



CURSO



Curso Experto Asesor Inmobiliario + Titulación Universitaria



INEAF
BUSINESS SCHOOL

INEAF Business School



Índice

Curso Experto Asesor Inmobiliario + Titulación Universitaria

1. Historia
2. Titulación Curso Experto Asesor Inmobiliario + 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 Asesor Inmobiliario + Titulación Universitaria

DURACIÓN	450 H
PRECIO	1299 €
CRÉDITOS ECTS	8
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:

INEAF - Instituto Europeo de Asesoría Fiscal



Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

Titulación Curso Experto

- Titulación expedida 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



Resumen

Los profesionales del sector inmobiliario cumplen con una serie de conocimientos obligatorios relacionados con servicios de prestamista, asesoramiento e intermediación del crédito inmobiliario. El Curso de Asesor Inmobiliario tiene por finalidad el proporcionar al alumno conocimientos y competencias para el asesoramiento inmobiliario y las operaciones relativas al mismo, adaptados a las nuevas exigencias del mercado y del sector inmobiliario.

A quién va dirigido

El Curso de Asesor Inmobiliario está dirigido a profesionales relacionados con el asesoramiento financiero e inmobiliario, destacando intermediarios de crédito, representantes designados u otros que ejerzan funciones de asesoramiento inmobiliario. Igualmente se dirige a titulados o estudiantes universitarios que deseen especializarse en el sector de los créditos y productos financieros.

Objetivos

Con el **Curso Experto Asesor Inmobiliario + Titulación Universitaria** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Dotar al alumno de las herramientas necesarias para la correcta valoración de las distintas situaciones y fases en los procesos de financiación hipotecaria.
- Proporcionar las bases para el correcto análisis, evaluación y desarrollo de las necesidades actuales y futuras del sector inmobiliario.
- Analizar los principales cambios en el mercado inmobiliario atendiendo a la normativa de aplicación.
- Conocer los aspectos básicos y clave de los contratos de compraventa y arrendamiento inmobiliario.
- Asesor sobre la inversión inmobiliaria conocimiento los aspectos y conceptos más esenciales de la misma.
- Saber analizar y liquidar los impuestos que van a ser de aplicación a las operaciones inmobiliarias realizadas.





¿Y, después?

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 objeto de 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.

¿PARA QUÉ TE PREPARA?

Este Curso de Asesor Inmobiliario aporta una visión completa de las directrices y requisitos asociados a la profesión de asesor inmobiliario, atendiendo a una serie de principios generales y de transparencia que en toda operación inmobiliaria deben estar presentes. Además, con esta formación se conocerán aspectos que permitirán asesorar a los clientes desde un punto de vista tanto financiero como fiscal, atendiendo a supuestos teórico-prácticos a resolver por el alumno.

SALIDAS LABORALES

El Curso Experto en Asesoramiento Inmobiliario se destina a un entorno profesional como asesor del sector hipotecario y de crédito, asesor fiscal en la tramitación de operaciones inmobiliarias o abogado en el departamento de operaciones inmobiliarias.

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.

CALIDAD

PRÁCTICO

ACTUALIZADO

Si desea conocer mejor nuestro Campus Virtual puede acceder como invitado al curso de demostración a través del siguiente enlace:

alumnos.ineaf.es

campus virtual

En nuestro afán por adaptar el aprendizaje a 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 videotutoriales, 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.

BECAS

BECA DESEMPLEO, DISCAPACIDAD Y FAMILIA NUMEROSA	BECA ALUMNI	BECA EMPRENDE, GRUPO	BECA RECOMIENDA
<p>Documentación a aportar (desempleo):</p> <ul style="list-style-type: none"> Justificante de encontrarse en situación de desempleo <p>Documentación a aportar (discapacidad):</p> <ul style="list-style-type: none"> Certificado de discapacidad igual o superior al 33 %. <p>Documentación a aportar (familia numerosa):</p> <ul style="list-style-type: none"> Se requiere el documento que acredita la situación de familia numerosa. 	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none"> No tienes que aportar nada. ¡Eres parte de INEAF! 	<p>Documentación a aportar (emprende):</p> <ul style="list-style-type: none"> Estar dado de alta como autónomo y contar con la última declaración-liquidación del IVA. <p>Documentación a aportar (grupo):</p> <ul style="list-style-type: none"> Si sois tres o más personas, podréis disfrutar de esta beca. 	<p>Documentación a aportar:</p> <ul style="list-style-type: none"> 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**.

