



# Curso

Executive Master en Real Estate Management



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

INESEM BUSINESS SCHOOL

# Índice

Executive Master en Real Estate Management

## 1. Sobre INESEM

## 2. Executive Master en Real Estate Management

[Descripción](#) / [Para que te prepara](#) / [Salidas Laborales](#) / [Resumen](#) / [A quién va dirigido](#) /

[Objetivos](#)

## 3. Programa académico

## 4. Metodología de Enseñanza

## 5. ¿Por qué elegir INESEM?

## 6. Orientación

## 7. Financiación y Becas

# SOBRE INESEM BUSINESS SCHOOL



INESEM Business School como Escuela de Negocios Online tiene por objetivo desde su nacimiento trabajar para fomentar y contribuir al desarrollo profesional y personal de sus alumnos. Promovemos ***una enseñanza multidisciplinar e integrada***, mediante la aplicación de ***metodologías innovadoras de aprendizaje*** que faciliten la interiorización de conocimientos para una aplicación práctica orientada al cumplimiento de los objetivos de nuestros itinerarios formativos.

En definitiva, en INESEM queremos ser el lugar donde te gustaría desarrollar y mejorar tu carrera profesional. ***Porque sabemos que la clave del éxito en el mercado es la "Formación Práctica" que permita superar los retos que deben de afrontar los profesionales del futuro.***



## Executive Master en Real Estate Management



DURACIÓN	1500
PRECIO	1795 €
MODALIDAD	Online

Entidad impartidora:



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

Programa de Becas / Financiación 100% Sin Intereses

## Titulación Curso

- Titulación Expedida y Avalada por el Instituto Europeo de Estudios Empresariales. "Enseñanza No Oficial y No Conducente a la Obtención de un Título con Carácter Oficial o Certificado de Profesionalidad."

# Resumen

Si te consideras un ambicioso profesional de los negocios no pierdas de vista al sector inmobiliario, porque en el encontrarás las mejores oportunidades de crecimiento. Solo tienes que adquirir los conocimientos específicos necesarios con el Executive Master en Real State y descubrir las claves que rigen actualmente el mercado de la edificación. Con este master de Euroinnova estudiarás la jurisprudencia que regula el suelo urbano, el proceso de tasación de viviendas y normativas en las que se basa, fundamentos del Derecho inmobiliario, cesión de hipotecas, estrategias para la compra-venta de inmuebles, tipos de contratos, procesos de registro y, en definitiva, todo lo necesario para ser un experto del real state.

