curso

Curso Experto de

Agente Inmobiliario y Fiscalidad de las Operaciones Inmobiliarias + Titulación Universitaria

INEAF BUSINESS SCHOOL

INEAF Business School

Índice

Curso Experto de **Agente Inmobiliario y Fiscalidad de las Operaciones Inmobiliarias + Titulación Universitaria**

1. Historia
2. Titulación Curso Experto de Agente Inmobiliario y Fiscalidad de las Operaciones Inmobiliarias + Titulación Universitaria

Resumen / A quién va dirigido / Objetivos / Para que te prepara / Salidas Laborales / INEAF Plus

3. Metodología de Enseñanza
4. Alianzas
5. Campus Virtual
6. Becas
7. Claustro Docente
8. Temario Completo

Historia

Ineaf Business School

En el año 1987 nace la primera promoción del Máster en Asesoría Fiscal impartido de forma presencial, a sólo unos metros de la histórica Facultad de Derecho de Granada. Podemos presumir de haber formado a profesionales de éxito durante las 27 promociones del Máster presencial, entre los que encontramos abogados, empresarios, asesores fiscales, funcionarios, directivos, altos cargos públicos, profesores universitarios...

El Instituto Europeo de Asesoría Fiscal INEAF ha realizado una apuesta decidida por la innovación y nuevas tecnologías, convirtiéndose en una Escuela de Negocios líder en formación fiscal y jurídica a nivel nacional.

Ello ha sido posible gracias a los cinco pilares que nos diferencian:

- **Claustro** formado por profesionales en ejercicio.
- **Metodología y contenidos** orientados a la práctica profesional.
- **Ejemplos y casos prácticos** adaptados a la realidad laboral.
- **Innovación** en formación online.
- **Acuerdos** con Universidades.

Curso Experto de

Agente Inmobiliario y Fiscalidad de las Operaciones Inmobiliarias + Titulación...

DURACIÓN	450 H
PRECIO	1299 €
CRÉDITOS ECTS	8
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:

INEAF - Instituto Europeo de Asesoría Fiscal

INEAF BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Curso Experto

- Doble titulación:Título Propio Curso Experto de Agente Inmobiliario y Fiscalidad de las Operaciones Inmobiliarias expedido por el Instituto Europeo de Asesoría Fiscal(INEAF). “Enseñanza no oficial y no conducente a la obtención de un título con carácter oficial o certificado de profesionalidad.”+ Titulación Universitaria de Fiscalidad de las Operaciones Inmobiliarias con 200 horas y 8 créditos ECTS por la Universidad Católica de Murcia

INSTITUTO EUROPEO DE ASESORÍA FISCAL

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación, en colaboración con el Instituto Europeo de Estudios Empresariales (INESEM) EXPIDE EL PRESENTE TÍTULO PROPIO

NOMBRE DEL ALUMNO

con DNI/ XXXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XX horas, perteneciente al Plan de Formación INEAF en la convocatoria de 20XX

Y para que surtan los efectos pertinentes queda registrado con Número de Expediente XXXX/XXXX-XXXXXXX-XXXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

Y para que conste expido la presente TITULACIÓN en Granada, a fdía de (mes) de (año)

La Dirección General

MARIA MORENO HIDALGO

Sello

Firma del Alumno/a

NOMBRE DEL ALUMNO

Resumen

La realidad inmobiliaria es muy cambiante en lo que a la figura y responsabilidades del agente inmobiliario como especialista en compras y ventas de bienes inmuebles se refiere, por lo que va a ser muy importante para garantizar el éxito profesional de la captación y prospección inmobiliaria, la adquisición de las competencias necesarias dentro del campo de la gestión comercial inmobiliaria atendiendo no solo a criterios de valoración de la compraventa de inmuebles, sino también a las responsabilidades fiscales nacidas de su adquisición garantizando una planificación óptima para poder asesor al cliente ante cualquier tipo de operación inmobiliaria, desarrollando el perfil comercial y el desempeño profesional.

