



JORNADAS FORMATIVAS

Cáceres, 20 de Junio de 2019

09:45 a 20:00 horas

GRAN HOTEL DON MANUEL

C/ San Justo, 15. CÁCERES

(10003)



Colegio Oficial de Agentes
Propiedad Inmobiliaria de Cáceres
C/ San Pedro de Alcántara, 2 – Entpta. 1
CÁCERES (10001)

PONENTE: JUAN RODRÍGUEZ de la RUBIA

- Economista
- Agente de la Propiedad Inmobiliaria Colegiado y Ejerciente
- Perito Judicial y Tasador de la Propiedad Inmobiliaria
- Intermediario Financiero (reg. Núm. 858/2018 AECOSAN)
- Tesorero del Colegio Oficial de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Sevilla

LA FINANCIACIÓN INMOBILIARIA

09:45 h.
INAUGURACIÓN

10:00 h.
BLOQUE I. PARTE TEÓRICA

1. Introducción.

El papel del API en la tramitación hipotecaria. Labor de asesoramiento/presentador a la banca. Normativa que regula la Intermediación Financiera (Ley 2/2009 y Ley 5/2019). Normativa reguladora del crédito inmobiliario.

2. Los préstamos y los créditos hipotecarios.

Introducción. Definición y características. Finalidad y tipologías.

3.-Garantías del préstamo hipotecario.

La garantía hipotecaria. La responsabilidad personal universal del deudor y la posibilidad de la dación en pago.

4. Importe del préstamo a solicitar.

La tasación. El porcentaje de financiación (LTV). El nivel de ingresos del prestatario. La moneda del préstamo.

5. Tipo de interés.

Definición y modalidades: tipos fijos y tipos variables. Sistemas de indicación o tipos de referencia oficiales. Euribor, IRS, IRPH entidades. El redondeo. Uso suelos y techos. Los riesgos de los tipos de interés variables: instrumentos de cobertura variación de tipos. La tasa anual equivalente (TAE) Definición y utilidad. Los tipos de interés de demora o moratorios.

12:00 h. Descanso y café de media mañana.

12:30 h.

BLOQUE I. PARTE TEÓRICA (Continuación)

6. Plazo de vencimiento.

Sistemas de amortización del préstamo hipotecario. Cuota constante (sistema Francés), otros sistemas (cuotas crecientes, decrecientes Alemán, solo intereses). Periodos de carencia. Cancelación anticipada. Simuladores.

7. Las comisiones y Otros gastos.

Comisión de apertura. Comisión por emisión de cheque bancario. Comisión por subrogación por cambio de deudor. Comisión por cancelación. Comisión por compensación por riesgo de tipo de interés. Comisión por cambio de tipo de interés de variable a fijo (novedad nueva Ley Contrato crédito inmobiliario).

Gastos anejos: tasación, seguros, gestiones administrativas, notarios, registros, impuestos (nueva regulación Ley Contrato crédito inmobiliario).

8. Información en la fase de Tramitación de la operación.

Información previa al contrato por fases: FIPRE, FIPER, REALIZACION DE TASACION, OFERTA VINCULANTE. Actualmente FEIN y FIAE, Proyecto de Contrato (art.14 Ley de contrato crédito inmobiliario). La información en el caso de subrogación de un préstamo al promotor de la vivienda y de subrogación en la posición de deudor hipotecario.

9. Información en la contratación.

Productos vinculados /ofertas combinadas. Contenido del contrato. La intervención del notario (art. 15 Ley contrato crédito Inmobiliario). La inscripción en el Registro de la Propiedad y la nota continuada. Las implicaciones fiscales: deducciones estatal/autonómicas.

10. Modificaciones posteriores a la contratación.

Modificaciones condiciones inicialmente pactadas. Novación modificativa Ley 2/1994. Subrogación de Acreedor (Entidad financiera prestamista) o deudor (cliente o prestatario). Cancelación económica y registral de la hipoteca.

11. Novedades que aporta la nueva ley de Contrato de crédito inmobiliario (Ley 5/2019).

14:30 h.

COMIDA

16:30 h.

BLOQUE II. PARTE PRÁCTICA

12. Documentación habitual para solicitar hipoteca.

General. Para Asalariados. Para autónomos. Para sociedades.

13. Aspectos básicos del estudio de riesgos.

Gastos de compra venta/hipoteca. Valor de compra/Valor de Tasación. Porcentaje de financiación inmueble en función de su tipología. Plazo operación: edad titulares, tipo de inmueble/finalidad préstamo.

Perfil del solicitante. Valoración de antigüedad en trabajo. Tipo de contrato. Estabilidad laboral. Valoración de otros ingresos.

Estudio de la capacidad de pago solicitantes en función nivel de ingresos. Endeudamiento previo. Tasa de esfuerzo.

Otros posibles sujetos intervinientes que apoyen la solicitud: Titular/Cotitulares no compradores, avalistas, hipotecante no deudor (caso de Usufructuario y Nudo propietario). Responsabilidades de cada sujeto.

14. Proceso de tramitación con las entidades financieras.

Atribuciones. Procesos de scoring. Tasadoras autorizadas. Evolución del mercado hipotecario. Negociación bancaria.

15. Como analizar y comparar hipotecas.

La TAE. Los productos bonificados/seguros asociados a las hipotecas.

16. Otros tipos de financiación inmobiliaria.

Préstamos hipotecarios para viviendas de VPO. Préstamo hipotecario autopromoción. Prestamos promotor inmobiliario. Subrogación hipotecaria en viviendas nuevas. Posible subrogación hipoteca del vendedor. Préstamo puente (mientras vende su vivienda). Financiación empresarial: el leasing inmobiliario.

PRECIO DE INSCRIPCIÓN:

- Colegiados y comerciales del COAPI de Cáceres _____	0,00 €
- Colegiados de otros COAPIS _____	80,00 €
- Otros _____	100,00 €

El precio no incluye la comida; en el GRAN HOTEL DON MANUEL (lugar de celebración), se sirve un menú por el precio de 15,00 €, a elección del asistente.

EN EL PRECIO SE INCLUYE:

- Temario y Casos Prácticos
- Diploma

MODO DE INSCRIPCIÓN:

1. Suscripción del Boletín de Inscripción que a éste se acompaña.
2. Ingreso –en su caso– en la cuenta corriente titularidad del COAPI de Cáceres número ES94 – 0081 – 7840 – 6100 – 0131 – 1338
3. Remitir Boletín de Inscripción cumplimentado y acreditación de ingreso al COAPI de Cáceres (e-mail: coapicaceres@gmail.com)



JORNADAS FORMATIVAS

Cáceres, 20 de Junio de 2019

09:45 a 20:00 horas

GRAN HOTEL DON MANUEL

C/ San Justo, 15. CÁCERES

(10003)



Colegio Oficial de Agentes
Propiedad Inmobiliaria de Cáceres
C/ San Pedro de Alcántara, 2 – Entpta. 1
CÁCERES (10001)

LA FINANCIACIÓN INMOBILIARIA

BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

ASISTENTE

Nombre _____ D.N.I. _____

Apellidos _____ Telf. de contacto _____

Correo electrónico _____

Agencia _____

Colegio o Asociación (en su caso) _____

DATOS PARA FACTURACIÓN

Cliente _____

Dirección _____

Localidad _____ Provincia _____ C.P. _____

Correo electrónico _____

Telf. de contacto _____ N.I.F. o C.I.F. _____