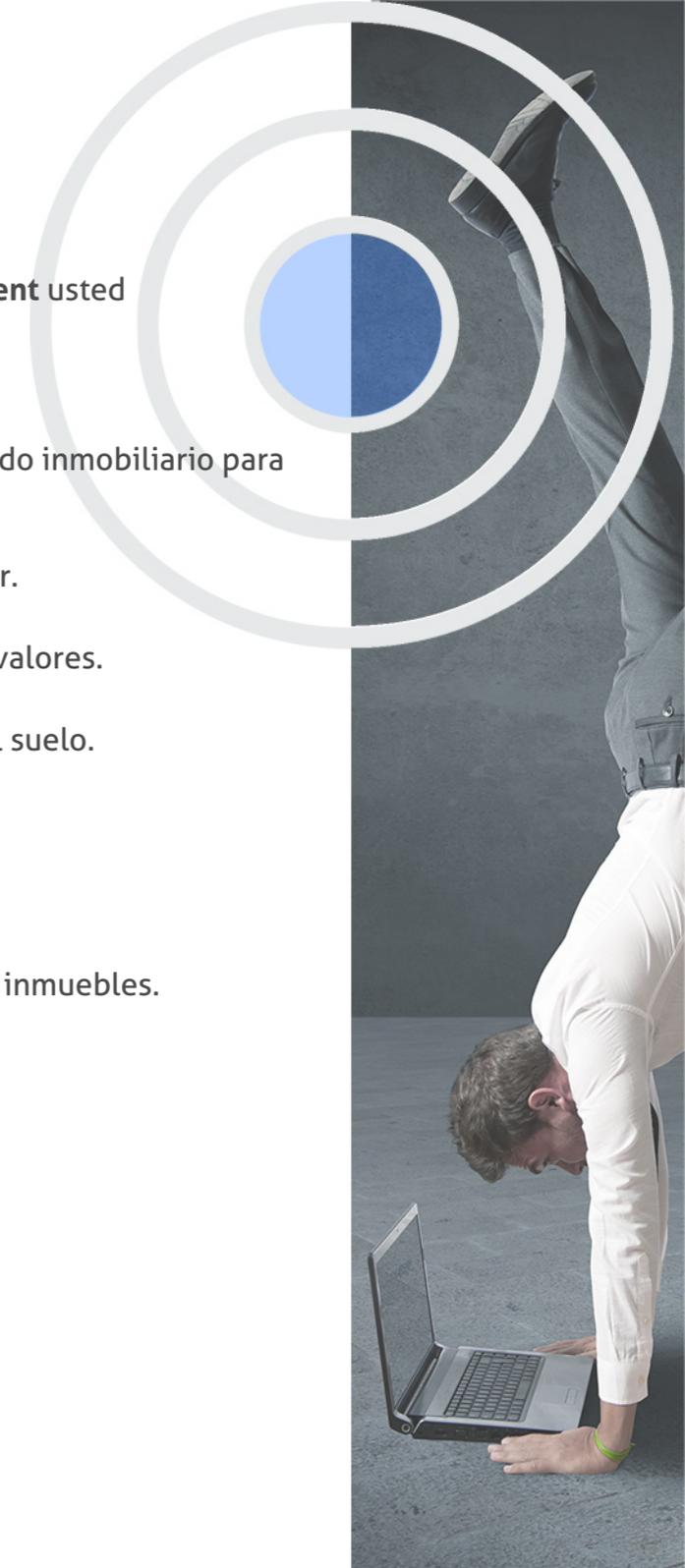
## A quién va dirigido

El sector inmobiliario es complejo y altamente competitivo, por lo que las constructoras e inmobiliarias buscan a profesionales altamente cualificados en el área legal para poder realizar de forma segura los tratos más beneficiosos. Si tienes formación previa en Marketing, investigación de mercados o Derecho urbanístico, el Executive Master en Real Estate Management es la formación que necesitas para dar el salto profesional en tu carrera que tanto deseas.

# Objetivos

Con el Curso **Executive Master en Real Estate Management** usted alcanzará los siguientes objetivos:

- Conocerás las características principales del mercado inmobiliario para entender cómo evoluciona.
- Estudiarás los motivos del auge y la crisis del sector.
- Profundizarás en los fundamentos del régimen de valores.
- Establecerás los criterios esenciales para el uso del suelo.
- Te introducirás en la gestión del suelo urbano.
- Aprenderás técnicas de valoración inmobiliaria.
- Estudiarás el proceso de arrendamiento y venta de inmuebles.





¿Y, después?

### Para qué te prepara

Si tu pasión son las ventas y tienes instinto comercial, el Executive Master en Real Estate Management es la formación que necesitas para insertarte en uno de los sectores más competitivos, pero también, mejor remunerados: el inmobiliario. Te introducirás en el Derecho inmobiliario para trabajar bajo el amparo de la ley y aprenderás todo lo relacionado con la tasación y compra venta de viviendas para realizar todo el proceso.

### Salidas Laborales

La inmobiliaria es un área que evoluciona y crece rápidamente, por eso, sus salidas profesionales se expanden. Algunas de las más ofertadas son: comercial experto en vivienda, gerentes de promociones, tasadores de viviendas, profesionales del home staging, entre otros. Para ocupar cualquiera de estos puestos necesitarás una formación especializada.

# ¿Por qué elegir INESEM?



# PROGRAMA ACADÉMICO

Executive Master en Real Estate Management

Módulo 1. **Introducción a la gestión inmobiliaria derecho y regulación**

Módulo 2. **La valoración y tasación de bienes inmobiliarios**

Módulo 3. **Gestión urbanística de la empresa inmobiliaria**

Módulo 4. **Introducción al mercado inmobiliario y financiero**

Módulo 5. **Regimen fiscal de las inmobiliarias**

Módulo 6. **La gestión financiera de la empresa inmobiliaria**

Módulo 7. **Contabilidad de la empresa inmobiliaria**

Módulo 8. **Marketing y comercialización de la promoción inmobiliaria**

Módulo 9. **Marketing digital inmobiliario**

Módulo 10. **Due diligence financiera en la adquisición de empresas**

Módulo 11. **Fusiones y adquisiciones**

Módulo 10. **Proyecto final de máster**

### Módulo 1.

## Introducción a la gestión inmobiliaria derecho y regulación

### Unidad didáctica 1.

#### Aspectos introductorios de la gestión inmobiliaria

---

1. Repercusión jurídica y económica
2. El técnico gestor inmobiliario
3. El mandato
4. Arrendamiento de servicios
5. Regulación jurídica del corretaje y la mediación
6. Aspectos relevantes de la nota de encargo

### Unidad didáctica 2.

#### El derecho real de propiedad y los derechos reales limitativos de dominio

---

1. Aspectos introductorios al Derecho inmobiliario
2. Aspectos fundamentales del derecho de propiedad
3. El derecho de propiedad en la Constitución Española
4. El derecho de usufructo
5. El derecho real de servidumbre
6. Derechos reales limitativos de dominio
7. Problemas de vecindad
8. Tipos de propiedad inmobiliaria: propiedad urbana y propiedad rústica
9. Los tipos de suelo
10. Las restricciones y los derechos derivados
11. Restricciones y limitaciones de las parcelaciones

### Unidad didáctica 3.

#### La compraventa (i)

---

1. La tramitación de la compraventa
2. Aspectos fundamentales del contrato de arras
3. Concepción jurídica del contrato de opción de compra
4. Las promesas de compra y de venta
5. Tipos de precontratos

### Unidad didáctica 4.

#### La compraventa (ii)

---

1. Repercusión jurídica y económica de la compraventa
2. Concepción y caracteres de la compraventa
3. Los sujetos intervinientes en la compraventa
4. Concepción jurídica del objeto de compraventa: cosa por precio
5. La perfección del contrato de compraventa
6. Deberes y obligaciones del vendedor: la entrega y el saneamiento
7. Deberes y obligaciones del comprador: pago del precio y de los intereses
8. Tipos de contratos

