INESEM

BUSINESS SCHOOL

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

+ Información Gratis

titulación de formación continua bonificada expedida por el instituto europeo de estudios empresariales

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

duración total: 450 horas ***horas teleformación:*** 225 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

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

Todos aquellos trabajadores y profesionales en activo que deseen adquirir o perfeccionar sus conocimientos técnicos en este área.

objetivos

- Adquirir los conocimientos necesarios para el desarrollo profesional y técnico como agente inmobiliario.
- Diferenciar las distintas técnicas de valoración y tasación inmobiliaria.
- Conseguir las técnicas adecuadas para poder asesorar al cliente en cualquier tipo de contrato inmobiliario.
- Conocer los diferentes impuestos que afectan, tanto de forma directa como indirecta, a las operaciones inmobiliarias.
- Aprender a prospectar el mercado inmobiliario teniendo en cuenta la información necesaria a recopilar.
- Atender a las distintas técnicas de contacto con los propietarios de los inmuebles prospectados.

para qué te prepara

Con esta formación obtendrás los conocimientos necesarios para el desarrollo de la actividad inmobiliaria no solo desde el punto de vista comercial como profesional inmobiliario, con conocimiento especializado en gestión de ventas y arrendamiento de inmuebles, sino también como experto en tasaciones inmobiliarias y asesor fiscal de la operación inmobiliaria gravada con distintos tributos tanto directos como indirectos.

salidas laborales

Con esta formación podrás dedicarte a la profesión de agente inmobiliario, ya sea por cuenta propia o ajena, con especial dedicación al ámbito de captación del cliente inmobiliario, que a la vez requerirá de un correcto asesoramiento en las responsabilidades tributarias nacidas de las distintas operaciones inmobiliarias como puede ser una compraventa o una donación.

titulación

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por parte de INESEM vía correo postal, la Titulación Oficial que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Esta titulación incluirá el nombre del curso/máster, la duración del mismo, el nombre y DNI del alumno, el nivel de aprovechamiento que acredita que el alumno superó las pruebas propuestas, las firmas del profesor y Director del centro, y los sellos de la instituciones que avalan la formación recibida (Instituto Europeo de Estudios Empresariales).

INSTITUTO EUROPEO DE ESTUDIOS EMPRESARIALES

como centro de Formación acreditado para la impartición a nivel nacional de formación
EXPIDE LA SIGUIENTE TITULACIÓN

NOMBRE DEL ALUMNO/A

con D.N.I. XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

Nombre de la Acción Formativa

de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación INESEM en la convocatoria de XXXX
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXXX- XXXX-XXXX-XXXXXX

Con una calificación de SOBRESALIENTE

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

La direccion General — Firma del alumno/a

MARIA MORENO HIDALGO — Sello — NOMBRE DEL ALUMNO/A

forma de bonificación

- Mediante descuento directo en el TC1, a cargo de los seguros sociales que la empresa paga cada mes a la Seguridad Social.

metodología

El alumno comienza su andadura en INESEM a través del Campus Virtual. Con nuestra metodología de aprendizaje online, el alumno debe avanzar a lo largo de las unidades didácticas del itinerario formativo, así como realizar las actividades y autoevaluaciones correspondientes. Al final del itinerario, el alumno se encontrará con el examen final, debiendo contestar correctamente un mínimo del 75% de las cuestiones planteadas para poder obtener el título.

Nuestro 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.

El alumno dispone de un espacio donde gestionar todos sus trámites administrativos, la Secretaría Virtual, y de un lugar de encuentro, Comunidad INESEM, donde fomentar su proceso de aprendizaje que enriquecerá su desarrollo profesional.

materiales didácticos

- Manual teórico 'Fiscalidad de las Operaciones Inmobiliarias'
- Manual teórico 'Tasaciones Inmobiliarias'
- Manual teórico 'Experto en Gestión de Ventas y Arrendamiento de Inmuebles'
- Manual teórico 'Gestión Inmobiliaria y Comercialización de la Promoción Inmobiliaria'
- Manual teórico 'Técnicas de Captación e Intermediación Inmobiliaria'

profesorado y servicio de tutorías

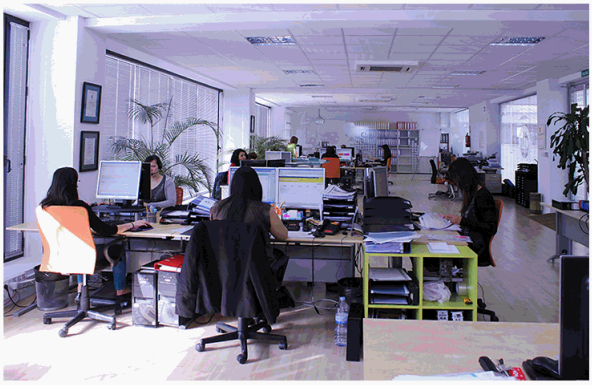
Nuestro equipo docente estará a su disposición para resolver cualquier consulta o ampliación de contenido que pueda necesitar relacionado con el curso. Podrá ponerse en contacto con nosotros a través de la propia plataforma o Chat, Email o Teléfono, en el horario que aparece en un documento denominado “Guía del Alumno” entregado junto al resto de materiales de estudio. Contamos con una extensa plantilla de profesores especializados en las distintas áreas formativas, con una amplia experiencia en el ámbito docente.