A photograph of three people sitting around a wooden conference table in a room with bookshelves. On the left, a man with glasses and a dark suit. In the middle, a woman with curly hair wearing a pink top. On the right, a man with glasses and a dark suit. They are looking towards the camera. On the table, there are papers, a pen holder, and a calculator.

"Preparamos profesionales con casos prácticos,
llevando la realidad del mercado laboral a
nuestros Cursos y Másteres"

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 sección Claustro docente de nuestra web desde

[aquí](#)



Temario

Curso Experto Asesor Inmobiliario + Titulación
Universitaria



PROGRAMA ACADÉMICO

Módulo 1. Intermediación inmobiliaria: compraventa y arrendamiento

Módulo 2. Asesor de crédito inmobiliario e intermediación financiera

Módulo 3. Inversión y gestión inmobiliaria

Módulo 4. Fiscalidad de las operaciones inmobiliarias

Módulo 5. Derecho bancario

Módulo 1.

Intermediación inmobiliaria: compraventa y arrendamiento

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

LA RELACIÓN JURÍDICA INMOBILIARIA

1. Introducción: Importancia económica y jurídica
2. El sector inmobiliario español en el entorno europeo
3. Relación jurídica entre intermediador y cliente
4. - El contrato de intermediación inmobiliaria
5. - El contrato de mandato
6. - El contrato de arrendamiento de servicios
7. - Contrato de mediación o corretaje
8. - La nota de encargo
9. La figura del consumidor
10. - Normativa
11. - Figura del consumidor en el ámbito inmobiliario
12. Ejercicio práctico resuelto. Realizar nota de encargo

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

LA ACTIVIDAD PROFESIONAL EN EL ÁMBITO INMOBILIARIO I

1. El Agente de la Propiedad Inmobiliaria (API)
2. Normativa
3. Ingreso en la profesión
4. Colegio profesional
5. - Requerimientos
6. - Fianza
7. - Oposición a la colegiación
8. - Situación colegial
9. - Régimen disciplinario
10. Aspectos laborales de la profesión
11. - Despliegue de efectos
12. - Garantías ad personam
13. - Organización del trabajo
14. - Grupos profesionales
15. - Jornada, permisos, vacaciones y excedencias
16. Características del API

20. - Código Deontológico y de Conducta Profesional del Agente de la Propiedad Inmobiliaria

21. - Código Deontológico Europeo para Profesionales Inmobiliarios

22. Ejercicio práctico resuelto. Rescisión de contrato por violación de la exclusividad

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

LA ACTIVIDAD PROFESIONAL EN EL ÁMBITO INMOBILIARIO II

1. Otros profesionales del sector inmobiliario
2. Administrador de fincas
3. Captador inmobiliario
4. Broker inmobiliario
5. La intermediación inmobiliaria en Cataluña
6. Ejercicio práctico resuelto. Honorarios del captador inmobiliario

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

MARCO JURÍDICO DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

1. Los Derechos reales
2. - Concepto y caracteres
3. - La posesión
4. - Análisis de los derechos reales limitativos del dominio
5. Derechos personales sobre bienes inmuebles
6. - Los arrendamientos urbanos
7. - Los arrendamientos rústicos
8. - El contrato de aparcería
9. El derecho real de hipoteca inmobiliaria
10. - Caracteres y requisitos
11. - Elementos personales, reales y formales
12. - La hipoteca inversa
13. Protección de datos en el ámbito inmobiliario
14. - Código Tipo del Sector de la Intermediación Inmobiliaria
15. Ejercicio práctico resuelto. Contrato de aparcería

- 17. Estrategias y técnicas para la compraventa
- 18. Marketing
- 19. Código deontológico y de conducta profesional del API

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

FUNDAMENTOS JURÍDICOS DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

1. La propiedad y el dominio
2. - Concepto y terminología
3. - Clases de Propiedad
4. - Limitaciones del dominio
5. - Modos de adquirir y de perder la propiedad
6. Las plazas de garaje
7. La propiedad horizontal
8. - Régimen legal
9. - Constitución del régimen de propiedad horizontal
10. - La comunidad de propietarios, órganos, acuerdos de la junta
11. El aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico
12. La ley de ordenación de la edificación
13. Ejercicio práctico resuelto. Conceptos elementales: Derechos sobre los bienes inmuebles

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

DERECHO INMOBILIARIO REGISTRAL

1. Concepto, naturaleza jurídica, caracteres y contenido
2. La publicidad registral: naturaleza jurídica, objeto y fines
3. El Registro de la propiedad
4. - La finca como objeto del registro
5. - La inmatriculación
6. - Situaciones inscribibles
7. - Títulos inscribibles
8. - Situaciones que ingresan en el registro
9. - Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el registro de la propiedad
10. Ejercicio práctico resuelto. Solicitud de expediente de dominio

UNIDAD DIDÁCTICA 7.