### Unidad didáctica 5.

#### Fundamentos teóricos del derecho inmobiliario y el derecho registral

---

1. Concepción, caracteres y contenido del Derecho inmobiliario y registral
2. Principio de publicidad registral
3. El registro de la propiedad

### Unidad didáctica 6.

#### La institución del registro de la propiedad

---

1. Institución registral: el Registro de la propiedad
2. Objeto del registro
3. Concepción jurídica de la inmatriculación
4. Situaciones inscribibles
5. Títulos inscribibles
6. Situaciones que ingresan en el registro
7. Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el Registro de la Propiedad

## Unidad didáctica 7.

### Proceso y procedimiento del registro

---

1. Fundamentos teóricos del asiento de presentación
2. Calificación en el Registro de la Propiedad
3. La inscripción registral
4. Concepción jurídica de la fe pública registral
5. Concepción de las anotaciones preventivas
6. Otras figuras jurídicas registrales: los asientos

## Unidad didáctica 8.

### La hipoteca como derecho real de garantía

---

1. Fundamentos jurídicos de los derechos reales de garantía
2. Concepción jurídica de la hipoteca inmobiliaria
3. Sujetos intervinientes de la hipoteca inmobiliaria
4. Constitución del derecho real de garantía de la hipoteca
5. El objeto del derecho real de garantía de la hipoteca
6. La obligación garantizada de la hipoteca
7. Extinción del derecho real de garantía de hipoteca

## Unidad didáctica 9.

### El arrendamiento (i)

---

1. Concepción y caracteres del contrato de arrendamiento
2. Elementos fundamentales del arrendamiento
3. La normativa vigente en materia de arrendamientos
4. Obligaciones y derechos para el arrendatario
5. Concepción jurídica del subarriendo
6. Los deberes del arrendador
7. Aspectos fundamentales de la enajenación de la cosa arrendada
8. La extinción del contrato de arrendamiento
9. Concepción jurídica del desahucio

## Unidad didáctica 10.

### El arrendamiento (ii)

---

1. Legislación específica en materia de arrendamientos urbanos
2. Clasificación de los contratos de arrendamientos urbanos
3. Fundamentos jurídicos del arrendamiento de vivienda
4. Aspectos clave del contrato de arrendamiento: duración y prórroga
5. Concepción jurídica de la renta
6. Obras de conservación y mejora
7. Obras de conservación y mejora
8. La concepción jurídica de la cesión y el subarriendo
9. Regulación de la subrogación en el contrato de arrendamiento
10. Especialidad de la extinción del contrato de arrendamiento urbano
11. Regulación jurídica de la indemnización del arrendatario
12. Especial referencia al régimen transitorio, Decreto Boyer

## Unidad didáctica 11.

### El arrendamiento (iii)

---

1. Regulación del arrendamiento para uso distinto a la vivienda
2. Concepción jurídica de la cesión, subarriendo y subrogación
3. Aspectos fundamentales de la duración del contrato
4. Concepción jurídica de la renta
5. Concepción jurídica de las obras de conservación y mejora
6. La ordenación jurídica de las obras de conservación y mejora
7. Especialidad de la extinción del contrato de arrendamiento para uso distinto a la vivienda
8. Regulación jurídica de la indemnización del arrendatario
9. Viscitudes los contratos de arrendamiento, su régimen transitorio

### Unidad didáctica 1.

#### ¿qué son las 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 inmobiliaria

### Unidad didáctica 2.

#### Valoración de inmuebles y marco normativo

---

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. Legislación aplicable a la tasación de inmuebles

### Unidad didáctica 3.

#### Tipos de propiedades y derechos sobre los bienes

---

1. La propiedad
2. La accesión y la ocupación como modos específicos de adquirir la propiedad
3. El derecho real de usufructo y los derechos de uso y habitación
4. La hipoteca inmobiliaria

### Unidad didáctica 4.

#### Normativa aplicable a las valoraciones y tasaciones inmobiliarias

---

1. La valoración de inmuebles y de determinados derechos para ciertas finalidades financieras
2. Regulación de las normas técnicas de valoración y valores del suelo
3. La Ley del Suelo
4. Régimen Jurídico de homologación para las valoraciones de bienes inmuebles
5. Régimen Jurídico de homologación de los servicios y sociedades de tasación
6. Ley General Tributaria
7. Ley Hipotecaria
8. Regulación del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
9. Disposiciones del Código Civil
10. Ley de Enjuiciamiento Civil

### Unidad didáctica 5.

#### Técnicas de valoración inmobiliaria

---

1. Cálculo del valor de reemplazamiento bruto y neto por el método del coste
2. Cálculo del valor de mercado por el método de comparación
3. Valoración de inmuebles que producen rentas o son susceptibles de llegar a producir las por el método de actualización de rentas
4. Cálculo del valor hipotecario y de mercado de un bien por el método residual

### Unidad didáctica 6.

#### Elaboración de informes y certificados de tasación

---

1. Aspectos generales en la elaboración de informes de tasación
2. Aspectos formales de los informes y certificados de valoración
3. Estructura general de los informes y certificados de tasación
4. Régimen de responsabilidad del tasador