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas, así como solicitar información complementaria, fuentes bibliográficas y asesoramiento profesional. Podrá hacerlo de las siguientes formas:

- **Por e-mail**: El alumno podrá enviar sus dudas y consultas a cualquier hora y obtendrá respuesta en un plazo máximo de 48 horas.

- **Por teléfono**: Existe un horario para las tutorías telefónicas, dentro del cual el alumno podrá hablar directamente con su tutor.

- **A través del Campus Virtual**: El alumno/a puede contactar y enviar sus consultas a través del mismo, pudiendo tener acceso a Secretaría, agilizando cualquier proceso administrativo así como disponer de toda su documentación



plazo de finalización

El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá de la misma duración del curso. Existe por tanto un calendario formativo con una fecha de inicio y una fecha de fin.

campus virtual online

especialmente dirigido a los alumnos matriculados en cursos de modalidad online, el campus virtual de inesem ofrece contenidos multimedia de alta calidad y ejercicios interactivos.

comunidad

servicio gratuito que permitirá al alumno formar parte de una extensa comunidad virtual que ya disfruta de múltiples ventajas: becas, descuentos y promociones en formación, viajes al extranjero para aprender idiomas...

revista digital

el alumno podrá descargar artículos sobre e-learning, publicaciones sobre formación a distancia, artículos de opinión, noticias sobre convocatorias de oposiciones, concursos públicos de la administración, ferias sobre formación, etc.

secretaría

Este sistema comunica al alumno directamente con nuestros asistentes, agilizando todo el proceso de matriculación, envío de documentación y solución de cualquier incidencia.

Además, a través de nuestro gestor documental, el alumno puede disponer de todos sus documentos, controlar las fechas de envío, finalización de sus acciones formativas y todo lo relacionado con la parte administrativa de sus cursos, teniendo la posibilidad de realizar un seguimiento personal de todos sus trámites con INESEM

+ Información Gratis

programa formativo

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.

+ Información Gratis

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.

+ Información Gratis

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

+ Información Gratis

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

+ Información Gratis

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
    1.- Video-tutorial: 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
    1.- Video-tutorial: Aspectos formales y estructura del informe y certificado de tasación
    2.- Características del informe o certificado de tasación
    3.- Protección de datos de carácter personal
    4.- El certificado de valoración de las sociedades de tasación
4.Régimen de responsabilidad del tasador

UNIDAD DIDÁCTICA 8. INFORME DE TASACIÓN DEL INMUEBLE

1.Tipos de informes de tasación
    1.- Testigos
    2.- Cálculo del valor de tasación: herramientas de cálculo informático
2.Estructura del informe de tasación del precio de un inmueble
    1.- Video - Tutorial: Estructura del informe de tasación
3.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
    1.- Obligado tributario
    2.- Sujeto pasivo
    3.- Responsabilidad tributario
    4.- Hecho imponible
    5.- Base imponible. Método de estimación directa, objetiva e indirecta
    6.- Tipo impositivo
    7.- Cuota tributaria
    8.- Impreso declarativo
2.Planteamiento Urbanístico. Operaciones Inmobiliarias
3.Imposición Directa
    1.- Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
    2.- Impuesto sobre el Patrimonio
    3.- Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones
    4.- Impuesto sobre Sociedades
4.Imposición Indirecta
    1.- Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos jurídicos Documentados
    2.- Impuesto sobre el Valor Añadido
5.Imposición Local
    1.- Impuesto sobre Bienes Inmuebles
    2.- Impuesto sobre actividades Económicas
    3.- Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana

4.- 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
- 1.- Operaciones inmobiliarias en el IRPF

2.Rendimientos del Trabajo
- 1.- Vivienda arrendada por la empresa y cedida al empleado para su uso
- 2.- Vivienda propiedad de la empresa y cedida al empleado para su uso

3.Rendimientos de capital inmobiliario
- 1.- Delimitación y estimación de los rendimientos íntegros de capital inmobiliario
- 2.- Gastos deducibles
- 3.- Gastos no deducibles
- 4.- Rendimiento Neto Reducido
- 5.- Arrendamiento de inmuebles con parentesco entre arrendador y arrendatario
- 6.- Ejercicio resuelto: rendimientos del capital inmobiliario

4.Imputación de Rentas Inmobiliarias

5.Rendimientos de actividades económicas

6.Ganancias y pérdidas patrimoniales
- 1.- Ganancias y pérdidas patrimoniales en transmisiones onerosas
- 2.- Ganancias y patrimoniales en las transmisiones lucrativas inter vivos

