



INESEM

BUSINESS SCHOOL

Curso Experto Asesor Inmobiliario + Titulación Universitaria

+ Información Gratis

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

Curso Experto Asesor Inmobiliario + Titulación Universitaria

duración total: 450 horas

horas teleformación: 225 horas

precio: 0 € *

modalidad: Online

* hasta 100 % bonificable para trabajadores.

descripción

Los profesionales del sector inmobiliario requieren cumplir con una serie de conocimientos de carácter obligatorio, en relación con los servicios de prestamista, asesoramiento e intermediación del crédito inmobiliario, teniendo en cuenta la Ley 5/2019 reguladora de los contratos de crédito inmobiliario.

La presente formación tiene por finalidad el proporcionar al alumno los conocimientos y competencias requeridas 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

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

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.

para qué te prepara

Este curso experto Asesor Inmobiliario pretender la 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 financiero como fiscal, atendiendo a supuestos teórico-prácticos a resolver por el alumno.

salidas laborales

- Experto en asesoramiento inmobiliario
- Asesor del sector hipotecario y de crédito.
- Abogado en el departamento de operaciones inmobiliarias.
- Asesor fiscal en la tramitación de operaciones inmobiliarias.

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 dirección General


MARIA MORENO HIDALGO

Firma del alumno/a

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 'Intermediación Inmobiliaria: Compraventa y Arrendamiento'
- Manual teórico 'Derecho Bancario'
- Manual teórico 'Asesor de Crédito Inmobiliario e Intermediación Financiera'
- Manual teórico 'Inversión y Gestión Inmobiliaria'



+ Información Gratis

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

programa formativo**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
 - 1.- El contrato de intermediación inmobiliaria
 - 2.- El contrato de mandato
 - 3.- El contrato de arrendamiento de servicios
 - 4.- Contrato de mediación o corretaje
 - 5.- La nota de encargo
- 4.La figura del consumidor
 - 1.- Normativa
 - 2.- Figura del consumidor en el ámbito inmobiliario
- 5.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
 - 1.- Requerimientos
 - 2.- Fianza
 - 3.- Oposición a la colegiación
 - 4.- Situación colegial
 - 5.- Régimen disciplinario
- 5.Aspectos laborales de la profesión
 - 1.- Despliegue de efectos
 - 2.- Garantías ad personam
 - 3.- Organización del trabajo
 - 4.- Grupos profesionales
 - 5.- Jornada, permisos, vacaciones y excedencias
- 6.Características del API
- 7.Estrategias y técnicas para la compraventa
- 8.Marketing
- 9.Código deontológico y de conducta profesional del API
 - 1.- Código Deontológico y de Conducta Profesional del Agente de la Propiedad Inmobiliaria
 - 2.- Código Deontológico Europeo para Profesionales Inmobiliarios
- 10.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
 - 1.- Concepto y caracteres

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

UNIDAD DIDÁCTICA 5. FUNDAMENTOS JURÍDICOS DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS

- 1. La propiedad y el dominio
 - 1.- Concepto y terminología
 - 2.- Clases de Propiedad
 - 3.- Limitaciones del dominio
 - 4.- Modos de adquirir y de perder la propiedad
- 2. Las plazas de garaje
- 3. La propiedad horizontal
 - 1.- Régimen legal
 - 2.- Constitución del régimen de propiedad horizontal
 - 3.- La comunidad de propietarios, órganos, acuerdos de la junta
- 4. El aprovechamiento por turno de bienes de uso turístico
- 5. La ley de ordenación de la edificación
- 6. 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
 - 1.- La finca como objeto del registro
 - 2.- La inmatriculación
 - 3.- Situaciones inscribibles
 - 4.- Títulos inscribibles
 - 5.- Situaciones que ingresan en el registro
 - 6.- Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el registro de la propiedad
- 4. 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
 - 1.- Cesión de derechos
 - 2.- Permuta
 - 3.- Cesión en pago: Dación en pago y Dación para pago
 - 4.- Leasing: arrendamiento financiero
 - 5.- Negocio fiduciario
 - 6.- Aportación de un inmueble a una sociedad
 - 7.- Cesión en posesión de Viviendas de Protección Oficial
- 4. Sujetos de la compraventa
 - 1.- Conceptos previos
 - 2.- Personas físicas