## Unidad didáctica 7.

### Informe de tasación del inmueble

---

1. Tipos de informes
2. Estructura del informe de tasación del precio de un inmueble
3. Análisis e interpretación del informe de valoración del precio

## Módulo 3.

### Gestión urbanística de la empresa inmobiliaria

#### Unidad didáctica 1.

##### Aspectos introductorios de la gestión del ámbito urbanístico

---

1. Aspectos introductorios de la gestión urbanística
2. El sector urbanístico en España
3. Regulación legislativa en el sector urbanístico
4. Fundamentación jurídica de la normativa del suelo

#### Unidad didáctica 2.

##### Los derechos y obligaciones de los ciudadanos

---

1. Determinación de los derechos y prerrogativas de los ciudadanos
2. Determinación de los deberes y obligaciones de los ciudadanos
3. Establecimiento del régimen urbanístico del derecho de propiedad del suelo
4. Prerrogativas inherentes al derecho de propiedad del suelo
5. Las obligaciones y cargas de la propiedad del suelo

### Unidad didáctica 3.

#### Determinación de las bases del régimen del suelo

---

1. Criterios esenciales del uso del suelo
2. Desarrollo de la publicidad de la gestión pública urbanística y su eficacia
3. Determinación de las situaciones básicas del suelo
4. El uso y la utilización del suelo rural
5. Desarrollo de la transformación urbanística
6. Realización de la evaluación y el seguimiento de la sostenibilidad del desarrollo urbanístico
7. Las obligaciones derivadas de la promoción de las actuaciones de la transformación urbanística
8. Aspectos relacionados con el urbanismo

### Unidad didáctica 4.

#### Fundamentación del régimen de valores

---

1. Determinación del ámbito del régimen de valoraciones
2. Establecimiento de los criterios generales para determinar el valor de los bienes inmobiliarios
3. Determinación del valor del suelo rural
4. Determinación del valor del suelo urbanizado
5. Designación de la indemnización derivada de la facultad de participar en actuaciones de nueva urbanización
6. Designación de la indemnización derivada de la iniciativa y la promoción de actuaciones de urbanización o edificación
7. Determinación del valor del suelo en régimen de distribución de beneficios y cargas
8. Determinación del régimen de la valoración

### Unidad didáctica 5.

#### Establecimiento del régimen de la expropiación forzosa

---

1. Determinación de las expropiaciones derivadas de la ordenación territorial
2. Determinación del justiprecio
3. Realización de la ocupación y su posterior inscripción en el Registro de la propiedad
4. Realización de la adquisición libre de cargas
5. Tipología en la gestión de las expropiaciones urbanísticas
6. Casos de retasación y reversión
7. Casos de indemnización

### Unidad didáctica 6.

#### Fundamentación de la función social de la propiedad

---

1. Gestión de la venta y la sustitución forzosa
2. Determinación de los patrimonios públicos del suelo
3. Concepción del derecho de superficie
4. Determinación del régimen jurídico del suelo

### Unidad didáctica 7.

#### La institución del registro de la propiedad en el ámbito urbanístico

---

1. Estructura del Registro de la Propiedad
2. Títulos inscribibles y anotaciones en el Registro de la Propiedad
3. Exigencias para los títulos inscribibles
4. Sujetos solicitantes de inscripción
5. Fundamentos de funcionamiento del Registro
6. Proceso de inscripción
7. Repercusiones de la inscripción en Registro de la Propiedad
8. Gestión de la certificación administrativa
9. Disposiciones normativas aplicables en materia registral

# Módulo 4.

## Introducción al mercado inmobiliario y financiero

### Unidad didáctica 1.

#### Conceptos económicos básicos

---

1. Economía
2. Problemas fundamentales en un sistema económico
3. Mercado y precios: leyes de oferta y demanda

### Unidad didáctica 2.

#### 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 3.

#### Técnicas de prospección y localización de inmuebles

---

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

### Unidad didáctica 4.

#### Auge y crisis del sector inmobiliario reciente

---

1. Sector inmobiliario reciente
2. Crisis financiera y el sector inmobiliario Antecedentes
3. Evolución del mercado inmobiliario
4. Financiación inmobiliaria en Europa
5. Auges inmobiliarios en España: análisis comparativo
6. Intervención pública en el mercado inmobiliario Español
7. Consideraciones sobre la política de vivienda en España: eficiencia y equidad

### Unidad didáctica 5.

#### El sistema financiero

---

1. Conceptos básicos
2. Elementos del sistema financiero
3. Estructura del sistema financiero
4. La financiación pública

### Unidad didáctica 6.

#### Planificación financiera

---

1. Introducción
2. Plan de inversiones y financiación a largo plazo
3. Balances de situación previsionales a largo plazo
4. Cuentas de resultados previsionales a largo plazo
5. Presupuesto de tesorería a largo plazo

### Unidad didáctica 7.

#### El mercado de capitales

---

1. Concepto y características generales
2. Comisión nacional del mercado de valores
3. El mercado primario de valores
4. Los mercados secundarios de valores
5. Las bolsas de valores

## Unidad didáctica 8.

### 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 5.

### Regimen fiscal de las inmobiliarias

#### Unidad didáctica 1.

##### Fiscalidad de las operaciones inmobiliarias

---

1. Introducción a la fiscalidad de las operaciones inmobiliarias
2. Planteamiento Urbanístico Operaciones Inmobiliarias
3. Imposición Directa
4. Imposición Indirecta
5. Imposición Local