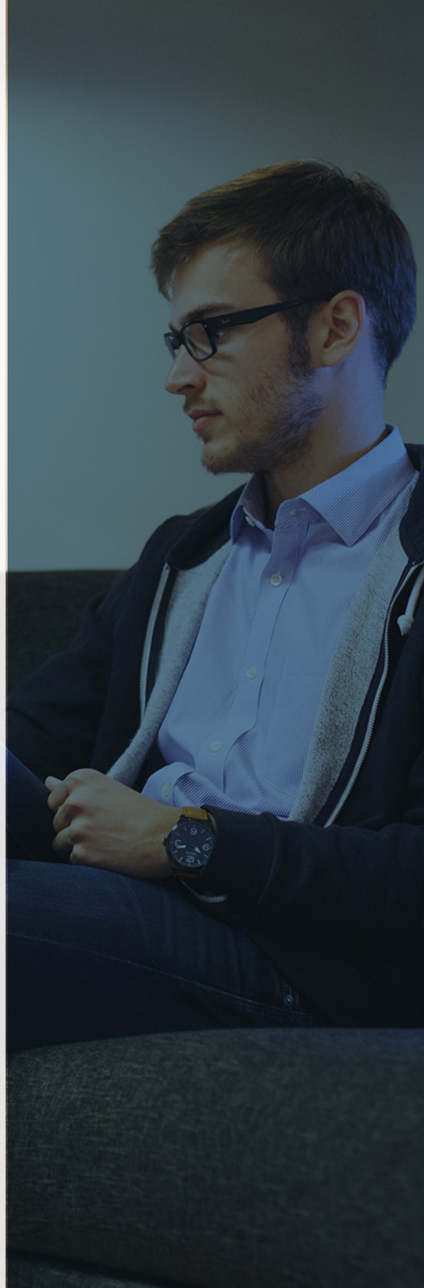
A quién va dirigido

El Curso Experto de Agente Inmobiliario y Fiscalidad de las Operaciones Inmobiliarias, se dirige a profesionales relacionados con la gestión inmobiliaria con experiencia previa o no, en el sector de las ventas inmobiliarias y estudio del mercado inmobiliario con tendencia cambiante tanto a nivel comercial como de marketing.

Objetivos

Con el Curso Experto de ***Agente Inmobiliario y Fiscalidad de las Operaciones Inmobiliarias + Titulación Universitaria*** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocer las distintas fases que conforman el proceso de la promoción inmobiliaria.
- Saber identificar el bien raíz de la operación y las casuísticas que puedan plantearse.
- Aprender a desarrollar y gestionar cualquier operación inmobiliaria desde el punto de vista fiscal.
- Realizar una planificación fiscal óptima en relación con la operación inmobiliaria que se plantee.
- Prospectar el mercado inmobiliario aplicando distintas técnicas de prospección para conseguir el éxito en cada operación.
- Saber identificar las distintas técnicas de valoración de inmuebles para la elaboración óptima de la tasación.



¿Y, después?

¿PARA QUÉ TE PREPARA?

Este Curso Experto de Agente Inmobiliario y Fiscalidad de las Operaciones Inmobiliarias, pretende dotarte de las técnicas y herramientas necesarias para conseguir una capacidad plena para el ejercicio de la profesión de agente inmobiliario, como profesional que requiere de cualificación y conocimientos exclusivos sin límites de asesoramiento en lo que a la captación y prospección inmobiliaria se refiere.

SALIDAS LABORALES

Desarrolla tu carrera profesional con el Curso Experto de Agente Inmobiliario y Fiscalidad de las Operaciones Inmobiliarias, como asesor fiscal experto en operaciones inmobiliarias, agente inmobiliario, analista de la realidad del mercado inmobiliario, comercial en agencias inmobiliarias y promotoras inmobiliarias.

INEAF *Plus.*

Descubre las ventajas

SISTEMA DE CONVALIDACIONES INEAF

La organización modular de nuestra oferta formativa permite formarse paso a paso; si ya has estado matriculado con nosotros y quieres cursar nuevos estudios solicita tu plan de convalidación. No tendrás que pagar ni cursar los módulos que ya tengas superados.

ACCESO DE POR VIDA A LOS CONTENIDOS ONLINE

Aunque haya finalizado su formación podrá consultar, volver a estudiar y mantenerse al día, con acceso de por vida a nuestro Campus y sus contenidos sin restricción alguna.

CONTENIDOS ACTUALIZADOS

Toda nuestra oferta formativa e información se actualiza permanentemente. El acceso ilimitado a los contenidos objetode estudio es la mejor herramienta de actualización para nuestros alumno/as en su trabajo diario.

DESCUENTOS EXCLUSIVOS

Los antiguos alumno/as acceden de manera automática al programa de condiciones y descuentos exclusivos de INEAF Plus, que supondrá un importante ahorro económico para aquellos que decidan seguir estudiando y así mejorar su currículum o carta de servicios como profesional.

OFERTAS DE EMPLEO Y PRÁCTICAS

Desde INEAF impulsamos nuestra propia red profesional entre nuestros alumno/as y profesionales colaboradores. La mejor manera de encontrar sinergias, experiencias de otros compañeros y colaboraciones profesionales.

NETWORKING

La bolsa de empleo y prácticas de INEAF abre la puerta a nuevas oportunidades laborales. Contamos con una amplia red de despachos, asesorías y empresas colaboradoras en todo el territorio nacional, con una importante demanda de profesionales con formación cualificada en las áreas legal, fiscal y administración de empresas.