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA I

1. Importancia económica y jurídica
2. Concepto y caracteres del contrato
3. Contratos análogos
4. - Cesión de derechos
5. - Permuta
6. - Cesión en pago: Dación en pago y Dación para pago
7. - Leasing: arrendamiento financiero
8. - Negocio fiduciario
9. - Aportación de un inmueble a una sociedad
10. - Cesión en posesión de Viviendas de Protección Oficial
11. Sujetos de la compraventa
12. - Conceptos previos
13. - Personas físicas
14. - Personas jurídicas
15. Objeto de la compraventa: el bien inmueble
16. Causa de la compraventa inmobiliaria
17. Forma y perfección de la compraventa inmobiliaria
18. El precio de la compraventa inmobiliaria
19. Obligaciones del vendedor

20. - Entrega
21. - Saneamiento
22. - Licencia de primera ocupación
23. - Hipoteca pendiente
24. - Notificaciones relativas a la Propiedad Horizontal
25. - Documentos de obra ejecutada
26. - Certificación de eficiencia energética
27. Obligaciones del comprador
28. - El pago del precio
29. - El pago de los intereses
30. - El lugar de entrega
31. - Resolución del contrato
32. - Garantías en el pago: aval, reserva de dominio, pacto comisorio e hipoteca
33. Problema de la propiedad en supuestos de doble venta
34. - Inmuebles inscritos en el Registro
35. - Inmuebles no inscritos en el Registro
36. Ejercicio práctico resuelto. El contrato de compraventa

UNIDAD DIDÁCTICA 8.

EL CONTRATO DE COMPRAVENTA II

1. Trámites previos a la compraventa
2. Modelos de contrato
3. - Contrato de compraventa de bienes inmuebles
4. - Contrato de arras o señal
5. - Contrato de opción de compra
6. - Promesa de compra y venta
7. - Contratos relacionados con la construcción de edificios
8. Modelos de precontrato
9. - Contrato privado de compraventa entre particulares con entrega de arras o señal
10. - Contrato privado de compraventa entre particulares con entrega de anticipo del precio sin constituir arras o señal
11. - Contrato de promesa de compraventa
12. Ejercicio práctico resuelto. El contrato de promesa de compraventa

UNIDAD DIDÁCTICA 9.

EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO I

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

UNIDAD DIDÁCTICA 10.

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 del arrendamiento
9. La subrogación en el contrato de arrendamiento
10. Extinción del arrendamiento
11. Indemnización al arrendatario
12. Régimen transitorio de los contratos anteriores al 09/05/85 (Decreto Boyer)
13. Ejercicio práctico resuelto. Resolución del contrato de arrendamiento

Módulo 2.

Asesor de crédito inmobiliario e intermediación financiera

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

NORMATIVA APLICABLE AL ASESOR DE CRÉDITO INMOBILIARIO

1. La Ley reguladora de los contratos de crédito inmobiliario
2. Orden ECE/482/2019, de 26 de abril

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

LA LEY DE CONTRATOS DE CRÉDITO INMOBILIARIO

1. Disposiciones generales
2. La protección del prestatario
3. Intermediarios de crédito inmobiliario, sus representantes designados y los prestamistas inmobiliarios
4. Régimen sancionador de los intermediarios de crédito, sus representantes designados y los prestamistas inmobiliarios

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

TRANSPARENCIA EN LA CONTRATACIÓN HIPOTECARIA

1. Antecedentes jurisprudenciales
2. La transparencia como principio válido de las condiciones generales en el coste del crédito en los préstamos de carácter hipotecario
3. Ámbito objetivo de la transparencia como deber
4. Magnitud del deber de transparencia: especial referencia al conocimiento del coste real del crédito
5. El vínculo existente entre la obligación de transparencia y las condiciones dispuestas en el ámbito legal sobre transparencia bancaria
6. Conexión entre la obligación de informar y la responsabilidad de informarse
7. Obligación de transparencia en consonancia con la seguridad jurídica
8. El juicio indeterminado acerca de la falta de transparencia y la generalización de la nulidad de las cláusulas suelo
9. Los contratos de crédito llevados a cabo por consumidores en bienes inmuebles de uso residencial: especial referencia a la Directiva 17/2014 en conexión con su norma de transposición: la Ley 5/2019, de 15 de marzo
10. Los mecanismos contenidos en la Ley 5/2019, de 15 de marzo, de Contratos de Crédito Inmobiliario, para garantizar la transparencia material
11. El control de transparencia sobre información precontractual de cláusulas suelo enviada a través de e-mail

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

DEONTOLOGÍA PROFESIONAL EN EL SECTOR DEL CRÉDITO HIPOTECARIO

1. Deontología Profesional
2. Las normas deontológicas del sector de crédito inmobiliario

Módulo 3.