- 3.- Personas jurídicas
- 5.Objeto de la compraventa: el bien inmueble
- 6.Causa de la compraventa inmobiliaria
- 7.Forma y perfección de la compraventa inmobiliaria
- 8.El precio de la compraventa inmobiliaria
- 9.Obligaciones del vendedor
 - 1.- Entrega
 - 2.- Saneamiento
 - 3.- Licencia de primera ocupación
 - 4.- Hipoteca pendiente
 - 5.- Notificaciones relativas a la Propiedad Horizontal
 - 6.- Documentos de obra ejecutada
 - 7.- Certificación de eficiencia energética
- 10.Obligaciones del comprador
 - 1.- El pago del precio
 - 2.- El pago de los intereses
 - 3.- El lugar de entrega
 - 4.- Resolución del contrato
 - 5.- Garantías en el pago: aval, reserva de dominio, pacto comisorio e hipoteca
- 11.Problema de la propiedad en supuestos de doble venta
 - 1.- Inmuebles inscritos en el Registro
 - 2.- Inmuebles no inscritos en el Registro
- 12.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
 - 1.- Contrato de compraventa de bienes inmuebles
 - 2.- Contrato de arras o señal
 - 3.- Contrato de opción de compra
 - 4.- Promesa de compra y venta
 - 5.- Contratos relacionados con la construcción de edificios
- 3.Modelos de precontrato
 - 1.- Contrato privado de compraventa entre particulares con entrega de arras o señal
 - 2.- Contrato privado de compraventa entre particulares con entrega de anticipo del precio sin constituir arras o señal
 - 3.- Contrato de promesa de compraventa
- 4.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

- 1.- Desembolso inicial
- 2.- Gastos
- 3.- Ingresos
- 4.- Cálculo de la rentabilidad inmobiliaria

UNIDAD DIDÁCTICA 3. BIENES INMOBILIARIOS

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

UNIDAD DIDÁCTICA 4. CLIENTES E INVERSORES

1. Clientes e inversores inmobiliarios
 - 1.- Clasificación de clientes
 - 2.- Clasificación de inversores
2. Fondos de inversión inmobiliaria
3. Sociedades de inversión inmobiliaria
4. 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
 - 1.- Método de comparación
 - 2.- Método de coste de reposición
 - 3.- Método residual
 - 4.- 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
 - 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 íntegra
 - 3.- Cuota líquida

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

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
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

MÓDULO 5. DERECHO BANCARIO

UNIDAD DIDÁCTICA 1. FUENTES DE DERECHO DE LA CONTRATACIÓN BANCARIA

1.Fuentes del Derecho Bancario Español

1.- Introducción a las Fuentes del Derecho Bancario Español

2.- Constitución Española

3.- La Ley

4.- La Costumbre

5.- Circulares del Banco de España

6.- Reserva de Ley y Principio de Legalidad en la contratación bancaria

2.Video-tutorial: Fuentes del Derecho Bancario Español

UNIDAD DIDÁCTICA 2. SUJETOS DE LA ACTIVIDAD BANCARIA

1.Partes que intervienen en los contratos bancarios

1.- El cliente

2.- Las Entidades de crédito

3.- Los Bancos

4.- Las Cajas de Ahorros

5.- Las Cooperativas de Crédito

2.Video-tutorial: Sujetos de la actividad bancaria

UNIDAD DIDÁCTICA 3. ANÁLISIS DEL SISTEMA FINANCIERO

1.El Sistema Financiero

1.- Características

2.- Estructura

3.- Evolución

2.Mercados financieros

1.- Funciones

2.- Clasificación

3.- Principales mercados financieros españoles

3.Los intermediarios financieros

1.- Descripción

2.- Funciones

3.- Clasificación: bancarios y no bancarios

4.Activos financieros

1.- Descripción

2.- Funciones

3.- Clasificación

5.Mercado de productos derivados

1.- Descripción

2.- Características

3.- Tipos de mercados de productos derivados: futuros, opciones, swap

6.La Bolsa de Valores

1.- Organización de las bolsas españolas

2.- Sistemas de contratación

3.- Los índices bursátiles

4.- Los intermediarios bursátiles

5.- Clases de operaciones: contado y crédito

6.- Tipo de órdenes

7.El Sistema Europeo de Bancos Centrales

1.- Estructura

2.- Funciones

8.El Sistema Crediticio Español

- 1.- Descripción
- 2.- Estructura
- 3.- El Banco de España: funciones y órganos rectores
- 4.- El coeficiente de solvencia: descripción
- 5.- El coeficiente legal de caja: descripción

