



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



inesem
business school

Curso Experto en Distress inmobiliario - Distress en Real Estate





Elige aprender en la escuela
líder en formación online

ÍNDICE

1 | Somos
INESEM

2 | Rankings

3 | Alianzas y
acreditaciones

4 | By EDUCA
EDTECH
Group

5 | Metodología
LXP

6 | Razones por
las que
elegir
Euroinnova

7 | Financiación
y Becas

8 | Métodos de
pago

9 | Programa
Formativo

10 | Temario

11 | Contacto

SOMOS INESEM

INESEM es una **Business School online** especializada con un fuerte sentido transformacional. En un mundo cambiante donde la tecnología se desarrolla a un ritmo vertiginoso nosotros somos activos, evolucionamos y damos respuestas a estas situaciones.

Apostamos por **aplicar la innovación tecnológica a todos los niveles en los que se produce la transmisión de conocimiento**. Formamos a profesionales altamente capacitados para los trabajos más demandados en el mercado laboral; profesionales innovadores, emprendedores, analíticos, con habilidades directivas y con una capacidad de añadir valor, no solo a las empresas en las que estén trabajando, sino también a la sociedad. Y todo esto lo podemos realizar con una base sólida sostenida por nuestros objetivos y valores.

Más de

18

años de
experiencia

Más de

300k

estudiantes
formados

Más de un

90%

tasa de
empleabilidad

Hasta un

100%

de financiación

Hasta un

50%

de los estudiantes
repite

Hasta un

25%

de estudiantes
internacionales

[Ver en la web](#)



Leaders driving change
Elige Inesem



QS, sello de excelencia académica
Inesem: 5 estrellas en educación online

RANKINGS DE INESEM

INESEM Business School ha obtenido reconocimiento tanto a nivel nacional como internacional debido a su firme compromiso con la innovación y el cambio.

Para evaluar su posición en estos rankings, se consideran diversos indicadores que incluyen la percepción online y offline, la excelencia de la institución, su compromiso social, su enfoque en la innovación educativa y el perfil de su personal académico.



[Ver en la web](#)

ALIANZAS Y ACREDITACIONES

Relaciones institucionales



Relaciones internacionales



Accreditaciones y Certificaciones



[Ver en la web](#)

BY EDUCA EDTECH

Inesem es una marca avalada por **EDUCA EDTECH Group**, que está compuesto por un conjunto de experimentadas y reconocidas **instituciones educativas de formación online**. Todas las entidades que lo forman comparten la misión de **democratizar el acceso a la educación** y apuestan por la transferencia de conocimiento, por el desarrollo tecnológico y por la investigación.



ONLINE EDUCATION



Ver en la web



METODOLOGÍA LXP

La metodología **EDUCA LXP** permite una experiencia mejorada de aprendizaje integrando la AI en los procesos de e-learning, a través de modelos predictivos altamente personalizados, derivados del estudio de necesidades detectadas en la interacción del alumnado con sus entornos virtuales.

EDUCA LXP es fruto de la **Transferencia de Resultados de Investigación** de varios proyectos multidisciplinares de I+D+i, con participación de distintas Universidades Internacionales que apuestan por la transferencia de conocimientos, desarrollo tecnológico e investigación.



1. Flexibilidad

Aprendizaje 100% online y flexible, que permite al alumnado estudiar donde, cuando y como quiera.



2. Accesibilidad

Cercanía y comprensión. Democratizando el acceso a la educación trabajando para que todas las personas tengan la oportunidad de seguir formándose.



3. Personalización

Itinerarios formativos individualizados y adaptados a las necesidades de cada estudiante.



4. Acompañamiento / Seguimiento docente

Orientación académica por parte de un equipo docente especialista en su área de conocimiento, que aboga por la calidad educativa adaptando los procesos a las necesidades del mercado laboral.



5. Innovación

Desarrollos tecnológicos en permanente evolución impulsados por la AI mediante Learning Experience Platform.



6. Excelencia educativa

Enfoque didáctico orientado al trabajo por competencias, que favorece un aprendizaje práctico y significativo, garantizando el desarrollo profesional.



Programas
PROPIOS
UNIVERSITARIOS
OFICIALES

RAZONES POR LAS QUE ELEGIR INESEM

1. Nuestra Experiencia

- ✓ Más de **18 años de experiencia.**
- ✓ Más de **300.000 alumnos** ya se han formado en nuestras aulas virtuales
- ✓ Alumnos de los 5 continentes.
- ✓ **25%** de alumnos internacionales.
- ✓ **97%** de satisfacción
- ✓ **100% lo recomiendan.**
- ✓ Más de la mitad ha vuelto a estudiar en Inesem.

2. Nuestro Equipo

En la actualidad, Inesem cuenta con un equipo humano formado por más **400 profesionales**. Nuestro personal se encuentra sólidamente enmarcado en una estructura que facilita la mayor calidad en la atención al alumnado.