Inversión y gestión inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

EL MERCADO INMOBILIARIO

1. Conceptualización del mercado inmobiliario
2. Contextualización del mercado inmobiliario español
3. Promoción inmobiliaria
4. Inversión inmobiliaria
5. Financiación inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

LAS INVERSIONES INMOBILIARIAS

1. Definición de inversión inmobiliaria
2. Estrategias de inversión inmobiliaria
3. Rentabilidad inmobiliaria
4. - Desembolso inicial
5. - Gastos
6. - Ingresos
7. - Cálculo de la rentabilidad inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

BIENES INMOBILIARIOS

1. Conceptualización del bien inmobiliario
2. Clasificación de bienes inmuebles
3. - Clasificación según el uso habitual del inmueble
4. - Clasificación según la valoración que se le da al inmueble
5. - Otros criterios de clasificación
6. Demanda del bien inmueble
7. Precio del bien inmueble
8. Derechos derivados de la propiedad de bienes inmuebles
9. Regulación del bien inmueble

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

CLIENTES E INVERSORES

1. Clientes e inversores inmobiliarios
2. - Clasificación de clientes
3. - Clasificación de inversores
4. Fondos de inversión inmobiliaria
5. Sociedades de inversión inmobiliaria
6. SOCIMIS

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

INTRODUCCIÓN A LA VALORACIÓN DE INMUEBLES

1. Conceptualización de la valoración de inmuebles
2. Elementos por valorar
3. Agente inmobiliario y perito judicial inmobiliario
4. Métodos de valoración de inmuebles
5. - Método de comparación
6. - Método de coste de reposición
7. - Método residual
8. - Método de actualización de rentas

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

ESTRATEGIAS INMOBILIARIAS

1. Introducción a las estrategias de inversión inmobiliaria
2. Inversiones Core
3. Inversiones Core Plus
4. Inversiones Value Add
5. Inversiones Opportunistic

Módulo 4.

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 íntegra
18. - Cuota líquida
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. - Pérdidas 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

Módulo 5.

Derecho bancario

UNIDAD DIDÁCTICA 1.

FUENTES DE DERECHO DE LA CONTRATACIÓN BANCARIA

1. Fuentes del Derecho Bancario Español
2. - Introducción a las Fuentes del Derecho Bancario Español
3. - Constitución Española
4. - La Ley
5. - La Costumbre
6. - Circulares del Banco de España
7. - Reserva de Ley y Principio de Legalidad en la contratación bancaria
8. Video-tutorial: Fuentes del Derecho Bancario Español

UNIDAD DIDÁCTICA 2.

SUJETOS DE LA ACTIVIDAD BANCARIA

1. Partes que intervienen en los contratos bancarios
2. - El cliente
3. - Las Entidades de crédito
4. - Los Bancos
5. - Las Cajas de Ahorros
6. - Las Cooperativas de Crédito
7. Video-tutorial: Sujetos de la actividad bancaria

UNIDAD DIDÁCTICA 3.

ANÁLISIS DEL SISTEMA FINANCIERO

1. El Sistema Financiero
2. - Características
3. - Estructura
4. - Evolución
5. Mercados financieros
6. - Funciones
7. - Clasificación
8. - Principales mercados financieros españoles
9. Los intermediarios financieros
10. - Descripción
11. - Funciones
12. - Clasificación: bancarios y no bancarios
13. Activos financieros
14. - Descripción
15. - Funciones
16. - Clasificación
17. Mercado de productos derivados
18. - Descripción
19. - Características
20. - Tipos de mercados de productos derivados: futuros, opciones, swap
21. La Bolsa de Valores
22. - Organización de las bolsas españolas
23. - Sistemas de contratación
24. - Los índices bursátiles
25. - Los intermediarios bursátiles
26. - Clases de operaciones: contado y crédito
27. - Tipo de órdenes
28. El Sistema Europeo de Bancos Centrales
29. - Estructura
30. - Funciones
31. El Sistema Crediticio Español
32. - Descripción
33. - Estructura
34. - El Banco de España: funciones y órganos rectores
35. - El coeficiente de solvencia: descripción
36. - El coeficiente legal de caja: descripción
37. Comisión Nacional del Mercado de Valores
38. - Funciones
39. Video-tutorial: Análisis del sistema financiero

UNIDAD DIDÁCTICA 4.

