

## Módulo 4: Presentaciones Business Plan. La seguridad inmobiliaria. Soluciones comerciales vs soluciones jurídicas

### ASPECTOS JURÍDICOS

- **Seguridad jurídica en la actividad inmobiliaria:**
  - I. Objetivo de seguridad
  - II. Pautas para fortalecer la seguridad jurídica.
  - III. La fortaleza jurídica de la empresa.
  - IV. La prevención como estrategia.
  
- **Las relaciones jurídicas de la agencia inmobiliaria:**
  - I. Con el clientes:
    - Cláusulas tipo
    - Cláusulas especiales
    - Cláusulas abusivas
    - Publicidad engañosa
    - Responsabilidades frente al cliente
    - Contratación: Gestión de los formularios; Modelos; Personificación; La contratación abierta, la negociación.
  
  - II. Con los agentes: La gestión diferenciada:
    - Relaciones cuenta ajena: El convenio colectivo; El período de prueba; Remuneración a comisiones.
    - Relación cuenta propia: Autónomo; Autónomo dependiente; Materias incompatibles del autónomo; La ajenidad: facturas por arrendamiento.
  
    - Formación y prácticas
    - Certificaciones formativas.

- Agentes inmobiliarios en Formación provisional.
- Acuerdos de interés profesional.
- La extinción de la relación y las captaciones.
- La extinción de la relación y los clientes compradores.
- La extinción de la relación y las bases de datos de los agentes.
- Documentos de confidencialidad y pactos de exclusividad.
- Responsabilidades frente al Agente.
- Ayudas a la contratación.

III. Con el manager

IV. Con el sector:

- Con promotores
- Franquicias
- Colaboraciones
- MLS
- Asociaciones
- Colegios Profesionales

V. Con Proveedores

**Otros:**

- I. La prevención de capitales en 4 puntos
- II. La protección de datos en 3 puntos. Bases de datos
- III. 5 pautas para Prevención de Riesgos Laborales.
- IV. Protocolos y Documentos de Seguridad
- V. Los Responsables

**Consumo:**

- I. El procedimiento sancionador
- II. Prevención de la sanción.
- III. Certificados de eficiencia energética.

**La Imagen y su derecho:**

- I. Imagen de la empresa.
- II. Imagen del agente.

ASPECTOS FISCALES

**Fiscalidad:**

- I. De la oficina
- II. Del Agente
- III. Del gerente
- IV. Del administrador
- V. Del cliente

**La gestión del dinero ajeno:**

- I. Medios de pagos
- II. Depósitos
- III. Avales

**La Rentabilidad y la fiscalidad**

- I. Ratios de rentabilidad
- II. Gestión contable
- III. Gestión para resultados
- IV. Planificación económica

**Valoraciones e incidencia jurídica y fiscal:**

- I. Distintas valoraciones
- II. Valoraciones estratégicas
- III. Como hacer una valoración en 5 minutos
- IV. Valoración fiscal, valoración administrativa, la valoración estratégica. La comprobación de valores y valoración