

Duración: 25 horas

Conocimientos/capacidades cognitivas y prácticas:

- Análisis de la función comercial inmobiliaria y su evolución a lo largo del tiempo de los siguientes agentes.





- Identificación de los potenciales clientes susceptibles de necesitar financiación hipotecaria.
- Estudio de los productos de seguro en el ámbito inmobiliario.

Habilidades de gestión, personales y sociales:

- Valoración de la función comercial como parte fundamental del mercado hipotecario.
- Agilidad y rapidez en la tramitación y comercialización de los productos hipotecarios en tiempo y forma.
- Capacidad de empatía, expresividad y confianza con el cliente





Contacta con nosotros:

¡Te lo ponemos fácil!

Ponemos a tu disposición los siguientes medios de contacto para resolver cualquier duda sobre nuestros cursos.

- Por correo electrónico: **formacionsubvencionada@cas-training.com**
- Por teléfono: llámanos gratis al **(+34) 91 553 61 62**
- Por nuestro **sitio web**: Visita nuestra página de contacto **aquí**.