#### 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. Rendimientos del Trabajo
3. Rendimientos de capital inmobiliario
4. Imputación de Rentas Inmobiliarias
5. Rendimientos de actividades económicas
6. Ganancias y pérdidas patrimoniales
7. Vivienda: incentivos fiscales
8. Ejercicios resueltos: Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas

### Unidad didáctica 3.

#### Imposición directa impuesto sobre patrimonio

---

1. Cuestiones generales sobre el impuesto sobre el patrimonio
2. Titularidad de los elementos patrimoniales
3. Operaciones inmobiliarias en el Impuesto de Patrimonio
4. Liquidación y gestión del impuesto sobre el Patrimonio a efectos
5. Ejercicios resueltos: Impuesto sobre el Patrimonio

### Unidad didáctica 4.

#### Imposición directa impuesto sobre sucesiones y donaciones

---

1. Aproximación al Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
2. Ámbito territorial del impuesto
3. Determinación de la base imponible (Valoración de inmuebles)
4. Reducciones estatales y autonómicas
5. Tarifas y coeficiente multiplicador
6. Deducciones y bonificaciones
7. Ejercicios resueltos: Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones

### Unidad didáctica 5.

#### Imposición directa impuesto sobre sociedades

---

1. Introducción al Impuesto sobre Sociedades
2. Operaciones inmobiliarias a efectos del impuesto sobre sociedades
3. Liquidación del Impuesto
4. Ejercicios resueltos: Impuesto sobre Sociedades

### Unidad didáctica 6.

#### Imposición directa impuesto sobre la renta de no residentes

---

1. Introducción al IRNR
2. Sujeto pasivo del Impuesto sobre la Renta de No Residentes
3. Operaciones Inmobiliarias gravadas por el Impuesto sobre la Renta de No Residentes
4. Reglas de Localización del Impuesto sobre la Renta de No Residentes
5. 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. Exención en las operaciones inmobiliarias
3. Tipo Impositivo
4. Regla de la Prorrata
5. Regularización de bienes de inversión (Prorrata)
6. Autoconsumo de bienes de inversión
7. Ejercicios resueltos: Impuesto sobre el Valor Añadido

### Unidad didáctica 8.

#### Imposición indirecta impuesto sobre transmisiones patrimoniales onerosas y actos jurídicos documentados

---

1. Características generales sobre ITP y AJD
2. Transmisiones Patrimoniales Onerosas
3. Operaciones Societarias
4. Actos Jurídicos Documentados
5. Ejercicios resueltos: Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas y Actos Jurídicos Documentados

### Unidad didáctica 1.

#### Aspectos introductorios sobre la gestión financiera de la empresa inmobiliaria

---

1. Aspectos introductorios a la financiación de la empresa
2. Aspectos fundamentales de la financiación propia
3. Conceptualización de los diferentes sistemas de amortización
4. Aspectos fundamentales de la financiación ajena

### Unidad didáctica 2.

#### Desarrollo de la financiación propia

---

1. Determinación del capital
2. Establecimiento de las reservas
3. Determinación de la amortización en la financiación propia
4. Gestión de las subvenciones

### Unidad didáctica 3.

#### Desarrollo de la financiación ajena

---

1. Aspectos introductorios a la financiación ajena
2. Identificación de la financiación a corto plazo
3. Determinación de la financiación a medio plazo y a largo plazo
4. Gestión de la garantía de las certificaciones de obra

### Unidad didáctica 4.

#### Fundamento contable de los títulos valores

---

1. Aspectos introductorios a los títulos valores
2. Concepción de las letras de cambio
3. Concepción jurídica del cheque
4. Concepción jurídica del pagaré

### Unidad didáctica 5.

#### Medios de pago alternativos

---

1. Determinación de las transferencias bancarias
2. Gestión del recibo bancario
3. Gestión de la tarjeta bancaria

### Unidad didáctica 6.

#### Fuentes de financiación alternativas

---

1. Aspectos esenciales de la Sociedad de Garantías Recíprocas
2. Fundamentación contable del capital de riesgo y las sociedades de inversión
3. Gestión del préstamo participativo
4. Concepción económica de los Business Angels (BA)

### Unidad didáctica 7.

#### Gestión y realización de la planificación financiera e inversión

---

1. Gestión de la planificación financiera

### Unidad didáctica 1.

#### Planes sectoriales de empresas constructoras e inmobiliaria

---

1. Normalización contable y planes sectoriales
2. Diferencia entre empresa constructora y empresa inmobiliaria
3. Regulación contable
4. Marco conceptual del Plan General Contable

### Unidad didáctica 2.

#### Repaso a las normas de valoración 8 y 10 del pgc

---

1. Albaranes y anticipos
2. Norma 8. Arrendamiento financiero
3. Norma 10. Existencias

### Unidad didáctica 3.

#### Repaso a las normas 14 y 15 del pgc

---

1. Norma 14. Ingresos por prestación de servicios
2. Norma 15. Provisiones y contingencias

### Unidad didáctica 4.

#### Contabilidad de empresas constructoras i

---

1. Ámbito de aplicación
2. Cuadro de Cuentas en las Empresas Constructoras
3. Problemas contables específicos de las Empresas Constructoras
4. Normas de valoración en las Empresas Constructoras
5. Ingresos por ventas. Imputación de ingresos por obra ejecutada (Norma 18)
6. Obras realizadas por encargo y con contrato
7. Caso práctico resuelto. Determinación de ingresos
8. Obras realizadas sin existencia de contrato
9. Certificación de obra y factura