En INEAF ofrecemos oportunidades de formación sin importar horarios, movilidad, distancia geográfica o conciliación.

Nuestro método de estudio online se basa en la integración de factores formativos y el uso de las nuevas tecnologías. Nuestro equipo de trabajo se ha fijado el objetivo de integrar ambas áreas de forma que nuestro alumnado interactúe con un CAMPUS VIRTUAL ágil y sencillo de utilizar. Una plataforma diseñada para facilitar el estudio, donde el alumnado obtenga todo el apoyo necesario, ponemos a disposición del alumnado un sinfín de posibilidades de comunicación.

Nuestra metodología de aprendizaje online, está totalmente orientada a la práctica, diseñada para que el alumnado avance a través de las unidades didácticas siempre prácticas e ilustradas con ejemplos de los distintos módulos y realice las Tareas prácticas (Actividades prácticas, Cuestionarios, Expedientes prácticos y Supuestos de reflexión) que se le irán proponiendo a lo largo del itinerario formativo.

Al finalizar el máster, el alumnado será capaz de transformar el conocimiento académico en conocimiento profesional.

metodología INEAF

Profesorado y servicio de tutorías

Todos los profesionales del Claustro de INEAF compatibilizan su labor docente con una actividad profesional (Inspectores de Hacienda, Asesores, Abogados …) que les permite conocer las necesidades reales de asesoramiento que exigen empresas y particulares. Además, se encargan de actualizar continuamente los contenidos para adaptarlos a todos los cambios legislativos, jurisprudenciales y doctrinales.

Durante el desarrollo del programa el alumnado contará con el apoyo permanente del departamento de tutorización. Formado por especialistas de las distintas materias que ofrecen al alumnado una asistencia personalizada a través del servicio de tutorías on-line, teléfono, chat, clases online, seminarios, foros ... todo ello desde nuestro CAMPUS Online.

Materiales didácticos

Al inicio del programa el alumnado recibirá todo el material asociado al máster en papel. Estos contenidos han sido elaborados por nuestro claustro de expertos bajo exigentes criterios de calidad y sometido a permanente actualización. Nuestro sistema de Campus online permite el acceso ilimitado a los contenidos online y suministro gratuito de novedades y actualizaciones que hacen de nuestros recursos una valiosa herramienta para el trabajo diario.

Alianzas

En INEAF, las **relaciones institucionales** desempeñan un papel fundamental para mantener el máximo grado de excelencia en nuestra oferta formativa y situar a nuestros alumno/as en el mejor escenario de oportunidades laborales y relaciones profesionales.

ASOCIACIONES Y COLEGIOS PROFESIONALES

Las alianzas con asociaciones, colegios profesionales, etc. posibilitan el acceso a servicios y beneficios adicionales a nuestra comunidad de alumno/as.

EMPRESAS Y DESPACHOS

Los acuerdos estratégicos con empresas y despachos de referencia nos permiten nutrir con un especial impacto todas las colaboraciones, publicaciones y eventos de INEAF. Constituyendo INEAF un cauce de puesta en común de experiencia.

En nuestro afán por adaptar el aprendizajea la filosofía 3.0 y fomentar el empleo de los nuevos recursos tecnológicos en la empresa, **hemos desarrollado un Campus virtual (Plataforma Online para la Formación 3.0) exclusivo de última generación con un diseño funcional e innovador.**

Entre las herramientas disponibles encontrarás: servicio de tutorización, chat, mensajería y herramientas de estudio virtuales (ejemplos, actividades prácticas – de cálculo, reflexión, desarrollo, etc.-, vídeo-ejemplos y vídeotutoriales, además de “supercasos”, que abarcarán módulos completos y ofrecerán al alumnado una visión de conjunto sobre determinadas materias).

El Campus Virtual permite establecer contacto directo con el equipo de tutorización a través del sistema de comunicación, permitiendo el intercambio de archivos y generando sinergias muy interesantes para el aprendizaje.

El alumnado dispondrá de **acceso ilimitado a los contenidos** contando además con manuales impresos de los contenidos teóricos de cada módulo, que le servirán como apoyo para completar su formación.

En INEAF apostamos por tu formación y ofrecemos un **Programa de becas y ayudas al estudio.** Somos conscientes de la importancia de las ayudas al estudio como herramienta para garantizar la inclusión y permanencia en programas formativos que permitan la especialización y orientación laboral.