7.Vivienda: incentivos fiscales
- 1.- Rendimientos de capital inmobiliario
- 2.- Ganancias patrimoniales: exención por reinversión en supuestos de transmisión de la vivienda habitual

8.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
- 1.- Naturaleza
- 2.- Principales funciones del impuesto
- 3.- Ámbito de aplicación
- 4.- Devengo del impuesto
- 5.- Sujetos pasivos
- 6.- Obligación de nombrar a un representante
- 7.- Convenios y tratados internacionales
- 8.- Exenciones

2.Titularidad de los elementos patrimoniales

3.Operaciones inmobiliarias en el Impuesto de Patrimonio
- 1.- Valoración de Inmuebles a efectos del Impuesto sobre el Patrimonio
- 2.- Valoración de inmuebles afectos a actividades económicas
- 3.- Valoración del derecho real de usufructo y de nuda propiedad

4.Liquidación y gestión del impuesto sobre el Patrimonio a efectos
- 1.- Base liquidable
- 2.- Cuota integra
- 3.- Cuota liquida
- 4.- Presentación de la declaración

5.Ejercicios resueltos: Impuesto sobre el Patrimonio

UNIDAD DIDÁCTICA 4. IMPOSICIÓN DIRECTA. IMPUESTO SOBRE SOCIEDADES

1.Introducción al Impuesto sobre Sociedades
- 1.- Regulación
- 2.- Naturaleza
- 3.- Ámbito de aplicación espacial
- 4.- Hecho imponible
- 5.- Contribuyentes

+ Información Gratis

6.- Periodo impositivo
7.- Devengo del impuesto
2.Operaciones inmobiliarias a efectos del impuesto sobre sociedades
1.- Entidades dedicadas al arrendamiento de viviendas
2.- Reglas de valoración de la transmisión de inmuebles
3.- Amortización de inmuebles
4.- Perdidas por deterioro de valor del inmovilizado material, inversiones inmobiliarias e inmovilizado intangible
3.Liquidación del Impuesto
4.Ejercicios resueltos: Impuesto sobre Sociedades

UNIDAD DIDÁCTICA 5. IMPOSICIÓN DIRECTA. IMPUESTO SOBRE SUCESIONES Y DONACIONES

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

UNIDAD DIDÁCTICA 6. IMPOSICIÓN DIRECTA. IMPUESTO SOBRE LA RENTA DE NO RESIDENTES

1.Introducción al IRNR
1.- Regulación
2.- Naturaleza, objeto y ámbito de aplicación
3.- Hecho imponible
4.- Base imponible
5.- Cuota tributaria
6.- Devengo
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
1.- Rentas obtenidas con establecimiento permanente
2.- Rentas obtenidas sin establecimiento permanente
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
1.- Condición de empresario o profesional en las operaciones inmobiliarias
2.- Delimitación con el concepto de transmisiones patrimoniales onerosas del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados
3.- Devengo en las operaciones inmobiliarias
2.Exención en las operaciones inmobiliarias
1.- Disposiciones generales
2.- Exenciones inmobiliarias

+ Información Gratis

3.Tipo Impositivo
- 1.- Tipo general
- 2.- Tipo reducido
- 3.- Tipo superreducido

4.Regla de la Prorrata
- 1.- Reglas generales
- 2.- Nacimiento, alcance y ejercicio del derecho a deducir
- 3.- Condiciones para ejercer el derecho a deducir: requisitos subjetivos y formales
- 4.- Exclusión y límites al derecho a la deducción
- 5.- Caducidad del derecho a deducir
- 6.- Reglas especiales: prorrata

5.Regularización de bienes de inversión (Prorrata)

6.Autoconsumo de bienes de inversión
- 1.- Autoconsumo de bienes
- 2.- Autoconsumo interno: afectación de bienes de circulante como bienes de inversión
- 3.- Autoconsumo interno y regla de prorrata

7.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
- 1.- Régimen jurídico aplicable
- 2.- Naturaleza y características
- 3.- Modalidades
- 4.- Sistemas de compatibilidades e incompatibilidades
- 5.- Principios
- 6.- Ámbito de aplicación

2.Transmisiones Patrimoniales Onerosas
- 1.- Hecho imponible
- 2.- Operaciones sujetas
- 3.- Operaciones no sujetas
- 4.- Sujeto pasivo
- 5.- Base imponible
- 6.- Tipo de gravamen
- 7.- Operaciones más usuales

3.Operaciones Societarias
- 1.- Cuestiones generales
- 2.- Compatibilidad con otras modalidades del impuesto
- 3.- Operaciones sujetas en relación a las operaciones inmobiliarias
- 4.- Base imponible y Tipo de gravamen

4.Actos Jurídicos Documentados
- 1.- Hecho imponible
- 2.- Base imponible y base liquidable
- 3.- Tipo de gravamen
- 4.- Operaciones más usuales

5.Ejercicios resueltos: Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas y Actos Jurídicos Documentados

+ Información Gratis