### Unidad didáctica 5.

#### Contabilidad de las empresas constructoras ii

---

1. Operaciones específicas en empresas constructoras
2. Operaciones con subcontratistas
3. Contabilidad de las UTES
4. Las Cuentas Anuales en las Empresas Constructoras
5. Caso práctico resuelto. Actividad de una Sociedad Constructora

### Unidad didáctica 6.

#### Contabilidad de gestión de las empresas constructoras

---

1. El proyecto de obra
2. El presupuesto de obra
3. Estudio de las clases de costes en las empresas constructoras
4. Valoración de costes
5. Imputación de ingresos en la empresa constructora

### Unidad didáctica 7.

#### Contabilidad de las empresas inmobiliarias i

---

1. Ámbito de aplicación
2. Cuadro de cuentas
3. Problemas contable específicos de las empresas inmobiliarias
4. Normas de valoración de las empresas inmobiliarias
5. Contabilidad de los ingresos

## Unidad didáctica 8.

### Contabilidad de las empresas inmobiliarias ii

---

1. Tratamiento contable de las existencias en las Empresas Inmobiliarias
2. Valoración de terrenos adquiridos a cambio de construcciones futuras
3. Casos prácticos resueltos. Entregas de terrenos
4. Traspasos de elementos entre inmovilizado y existencias
5. Actividad inmobiliaria y constructora conjuntas
6. Préstamos hipotecarios subrogables
7. Derechos de superficie y retracto
8. Las Cuentas Anuales en las Inmobiliarias

## Módulo 8.

### Marketing y comercialización de la promoción inmobiliaria

#### Unidad didáctica 1.

##### 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 opción optimizada - estudios alternativos

#### Unidad didáctica 2.

##### Marketing y comercialización

---

1. Marketing y Comercialización

#### Unidad didáctica 3.

##### 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. Nociones generales del contrato de compraventa
5. El derecho inmobiliario registral
6. El registro de la propiedad
7. Los derechos reales de garantía: la hipoteca

## Unidad didáctica 4.

### Código deontológico para profesionales inmobiliarios

---

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

## Unidad didáctica 5.

### 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 9.

## Marketing digital inmobiliario

### Unidad didáctica 1.

#### Conceptualización del marketing digital

---

1. Introducción
2. Marketing electrónico o Marketing Digital
3. Funciones y objetivos del Marketing Digital
4. Ventajas del Marketing Digital
5. Características de Internet como medio del Marketing Digital

### Unidad didáctica 2.

#### Formas del marketing en internet

---

1. Las 4F's del Marketing Online: Flujo, funcionalidad, feedback y fidelización
2. Tipos de Marketing Online
3. El marketing como medio para conseguir unos objetivos

### Unidad didáctica 3.

#### Investigación comercial en marketing digital

---

1. Marketing digital vs. Marketing tradicional: ventajas y características
2. Investigación comercial en marketing digital: recoger información
3. Integración de Internet en la Estrategia de Marketing
4. Estrategia de marketing digital
5. Estrategia de Marketing Online

## Unidad didáctica 4.

### Marketing y comunicación en el sector inmobiliario

---

1. Conceptos básicos de marketing aplicados a la comercialización inmobiliaria
2. El plan de marketing
3. El plan de medios y comunicación
4. Las acciones comerciales en el sector inmobiliario
5. Las campañas publicitarias periódicas o puntuales
6. Marketing directo
7. Telemarketing y gestión de relaciones con clientes (CRM)

## Unidad didáctica 5.

### Organización de la promoción comercial inmobiliaria

---

1. Los puntos de venta de inmuebles.
2. Líneas de producto y estrategias de posicionamiento.
3. El proceso de decisión de compra.
4. Información gráfica de los productos inmuebles.
5. Documentación de la promoción comercial de inmuebles.

## Unidad didáctica 6.

### Medios y soportes de promoción comercial inmobiliaria

---

1. El diseño del mensaje comercial.
2. Medios e instrumentos de promoción.
3. Soportes de promoción inmobiliaria:

## Unidad didáctica 7.

### La venta de bienes inmobiliarios

---

1. Definición de la venta personal inmobiliaria
2. Características de la venta inmobiliaria
3. La venta de bienes de consumo vs las ventas de alto precio y riesgo
4. Las características del cliente y el proceso de decisión del cliente

# Módulo 10.

## Due diligence financiera en la adquisición de empresas

### Unidad didáctica 1.

#### Adquisición y venta de empresas

---

1. Valoración de la oportunidad
2. Tipos de inversores
3. Métodos de valoración de inversiones
4. Viabilidad económica de una operación de adquisición y venta de empresas