9.Comisión Nacional del Mercado de Valores

- 1.- Funciones

10.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

- 1.- Clases de Contratos bancarios de apertura de créditos
- 2.- Características del Contrato
- 3.- Contenido del contrato
- 4.- Extinción y liquidación del contrato

5.Contrato bancario de apertura de crédito documentario

- 1.- Regulación internacional del Crédito Documentario
- 2.- Sujetos
- 3.- Tipos de Créditos Documentarios
- 4.- Modalidades de Créditos Documentarios
- 5.- Fechas principales en los créditos
- 6.- Reserva en los Documentos
- 7.- Confirmación de los Créditos
- 8.- Lugar de pago
- 9.- CESCE

6.Contrato de servicios de cajas de seguridad o de custodia

7.Contrato de Confirming

- 1.- Ventajas
- 2.- Inconvenientes
- 3.- Esquema gráfico

8.Contrato de crédito al consumo

- 1.- Sujetos del Contrato
- 2.- Contratos excluidos
- 3.- Carácter imperativo de las normas
- 4.- Aspectos económicos del Contrato de Crédito al Consumo
- 5.- Información relacionada sobre el Crédito
- 6.- Contenido y Forma del Contrato
- 7.- Desistimiento y Reembolso anticipado

9.Contrato de Descuento

10.Contrato de Factoring

- 1.- Concurrencia directa
- 2.- Costes
- 3.- Ventajas
- 4.- Inconvenientes
- 5.- Esquema gráfico

11.Contrato Forfaiting

- 1.- Tipos de riesgos que cubre el Forfaiting internacional

12.Contrato de Leasing

- 1.- Tipos de leasing

2.- Modalidades en cuanto a la funcionalidad del leasing

13. Contrato de Swap

14. Empréstito

- 1.- Personas que intervienen en el empréstito
- 2.- Terminología
- 3.- Principales derechos económicos de los obligacionistas
- 4.- Problemática de los gastos del emisor de un empréstito
- 5.- Planteamiento inicial del emisor
- 6.- Clasificación de los empréstitos

UNIDAD DIDÁCTICA 5. GARANTÍAS BANCARIAS

1. Créditos y Préstamos

2. La Hipoteca como Derecho Real de Garantía

- 1.- Concepción jurídica de la hipoteca inmobiliaria
- 2.- Sujetos intervinientes en la hipoteca inmobiliaria
- 3.- Constitución del derecho real de garantía de hipoteca
- 4.- El objeto del derecho real de garantía de hipoteca
- 5.- La obligación garantizada de la hipoteca
- 6.- Extinción de derecho real de garantía de hipoteca

3. Las garantías financieras

- 1.- Función y tipos de garantías
- 2.- Fianzas
- 3.- Avaluos bancarios

4. El expediente de financiación de una operación bancaria

- 1.- Documentación exigible
- 2.- Plazos y Procedimiento de resolución
- 3.- Alternativas
- 4.- La preparación de la firma hipotecaria

5. 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

- 1.- Acciones
- 2.- Ventas a crédito
- 3.- Futuros
- 4.- Opciones
- 5.- Warrants

5. Tipos de mercado

- 1.- Mercado de renta fija y mercado de renta variable
- 2.- Mercados no organizados y mercados organizados
- 3.- Mercados primarios y mercados secundarios

6. Fondos de Inversión

- 1.- La Rentabilidad de un Fondo de Inversión
- 2.- El Riesgo de un Fondo de Inversión
- 3.- Tipos de Fondo de Inversión
- 4.- Fondos de Inversión Garantizados
- 5.- Criterios para elegir un Fondo de Inversión
- 6.- Operaciones en Fondos de Inversión
- 7.- Video-tutorial: Fondos de Inversión

7. Otros tipos de instituciones de Inversión Colectiva

- 1.- Fondos de inversión inmobiliaria (FII)

- 2.- Sociedades de Inversión Mobiliaria
 - 3.- Fondos Cotizados
 - 4.- Fondos de Inversión Libre
 - 5.- Fondos de fondos de Inversión Libre (FFIL)
 - 6.- Instituciones de inversión colectiva extranjeras
8. Información para el inversor