BECA DESEMPLEO, DISCAPACIDAD Y FAMILIA NUMEROSA	BECA ALUMNI	BECA EMPRENDE, GRUPO	BECA RECOMIENDA
Documentación a aportar (desempleo): • Justificante de encontrarse en situación de desempleo Documentación a aportar (discapacidad): • Certificado de discapacidad igual o superior al 33 %. Documentación a aportar (familia numerosa): • Se requiere el documento que acredita la situación de familia numerosa.	Documentación a aportar: • No tienes que aportar nada. ¡Eres parte de INEAF!	Documentación a aportar (emprende): • Estar dado de alta como autónomo y contar con la última declaración-liquidación del IVA. Documentación a aportar (grupo): • Si sois tres o más personas, podréis disfrutar de esta beca.	Documentación a aportar: • No se requiere documentación, tan solo venir de parte de una persona que ha estudiado en INEAF previamente.
20%	**25%**	**15%**	**15%**

Para más información puedes contactar con nosotros en el teléfono 958 050 207 y también en el siguiente correo electrónico: formacion@ineaf.es

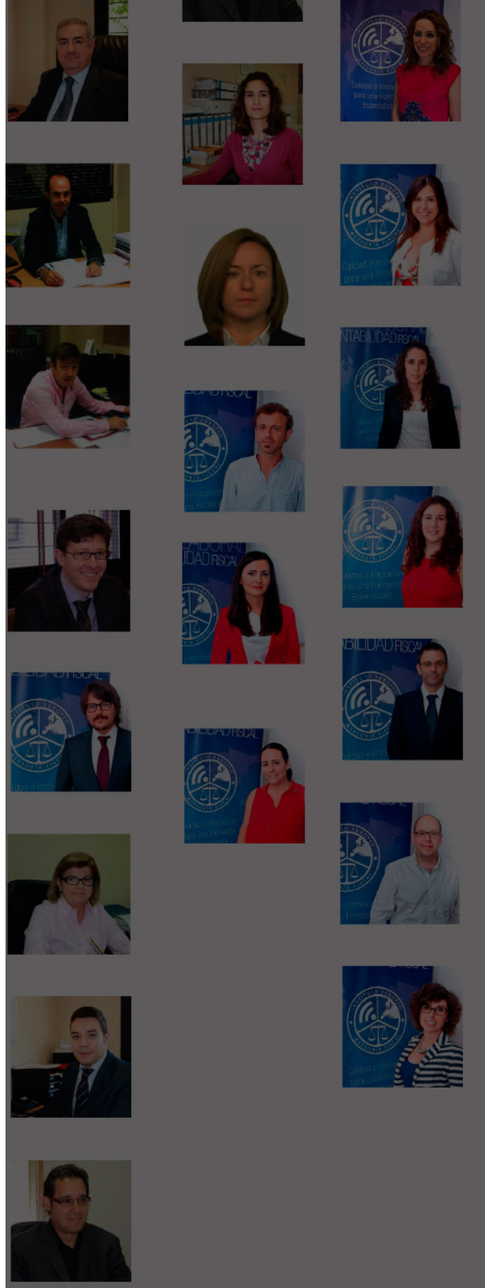
El **Claustro Docente de INEAF** será el encargado de analizar y estudiar cada una de las solicitudes, y en atención a los **méritos académicos y profesionales** de cada solicitante decidirá sobre la concesión de **beca.**

Claustro docente

Nuestro equipo docente está formado por Inspectores de Hacienda, Abogados, Economistas, Graduados Sociales, Consultores, ... Todos ellos profesionales y docentes en ejercicio, con contrastada experiencia, provenientes de diversos ámbitos de la vida empresarial que aportan aplicación práctica y directa de los contenidos objeto de estudio, contando además con amplia experiencia en impartir formación a través de las TICs.

Se ocupará además de resolver dudas al alumnado, aclarar cuestiones complejas y todas aquellas otras que puedan surgir durante la formación.

Si quieres saber más sobre nuestros docentes accede a la seccion Claustro docente de nuestra web desde **aquí**



Temario

Curso Experto de **Agente Inmobiliario y Fiscalidad de las Operaciones Inmobiliarias + Titulación Universitaria**

PROGRAMA ACADEMICO

Módulo 1. Gestión inmobiliaria y comercialización de la promoción inmobiliaria

Módulo 2. Experto en gestión de ventas y arrendamiento de inmuebles

Módulo 3. Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria

Módulo 4. Tasaciones inmobiliarias

Módulo 5. Fiscalidad de las operaciones inmobiliarias

Módulo 1.