CONTRATOS BANCARIOS

1. Concepto y características de los Contratos Bancarios
2. Regulación
3. Cuenta corriente, transferencias y tarjetas bancarias
4. Contrato bancario de apertura de crédito ordinario
5. - Clases de Contratos bancarios de apertura de créditos
6. - Características del Contrato
7. - Contenido del contrato
8. - Extinción y liquidación del contrato
9. Contrato bancario de apertura de crédito documentario
10. - Regulación internacional del Crédito Documentario
11. - Sujetos
12. - Tipos de Créditos Documentarios
13. - Modalidades de Créditos Documentarios
14. - Fechas principales en los créditos
15. - Reserva en los Documentos
16. - Confirmación de los Créditos
17. - Lugar de pago
18. - CESCE
19. Contrato de servicios de cajas de seguridad o de custodia

20. Contrato de Confirming
21. - Ventajas
22. - Inconvenientes
23. - Esquema gráfico
24. Contrato de crédito al consumo
25. - Sujetos del Contrato
26. - Contratos excluidos
27. - Carácter imperativo de las normas
28. - Aspectos económicos del Contrato de Crédito al Consumo
29. - Información relacionada sobre el Crédito
30. - Contenido y Forma del Contrato
31. - Desistimiento y Reembolso anticipado
32. Contrato de Descuento
33. Contrato de Factoring
34. - Concurrencia directa
35. - Costes
36. - Ventajas
37. - Inconvenientes
38. - Esquema gráfico

39. Contrato Forfaiting
40. - Tipos de riesgos que cubre el Forfaiting internacional
41. Contrato de Leasing
42. - Tipos de leasing
43. - Modalidades en cuanto a la funcionalidad del leasing
44. Contrato de Swap
45. Empréstito
46. - Personas que intervienen en el empréstito
47. - Terminología
48. - Principales derechos económicos de los obligacionistas
49. - Problemática de los gastos del emisor de un empréstito
50. - Planteamiento inicial del emisor
51. - Clasificación de los empréstitos

UNIDAD DIDÁCTICA 5.

GARANTÍAS BANCARIAS

1. Créditos y Préstamos
2. La Hipoteca como Derecho Real de Garantía
3. - Concepción jurídica de la hipoteca inmobiliaria
4. - Sujetos intervinientes en la hipoteca inmobiliaria
5. - Constitución del derecho real de garantía de hipoteca
6. - El objeto del derecho real de garantía de hipoteca
7. - La obligación garantizada de la hipoteca
8. - Extinción de derecho real de garantía de hipoteca
9. Las garantías financieras
10. - Función y tipos de garantías
11. - Fianzas
12. - Avals bancarios
13. El expediente de financiación de una operación bancaria
14. - Documentación exigible
15. - Plazos y Procedimiento de resolución
16. - Alternativas
17. - La preparación de la firma hipotecaria
18. Video-tutorial: Garantías Bancarias

UNIDAD DIDÁCTICA 6.

INTERVENCIÓN EN EL MERCADO DE VALORES

1. Introducción a la Inversión: Bróker y Trader
2. Niveles para el análisis técnico de la inversión
3. Tipos de órdenes realizadas al Bróker
4. Productos Financieros
5. - Acciones
6. - Ventas a crédito
7. - Futuros
8. - Opciones
9. - Warrants
10. Tipos de mercado
11. - Mercado de renta fija y mercado de renta variable
12. - Mercados no organizados y mercados organizados
13. - Mercados primarios y mercados secundarios
14. Fondos de Inversión
15. - La Rentabilidad de un Fondo de Inversión
16. - El Riesgo de un Fondo de Inversión
17. - Tipos de Fondo de Inversión
18. - Fondos de Inversión Garantizados
19. - Criterios para elegir un Fondo de Inversión

20. - Operaciones en Fondos de Inversión
21. - Video-tutorial: Fondos de Inversión
22. Otros tipos de instituciones de Inversión Colectiva
23. - Fondos de inversión inmobiliaria (FII)
24. - Sociedades de Inversión Mobiliaria
25. - Fondos Cotizados
26. - Fondos de Inversión Libre
27. - Fondos de fondos de Inversión Libre (FFIL)
28. - Instituciones de inversión colectiva extranjeras
29. Información para el inversor

www.ineaf.es



INEAF BUSINESS SCHOOL

958 050 207 · formacion@ineaf.es