### Unidad didáctica 2.

#### Procesos en la adquisición de empresas

---

1. Introducción a los procesos de adquisición de empresas
2. Tipología de operaciones

### Unidad didáctica 3.

#### Fase preliminar

---

1. Información básica de la operación
2. Acuerdo de confidencialidad
3. Negociaciones previas
4. Acuerdo de intenciones

### Unidad didáctica 4.

#### Diseño de una due diligence financiera

---

1. Finalidad de la Due Diligence
2. Determinación de las principales áreas de análisis
3. Verificación y contraste de la información recibida
4. El informe de la Due Diligence
5. Calificación de contingencias de la operación

## Unidad didáctica 5.

### Ejecución de la due diligence

---

1. Análisis de la cuenta de resultados
2. Análisis del balance
3. Análisis del Cash Flow
4. Análisis del Plan de Negocio

## Unidad didáctica 6.

### Cierre de la operación

---

1. El contrato de compraventa
2. El cierre de la operación

# Módulo 11.

## Fusiones y adquisiciones

### Unidad didáctica 1.

#### Modificaciones estructurales en las sociedades

---

1. Normativa de referencia
2. Transformación de la sociedad
3. Adquisiciones y fusiones empresariales
4. Escisiones y cesiones
5. Management buy out & management buy in

### Unidad didáctica 2.

#### Reestructuración empresarial transnacional

---

1. La Reestructuración Empresarial
2. Fusiones intraeuropeas
3. Factores de índole fiscal que deben considerarse en las operaciones transfronterizas
4. Tipos básicos de transacciones que pueden encontrarse desde la perspectiva práctica tributaria española
5. Otras operaciones: traslado de la sede social y Traslado de órgano de gobierno
6. Reestructuración con terceros países

### Unidad didáctica 3.

#### Conceptos básicos de contabilidad de sociedades

---

1. Contabilidad de sociedades. Contextualización
2. Aspectos Generales de la Sociedad Anónima
3. La acción como eje fundamental de la Sociedad Anónima
4. El patrimonio neto

### Unidad didáctica 4.

#### Constitución de sociedades

---

1. Introducción y Aspectos legales
2. Procedimientos de fundación
3. Problemática contable de los gastos de constitución
4. Aportaciones no dinerarias
5. Accionistas morosos

### Unidad didáctica 5.

#### Ampliaciones de capital

---

1. Ampliaciones de Capital: Aproximación
2. Aspectos legales
3. Tratamiento de la prima de emisión y derechos de suscripción preferentes
4. Procedimientos de ampliación de capital
5. Ampliación de capital en otras empresas
6. Videotutorial: repaso a las distintas formas de aumentos de capital

### Unidad didáctica 6.

#### Reducciones de capital

---

1. Reducciones de Capital: Aproximación
2. Aspectos legales
3. Procedimientos de reducción de capital
4. Reducción de capital de otras sociedades
5. Videotutorial: repaso a las distintas formas de reducción de capital

### Unidad didáctica 7.

#### Disolución de la sociedad anónima

---

1. Aspectos legales y causas de liquidación
2. Periodo de liquidación
3. Reflejo contable del proceso disolutorio
4. Transformación de la Sociedad
5. Video tutorial: caso práctico resuelto disolución de sociedades

### Unidad didáctica 8.

#### Fusión de sociedades combinaciones de negocios

---

1. Fusión de sociedades. Combinaciones de negocios: Introducción y aspectos legales
2. Aspectos contables de la fusión de sociedades
3. Apuntes contables de la absorbente y la absorbida
4. Video tutorial Caso práctico resuelto fusión de sociedades

Módulo 10.  
**Proyecto final de máster**

# metodología de aprendizaje

La configuración del modelo pedagógico por el que apuesta INESEM, requiere del uso de herramientas que favorezcan la colaboración y divulgación de ideas, opiniones y la creación de redes de conocimiento más colaborativo y social donde los alumnos complementan la formación recibida a través de los canales formales establecidos.



Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno comienza su andadura en INESEM Business School a través de un campus virtual diseñado exclusivamente para desarrollar el itinerario formativo con el objetivo de mejorar su perfil profesional. El alumno debe avanzar de manera autónoma a lo largo de las diferentes unidades didácticas así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes.

El equipo docente y un tutor especializado harán un *seguimiento exhaustivo*, evaluando todos los progresos del alumno así como estableciendo una línea abierta para la resolución de consultas.

Nuestro sistema de aprendizaje se fundamenta en *cinco pilares* que facilitan el estudio y el desarrollo de competencias y aptitudes de nuestros alumnos a través de los siguientes entornos:

## Secretaría

Sistema que comunica al alumno directamente con nuestro asistente virtual permitiendo realizar un seguimiento personal de todos sus trámites administrativos.

## Campus Virtual

Entorno Personal de Aprendizaje que permite gestionar al alumno su itinerario formativo, accediendo a multitud de recursos complementarios que enriquecen el proceso formativo así como la interiorización de conocimientos gracias a una formación práctica, social y colaborativa.

## Revista Digital

Espacio de actualidad donde encontrar publicaciones relacionadas con su área de formación. Un excelente grupo de colaboradores y redactores, tanto internos como externos, que aportan una dosis de su conocimiento y experiencia a esta red colaborativa de información.

## Webinars

Píldoras formativas mediante el formato audiovisual para complementar los itinerarios formativos y una práctica que acerca a nuestros alumnos a la realidad empresarial.