Gestión inmobiliaria y comercialización de la promoción inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

INTRODUCCIÓN A LA GESTION INMOBILIARIA

1. Importancia económica y jurídica
2. La profesión de técnico en gestión inmobiliaria
3. El contrato de mandato
4. El contrato de arrendamiento de servicios
5. Contrato de mediación y corretaje
6. La nota de encargo

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

1. Introducción
2. Qué es un promotor inmobiliario
3. Presupuesto de obra
4. Promotores novatos
5. Definición de promoción inmobiliaria especulativa y conceptos relacionados
6. Regulación en la ordenación de la edificación
7. Algunos rasgos de la problemática general
8. El problema concreto de la viabilidad financiera
9. El problema concreto del precio a pagar por el solar
10. La opcion optimizada - estudios alternativos

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

MARKETING Y COMERCIALIZACIÓN

1. Marketing y Comercialización

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

DERECHO PROFESIONAL INMOBILIARIO

1. Los derechos reales
2. La propiedad y los derechos reales limitativos del dominio
3. La compraventa y el contrato de compraventa
4. El derecho inmobiliario registral
5. El registro de la propiedad
6. Los derechos reales de garantía: la hipoteca

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

CÓDIGO DEONTOLÓGICO PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS

1. ¿Qué es el Código Deontológico?
2. El Código Deontológico en la Profesión Inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

DERECHOS DE LAS PERSONAS CONSUMIDORAS EN LA ADQUISICIÓN Y EL ARRENDAMIENTO DE VIVIENDAS

1. Regulación de los derechos del consumidor y usuario
2. El alquiler de la vivienda

Módulo 2.

Experto en gestión de ventas y arrendamiento de inmuebles

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

LOS DERECHOS REALES LA PROPIEDAD Y LOS DERECHOS REALES LIMITADOS DE DOMINIO

1. Introducción.
2. Derecho de propiedad: concepto, contenido y objeto.
3. Protección constitucional de derecho de propiedad.
4. El usufructo.
5. La servidumbre.
6. Limitaciones del dominio.
7. Conflictos de vecindad.
8. La propiedad inmobiliaria: propiedad urbana. Propiedad rústica.
9. Clasificación del suelo.
10. Limitaciones y derechos derivados.
11. Limitaciones a las parcelaciones.

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (I)

1. Trámites previos a la compraventa.
2. Contrato de arras.
3. Contrato de opción de compra.
4. Promesa de compra y venta.
5. Modelos de precontrato.

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (II)

1. Importancia económica y jurídica.
2. Concepto y características del contrato.
3. Sujetos de la compraventa.
4. Objeto de la compraventa: la cosa y el precio.
5. Forma y perfección de la compraventa.
6. Obligaciones del vendedor: la entrega. El saneamiento.
7. Obligaciones del comprador: obligación de pagar el precio. Obligación de pagar intereses.
8. Modelos de contratos.

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

EL DERECHO INMOBILIARIO REGISTRAL

1. Concepto, naturaleza jurídica, caracteres y contenido.
2. La publicidad registral: naturaleza jurídica, objeto y fines.
3. Instrumento de esta publicidad: el registro de la propiedad.

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD

1. El registro de la propiedad.
2. La finca como objeto del registro.
3. La inmatriculación.
4. Títulos inscribibles.
5. Situaciones que ingresan en el registro.
6. Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el registro de la propiedad.

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

EL PROCEDIMIENTO REGISTRAL

1. El asiento de presentación.
2. La calificación registral.
3. La inscripción en el registro de la propiedad.
4. La fe pública registral.
5. Anotaciones preventivas.
6. Otros asientos registrales.

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

LOS DERECHOS REALES DE GARANTÍA: LA HIPOTECA

1. Los derechos reales de garantía.
2. La hipoteca inmobiliaria.
3. Los sujetos de la relación hipotecaria.
4. La constitución de la hipoteca.
5. El objeto de la hipoteca.
6. La obligación asegurada por la hipoteca.
7. La extinción de la hipoteca.

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (I)

1. Concepto y características.
2. Elementos del contrato.
3. Normativa.
4. Derechos y deberes del arrendatario.
5. El subarriendo.
6. Obligaciones del arrendador.
7. Enajenación de la cosa arrendada.
8. Extinción del arrendamiento.
9. El juicio de desahucio.

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (II)

1. La legislación especial sobre arrendamientos urbanos.
2. Tipos de contratos de arrendamientos urbanos.
3. Contrato de arrendamiento de vivienda.
4. Duración del contrato, prórrogas.
5. La renta.
6. La fianza.
7. Obras de conservación y mejora.
8. Cesión y subarriendo.
9. La subrogación en el contrato de arrendamiento.
10. Extinción del contrato.
11. Indemnización del arrendatario.
12. Régimen transitorio de los contratos anteriores al

UNIDAD DIDÁCTICA 10.

EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (III)

1. Arrendamiento para uso distinto al de la vivienda.
2. Cesión, subarriendo y subrogación.
3. Duración.
4. Renta.
5. La fianza.
6. Obras de conservación y mejora.
7. Extinción del contrato.
8. Indemnización al arrendatario.
9. Régimen transitorio de los contratos de arrendamiento de local de negocio.

UNIDAD DIDÁCTICA 11.

LA PROPIEDAD HORIZONTAL I CONSTITUCIÓN Y EXTINCIÓN

1. Propiedad Horizontal: Aproximación
2. El Régimen de Propiedad Horizontal: Formas de creación y Proceso de constitución
3. Requisitos para constituir una comunidad de propietarios
4. La propiedad horizontal y el registro de la propiedad
5. El Título Constitutivo: Aproximación
6. Causas de extinción de la propiedad horizontal
7. Ejercicios Resueltos: La Propiedad Horizontal

UNIDAD DIDÁCTICA 12.

LA PROPIEDAD HORIZONTAL II FIGURAS JURÍDICAS ANÁLOGAS

1. Comunidades de bienes
2. Complejos inmobiliarios privados: Las Urbanizaciones
3. Aprovechamiento por turnos de bienes inmuebles
4. Garajes
5. Ejercicios Resueltos: Garajes y Aparcamientos

Módulo 3.

Técnicas de captación e intermediación inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

MERCADO INMOBILIARIO Y DISTRIBUCIÓN INMOBILIARIA

1. El sector inmobiliario
2. Características del mercado inmobiliario
3. La agencia inmobiliaria
4. Posicionamiento y estrategia de la agencia inmobiliaria en el mercado local

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES

1. La función de prospección del mercado inmobiliario
2. Rutas de prospección
3. Técnicas de localización de inmuebles
4. Calificación de los prospectos

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

TÉCNICAS DE CAPTACIÓN INMOBILIARIA

1. Técnicas de aproximación a los prospectos
2. Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación
3. La Entrevista de Captación
4. Argumentario de captación y el tratamiento de objeciones
5. Otros recursos para la captación.
6. Documentación de la captación
7. El final de la captación.
8. Uso de los datos obtenidos en la captación

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

TÉCNICAS DE INTERMEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN

1. Tipos de encargos de intermediación inmobiliaria
2. Negociación de los términos del encargo de mediación inmobiliaria
3. Acuerdos de captación en exclusiva
4. El contrato de exclusiva.

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

SISTEMAS DE GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

1. Características de los sistemas de gestión inmobiliaria
2. Sistemas de organización y archivo de la información captada
3. El trabajo en red inmobiliaria
4. Otras iniciativas emergentes en la gestión comercial inmobiliaria

Módulo 4.

Tasaciones inmobiliarias

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

VALORACIONES Y TASACIONES INMOBILIARIAS

1. Conceptos y definiciones
2. ¿Quién realiza la valoración o tasación?
3. Objeto de la valoración inmobiliaria
4. Definiciones previas a la valoración de inmuebles
5. Finalidad de la valoración y tasación inmobiliarias
6. Video-tutorial: Valoraciones y tasaciones inmobiliarias

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

DERECHO REAL Y PROPIEDAD

1. Qué es un Derecho Real
2. La hipoteca inmobiliaria
3. La propiedad
4. Modos de adquisición de la propiedad
5. El derecho real de usufructo y los derechos de uso y habitación
6. Video-tutorial: Derecho real y propiedad

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

VALORACIÓN DEL INMUEBLE

1. Objetivos y función de la valoración de inmuebles
2. Principios de valoración
3. Fuentes de información de precios y alquileres
4. Tipos de valoración
5. Video-tutorial: Valoración del Inmueble

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

NORMATIVA APLICABLE A LAS VALORACIONES Y TASACIONES INMOBILIARIAS

1. Legislación aplicable a la tasación de inmuebles
2. Orden ECO/1. - Video-tutorial: Introducción a la Orden ECO/3. Real Decreto 4. Real Decreto Legislativo 5. Real Decreto 6. Real Decreto 7. Ley 8. Ley Hipotecaria, Texto Refundido según Decreto de 8 de febrero de 1946
3. Real Decreto Legislativo 10. Disposiciones del Código Civil
4. Ley 12. Video-tutorial: Legislación aplicable a la valoración y tasación de inmuebles

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

ASPECTOS GENERALES DEL SISTEMA DE VALORACIÓN

1. Valoración catastral
2. Mercado hipotecario
3. Reglamento de valoraciones de la Ley de Suelo. Ámbito de aplicación
4. Modelo de valoración
5. Video-Tutorial: Aspectos generales del sistema de valoración

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

TÉCNICAS DE VALORACIÓN INMOBILIARIA

1. Método del coste
2. Método de comparación
3. Método de actualización de rentas
4. Método residual
5. Video-tutorial: Diferencias entre los métodos técnicos de valoración