3. Nuestra Metodología



100% ONLINE

Estudia cuando y desde donde quieras. Accede al campus virtual desde cualquier dispositivo.



APRENDIZAJE

Pretendemos que los nuevos conocimientos se incorporen de forma sustantiva en la estructura cognitiva



EQUIPO DOCENTE

Inesem cuenta con un equipo de profesionales que harán de tu estudio una experiencia de alta calidad educativa.



NO ESTARÁS SOLO

Acompañamiento por parte del equipo de tutorización durante toda tu experiencia como estudiante

4. Calidad AENOR

- ✓ Somos Agencia de Colaboración N°99000000169 autorizada por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.
- ✓ Se llevan a cabo auditorías externas anuales que garantizan la máxima calidad AENOR.
- ✓ Nuestros procesos de enseñanza están certificados por **AENOR** por la ISO 9001.



5. Somos distribuidores de formación

Como parte de su infraestructura y como muestra de su constante expansión Euroinnova incluye dentro de su organización una **editorial** y una **imprenta digital industrial**.

MÉTODOS DE PAGO

Con la Garantía de:



Fracciona el pago de tu curso en cómodos plazos y sin interéres de forma segura.



Nos adaptamos a todos los métodos de pago internacionales:



y muchos más...



Protección al
Comprador

[Ver en la web](#)

Curso Experto en Distress inmobiliario - Distress en Real Estate



DURACIÓN
750 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPANIAMIENTO
PERSONALIZADO**

Titulación

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."

 **inesem**
business school

INESEM BUSINESS SCHOOL
como centro acreditado para la impartición de acciones formativas
expide el presente título propio

NOMBRE DEL ALUMNO/A
con número de documento XXXXXXXX ha superado los estudios correspondientes de

NOMBRE DEL CURSO
con una duración de XXX horas, perteneciente al Plan de Formación de Inesem Business School.
Y para que surta los efectos pertinentes queda registrado con número de expediente XXX/XXX-XXXX-XXXX.
Con una calificación XXXXXXXXXXXXXXX.

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

NOMBRE ALUMNO/A
Firma del Alumno/a

NOMBRE DE AREA MANAGER
La Dirección Académica

  



Con Estatuto Consultivo, Categoría Especial del Consejo Económico y Social de la UNESCO. Núm. Resolución: 104/02

Ver en la web

Descripción

Las operaciones con bienes inmuebles o bienes raíces son cada vez más complejas y diversas por lo que precisan mayor atención para ser rentables. Hablamos de un mercado muy cambiante que hace que la figura del agente inmobiliario ya no solo sea la del comprador y vendedor de bienes inmuebles, sino que amplie sus horizontes para aprovechar las condiciones que dejó la crisis financiera y enfoque su actividad en la inversión en activos Distress. Nuestro Curso Experto en Distress inmobiliario – Distress en Real Estate pretende abarcar el mercado tradicional de los inmuebles y las inversiones en activos Distress ofreciendo una formación transversal que consigue dar las competencias dentro de la gestión inmobiliaria y garantizar el éxito profesional.

Objetivos

- Estudiar qué son los activos Distress y enfocarlos al mercado inmobiliario.
- Comprender las diferentes técnicas de tasación y valoración inmobiliaria.
- Adquirir las herramientas necesarias 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.

A quién va dirigido

El Curso Experto en Distress inmobiliario – Distress en Real Estate, se dirige a estudiantes y profesionales que quieran trabajar o ya estén desarrollando su carrera profesional dentro del sector inmobiliario de arrendamiento y compraventa de inmuebles, destacando el área de comercio, marketing y tributación de las operaciones inmobiliarias.

Para qué te prepara

La formación que te proporciona el Curso Experto en Distress inmobiliario – Distress en Real Estate te va a preparar para poder desarrollar 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 especialista en tasaciones inmobiliarias y asesoría fiscal de la operación inmobiliaria gravada.

Salidas laborales

El enfoque laboral que busca el Curso Experto en Distress inmobiliario – Distress en Real Estate se centra en la profesión de agente inmobiliario. Ya sea por cuenta propia o ajena, da una especial dedicación al ámbito de captación del cliente inmobiliario requiriendo un correcto asesoramiento en las responsabilidades tributarias nacidas de las distintas operaciones inmobiliarias.