## Comunidad

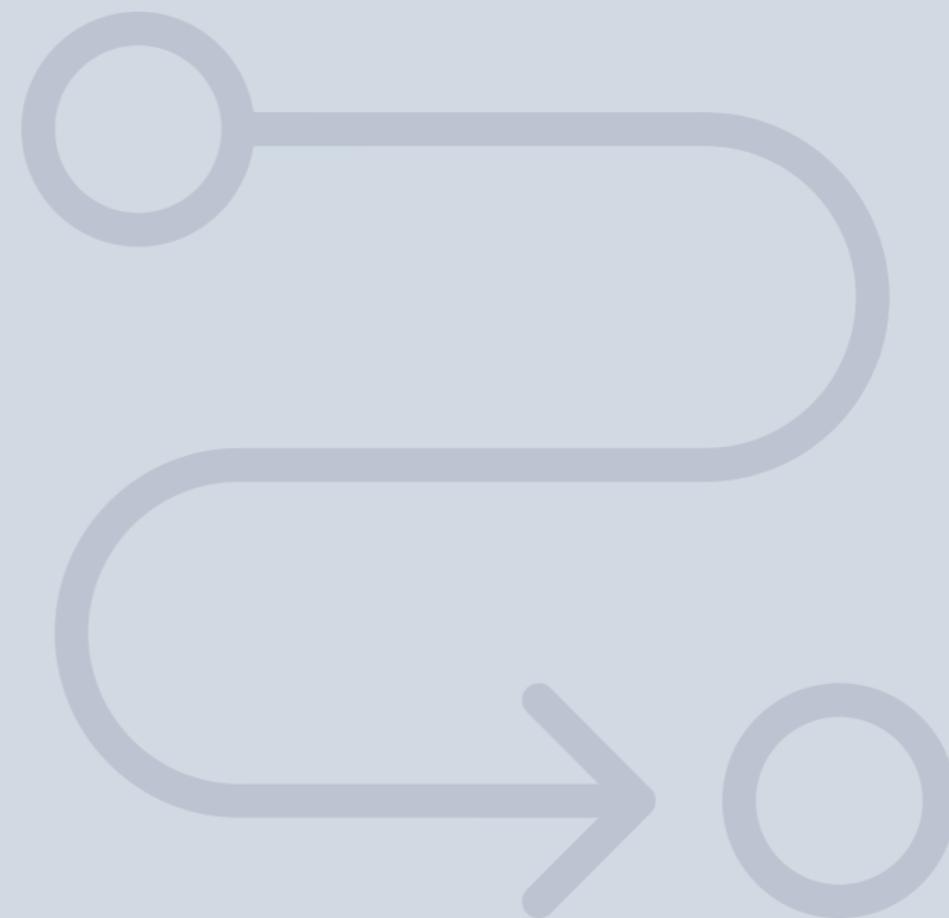
Espacio de encuentro que permite el contacto de alumnos del mismo campo para la creación de vínculos profesionales. Un punto de intercambio de información, sugerencias y experiencias de miles de usuarios.





## SERVICIO DE **Orientación** de Carrera

Nuestro objetivo es el asesoramiento para el desarrollo de tu carrera profesional. Pretendemos capacitar a nuestros alumnos para su adecuada adaptación al mercado de trabajo facilitándole su integración en el mismo. Somos el aliado ideal para tu crecimiento profesional, aportando las capacidades necesarias con las que afrontar los desafíos que se presenten en tu vida laboral y alcanzar el éxito profesional. Gracias a nuestro Departamento de Orientación de Carrera se gestionan más de 500 convenios con empresas, lo que nos permite contar con una plataforma propia de empleo que avala la continuidad de la formación y donde cada día surgen nuevas oportunidades de empleo. Nuestra bolsa de empleo te abre las puertas hacia tu futuro laboral.



# Financiación y becas

En INESEM

Ofrecemos a nuestros alumnos facilidades económicas y financieras para la realización del pago de matrículas,

todo ello  
**100%**  
sin intereses.

INESEM continúa ampliando su programa de becas para acercar y posibilitar el aprendizaje continuo al máximo número de personas. Con el fin de adaptarnos a las necesidades de todos los perfiles que componen nuestro alumnado.



20%

**Beca desempleo**

Para los que atraviesen un periodo de inactividad laboral y decidan que es el momento idóneo para invertir en la mejora de sus posibilidades futuras.

15%

**Beca emprende**

Nuestra apuesta por el fomento del emprendimiento y capacitación de los profesionales que se han aventurado en su propia iniciativa empresarial.

10%

**Beca alumnos**

Como premio a la fidelidad y confianza de los alumnos en el método INESEM, ofrecemos una beca a todos aquellos que hayan cursado alguna de nuestras acciones formativas en el pasado.

# Curso

Executive Master en Real Estate Management

*Impulsamos tu carrera profesional*



**INESEM**  
BUSINESS SCHOOL

[www.inesem.es](http://www.inesem.es)



958 05 02 05 [formacion@inesem.es](mailto:formacion@inesem.es)

Gestionamos acuerdos con más de 2000 empresas y tramitamos más de 500 ofertas profesionales al año.

Facilitamos la incorporación y el desarrollo de los alumnos en el mercado laboral a lo largo de toda su carrera profesional.