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

ELABORACIÓN DE INFORMES Y CERTIFICADOS DE TASACIÓN

1. Aspectos generales en la elaboración de informes de tasación
2. - Video-tutorial: Aspectos generales en la elaboración de informes de tasación
3. Aspectos formales de los informes y certificados de valoración
4. Estructura general de los informes y certificados de tasación
5. - Video-tutorial: Aspectos formales y estructura del informe y certificado de tasación
6. - Características del informe o certificado de tasación
7. - Protección de datos de carácter personal
8. - El certificado de valoración de las sociedades de tasación
9. Régimen de responsabilidad del tasador

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

INFORME DE TASACIÓN DEL INMUEBLE

1. Tipos de informes de tasación
2. - Testigos
3. - Cálculo del valor de tasación: herramientas de cálculo informático
4. Estructura del informe de tasación del precio de un inmueble
5. - Video - Tutorial: Estructura del informe de tasación
6. Análisis e interpretación del informe de valoración del precio

Módulo 5.

Fiscalidad de las operaciones inmobiliarias

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

FISCALIDAD DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

1. Introducción a la fiscalidad de las operaciones inmobiliarias
2. - Obligado tributario
3. - Sujeto pasivo
4. - Responsabilidad tributario
5. - Hecho imponible
6. - Base imponible. Método de estimación directa, objetiva e indirecta
7. - Tipo impositivo
8. - Cuota tributaria
9. - Impreso declarativo
10. Planteamiento Urbanístico. Operaciones Inmobiliarias
11. Imposición Directa
12. - Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
13. - Impuesto sobre el Patrimonio
14. - Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
15. - Impuesto sobre Sociedades
16. Imposición Indirecta
17. - Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos jurídicos Documentados
18. - Impuesto sobre el Valor Añadido
19. Imposición Local
20. - Impuesto sobre Bienes Inmuebles
21. - Impuesto sobre actividades Económicas
22. - Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana
23. - Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

IMPOSICIÓN DIRECTA IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE LAS PERSONAS FÍSICAS (IRPF)

1. Introducción al Impuesto Sobre la Renta de las Personas Físicas
2. - Operaciones inmobiliarias en el IRPF
3. Rendimientos del Trabajo
4. - Vivienda arrendada por la empresa y cedida al empleado para su uso
5. - Vivienda propiedad de la empresa y cedida al empleado para su uso
6. Rendimientos de capital inmobiliario
7. - Delimitación y estimación de los rendimientos íntegros de capital inmobiliario
8. - Gastos deducibles
9. - Gastos no deducibles
10. - Rendimiento Neto Reducido
11. - Arrendamiento de inmuebles con parentesco entre arrendador y arrendatario
12. - Ejercicio resuelto: rendimientos del capital inmobiliario
13. Imputación de Rentas Inmobiliarias
14. Rendimientos de actividades económicas
15. Ganancias y pérdidas patrimoniales
16. - Ganancias y pérdidas patrimoniales en transmisiones onerosas
17. - Ganancias y patrimoniales en las transmisiones lucrativas inter vivos
18. Vivienda: incentivos fiscales
19. - Rendimientos de capital inmobiliario
20. - Ganancias patrimoniales: exención por reinversión en supuestos de transmisión de la vivienda habitual
21. Ejercicios resueltos: Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

IMPOSICIÓN DIRECTA IMPUESTO SOBRE EL PATRIMONIO

1. Cuestiones generales sobre el impuesto sobre el patrimonio
2. - Naturaleza
3. - Principales funciones del impuesto
4. - Ámbito de aplicación
5. - Devengo del impuesto
6. - Sujetos pasivos
7. - Obligación de nombrar a un representante
8. - Convenios y tratados internacionales
9. - Exenciones
10. Titularidad de los elementos patrimoniales
11. Operaciones inmobiliarias en el Impuesto de Patrimonio
12. - Valoración de Inmuebles a efectos del Impuesto sobre el Patrimonio
13. - Valoración de inmuebles afectos a actividades económicas
14. - Valoración del derecho real de usufructo y de nuda propiedad
15. Liquidación y gestión del impuesto sobre el Patrimonio a efectos
16. - Base liquidable
17. - Cuota integra
18. - Cuota liquida
19. - Presentación de la declaración
20. Ejercicios resueltos: Impuesto sobre el Patrimonio