[Ver en la web](#)

TEMARIO

MÓDULO 1. GESTIÓN INMOBILIARIA Y COMERCIALIZACIÓN DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. INTRODUCCIÓN A LA GESTIÓN 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 opción 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. GESTIÓN DE VENTAS Y ARRENDAMIENTO DE INMUEBLES

UNIDAD DIDÁCTICA 1. LOS DERECHOS REALES. LA PROPIEDAD Y LOS DERECHOS REALES LIMITADOS DE DOMINIO

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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (I)

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. EL CONTRATO DE COMPRAVENTA (II)

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

UNIDAD DIDÁCTICA 4. EL DERECHO INMOBILIARIO REGISTRAL

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

UNIDAD DIDÁCTICA 5. EL REGISTRO DE LA PROPIEDAD

1. El registro de la propiedad
2. La finca como objeto del registro
3. La inmatriculación
4. Títulos inscribibles

5. Situaciones que ingresan en el registro
6. Los títulos inscribibles: objeto formal de entrada en el registro de la propiedad

UNIDAD DIDÁCTICA 6. EL PROCEDIMIENTO REGISTRAL

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

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LOS DERECHOS REALES DE GARANTÍA: LA HIPOTECA

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

UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (I)

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

UNIDAD DIDÁCTICA 9. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (II)

1. La legislación especial sobre arrendamientos urbanos
2. Tipos de contratos de arrendamientos urbanos
3. Contrato de arrendamiento de vivienda
4. Duración del contrato, prórrogas
5. La renta
6. La fianza
7. Obras de conservación y mejora
8. Cesión y subarriendo
9. La subrogación en el contrato de arrendamiento
10. Extinción del contrato
11. Indemnización del arrendatario
12. Régimen transitorio de los contratos anteriores al 0/05/85 (decreto Boyer)

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL CONTRATO DE ARRENDAMIENTO (III)

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

UNIDAD DIDÁCTICA 11. LA PROPIEDAD HORIZONTAL I. CONSTITUCIÓN Y EXTINCIÓN

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

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA PROPIEDAD HORIZONTAL II. FIGURAS JURÍDICAS ANÁLOGAS

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

MÓDULO 3. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

UNIDAD DIDÁCTICA 1. MERCADO INMOBILIARIO Y DISTRIBUCIÓN INMOBILIARIA

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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. TÉCNICAS DE PROSPECCIÓN Y LOCALIZACIÓN DE INMUEBLES

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. TÉCNICAS DE CAPTACIÓN INMOBILIARIA

1. Técnicas de aproximación a los prospectos
2. Técnicas personales en la captación de encargos de intermediación

3. La Entrevista de Captación
4. Argumentario de captación y el tratamiento de objeciones
5. Otros recursos para la captación
6. Documentación de la captación
7. El final de la captación
8. Uso de los datos obtenidos en la captación

UNIDAD DIDÁCTICA 4. TÉCNICAS DE INTERMEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN

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

UNIDAD DIDÁCTICA 5. SISTEMAS DE GESTIÓN COMERCIAL INMOBILIARIA

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

MÓDULO 4. TASACIONES INMOBILIARIAS

UNIDAD DIDÁCTICA 1. VALORACIONES Y TASACIONES INMOBILIARIAS

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

UNIDAD DIDÁCTICA 2. DERECHO REAL Y PROPIEDAD

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

UNIDAD DIDÁCTICA 3. VALORACIÓN DEL INMUEBLE

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

UNIDAD DIDÁCTICA 4. NORMATIVA APLICABLE A LAS VALORACIONES Y TASACIONES INMOBILIARIAS

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

UNIDAD DIDÁCTICA 5. ASPECTOS GENERALES DEL SISTEMA DE VALORACIÓN

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

UNIDAD DIDÁCTICA 6. TÉCNICAS DE VALORACIÓN INMOBILIARIA

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

UNIDAD DIDÁCTICA 7. ELABORACIÓN DE INFORMES Y CERTIFICADOS DE TASACIÓN

1. Aspectos generales en la elaboración de informes de tasación
2. 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 8. INFORME DE TASACIÓN DEL INMUEBLE

1. Tipos de informes de tasación
2. Estructura del informe de tasación del precio de un inmueble
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
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 EL 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 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 5. 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 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. Cuestiones 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

Solicita información sin compromiso

¡Matricularme ya!

Teléfonos de contacto

| | | | | | |
|-------------|---|------------------|----------------------|---|------------------|
| España |  | +34 900 831 200 | Argentina |  | 54-(11)52391339 |
| Bolivia |  | +591 50154035 | Estados Unidos |  | 1-(2)022220068 |
| Chile |  | 56-(2)25652888 | Guatemala |  | +502 22681261 |
| Colombia |  | +57 601 50885563 | Mexico |  | +52-(55)11689600 |
| Costa Rica |  | +506 40014497 | Panamá |  | +507 8355891 |
| Ecuador |  | +593 24016142 | Perú |  | +51 1 17075761 |
| El Salvador |  | +503 21130481 | República Dominicana |  | +1 8299463963 |

!Encuétranos aquí!

Edificio Educa Edtech

Camino de la Torrecilla N.º 30 EDIFICIO EDUCA EDTECH,
C.P. 18.200, Maracena (Granada)

 formacion@euroinnova.com

 www.euroinnova.com

Horario atención al cliente

Lunes a viernes: 9:00 a 20:00h Horario España

¡Síguenos para estar al tanto de todas nuestras novedades!



Ver en la web