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

IMPOSICIÓN DIRECTA IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

1. Introducción al Impuesto sobre Sociedades
2. - Regulación
3. - Naturaleza
4. - Ámbito de aplicación espacial
5. - Hecho imponible
6. - Contribuyentes
7. - Periodo impositivo
8. - Devengo del impuesto
9. Operaciones inmobiliarias a efectos del impuesto sobre sociedades
10. - Entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas
11. - Reglas de valoración de la transmisión de inmuebles
12. - Amortización de inmuebles
13. - Perdidas por deterioro de valor del inmovilizado material, inversiones inmobiliarias e inmovilizado intangible
14. Liquidación del Impuesto
15. Ejercicios resueltos: Impuesto sobre Sociedades

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

IMPOSICIÓN DIRECTA IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES

1. Aproximación al impuesto sobre sucesiones y donaciones
2. - Regulación
3. - Características del impuesto
4. - Objeto del impuesto
5. - Compatibilidad con otros impuestos
6. Ámbito territorial del impuesto
7. Determinación de la base imponible (Valoración de Inmuebles)
8. - Sucesiones
9. - Donaciones
10. Reducciones estatales y autonómicas
11. - Reducciones en adquisiciones mortis causa
12. - Reducciones en adquisiciones inter vivos
13. Tarifas y coeficiente multiplicador
14. - Tipo de gravamen
15. - Cuota tributaria: coeficiente multiplicador
16. Deducciones y bonificaciones
17. - Deducciones y bonificaciones en adquisiciones mortis causa
18. - Deducciones y bonificaciones en adquisiciones inter vivos
19. Ejercicios resueltos: Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

IMPOSICIÓN DIRECTA IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE NO RESIDENTES

1. Introducción al IRNR
2. - Regulación
3. - Naturaleza, objeto y ámbito de aplicación
4. - Hecho imponible
5. - Base imponible
6. - Cuota tributaria
7. - Devengo
8. Sujeto pasivo del Impuesto sobre la Renta de No Residentes
9. Operaciones Inmobiliarias gravadas por el Impuesto sobre la Renta de No Residentes
10. Reglas de Localización del Impuesto sobre la Renta de No Residentes
11. - Rentas obtenidas con establecimiento permanente
12. - Rentas obtenidas sin establecimiento permanente
13. Ejercicios resueltos: Impuesto sobre la Renta de No Residentes

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

IMPOSICIÓN INDIRECTA IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO

1. Aproximación al IVA en las operaciones inmobiliarias
2. - Condición de empresario o profesional en las operaciones inmobiliarias
3. - Delimitación con el concepto de transmisiones patrimoniales onerosas del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
4. - Devengo en las operaciones inmobiliarias
5. Exención en las operaciones inmobiliarias
6. - Disposiciones generales
7. - Exenciones inmobiliarias
8. Tipo Impositivo
9. - Tipo general
10. - Tipo reducido
11. - Tipo superreducido
12. Regla de la Prorrata
13. - Reglas generales
14. - Nacimiento, alcance y ejercicio del derecho a deducir
15. - Condiciones para ejercer el derecho a deducir: requisitos subjetivos y formales
16. - Exclusión y límites al derecho a la deducción
17. - Caducidad del derecho a deducir
18. - Reglas especiales: prorrata
19. Regularización de bienes de inversión (Prorrata)
20. Autoconsumo de bienes de inversión
21. - Autoconsumo de bienes
22. - Autoconsumo interno: afectación de bienes de circulante como bienes de inversión
23. - Autoconsumo interno y regla de prorrata
24. Ejercicios resueltos: Impuesto sobre el Valor Añadido

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

IMPOSICIÓN INDIRECTA IMPUESTO SOBRE TRANSMISIONES PATRIMONIALES ONEROSAS Y ACTOS JURÍDICOS DOCUMENTADOS

1. Cuestiones generales sobre ITP y AJD
2. - Régimen jurídico aplicable
3. - Naturaleza y características
4. - Modalidades
5. - Sistemas de compatibilidades e incompatibilidades
6. - Principios
7. - Ámbito de aplicación
8. Transmisiones Patrimoniales Onerosas
9. - Hecho imponible
10. - Operaciones sujetas
11. - Operaciones no sujetas
12. - Sujeto pasivo
13. - Base imponible
14. - Tipo de gravamen
15. - Operaciones más usuales
16. Operaciones Societarias
17. - Cuestiones generales
18. - Compatibilidad con otras modalidades del impuesto
19. - Operaciones sujetas en relación a las operaciones inmobiliarias
20. - Base imponible y Tipo de gravamen
21. Actos Jurídicos Documentados
22. - Hecho imponible
23. - Base imponible y base liquidable
24. - Tipo de gravamen
25. - Operaciones más usuales
26. Ejercicios resueltos: Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas y Actos Jurídicos Documentados

www.ineaf.es

INEAF BUSINESS SCHOOL

958 050 207 · formacion@ineaf.es