



EUROINNOVA
INTERNATIONAL ONLINE EDUCATION



inesem
business school

Executive Master en Real Estate Management





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

Ver en la web

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](#)

Executive Master en Real Estate Management



DURACIÓN
1500 horas



**MODALIDAD
ONLINE**



**ACOMPañAMIENTO
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."

INFORMACIÓN DE CONTACTO: INESEM BUSINESS SCHOOL, C/Granada 10, 18014 Granada, España. Teléfono: +34 958 12 12 12. Email: info@inesem.com

 **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-XXX-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 UNEDCO. Num. Resolución: 104/04



Ver en la web

Descripción

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.

Objetivos

- Interiorizar los aspectos introductorios de la gestión inmobiliaria.
- Conocer la legislación aplicable a la tasación de inmuebles.
- Diferenciar los tipos de propiedades.
- Aspectos legales fundamentales para el arrendamiento y la cesión de hipotecas.
- Realizar procesos de registro de viviendas.
- Aprender los fundamentos del Derecho inmobiliario.
- Entender la didáctica de la compra
- venta.
- Técnicas y estrategias de venta.

A quién va dirigido

El campo de la edificación es muy competitivo y está en pleno auge. Las constructoras e inmobiliarias buscan a expertos en el área legal y de confianza para incluir en sus plantillas y poder así asesorarse y realizar la actividad de forma segura, obteniendo el máximo de beneficios y sin caer en ningún delito. Si eres profesional del Marketing y la investigación de mercados, del Derecho urbanístico o, simplemente, te apasionan los negocios, el Executive Master en Real Estate Management es la formación que buscas para dar el gran paso profesional.

Para qué te prepara

El ámbito inmobiliario no solo necesita de hábiles vendedores, también le urge la entrada de profesionales del ámbito urbanístico, de abogados especializados en Derecho inmobiliario, de gestores de promociones y de otros muchos profesionales especializados que intervienen en cada proceso de venta. Con el Master en Real Estate Management aprenderás todo lo relacionado con las normas que rigen a este mercado para conformar un perfil completo y competitivo.

[Ver en la web](#)

Salidas laborales

Si quieres evolucionar y crecer tan rápidamente como lo hace el sector inmobiliario, atento a las mejores salidas profesionales del sector: comercial experto en vivienda, gerentes de promociones, tasadores de viviendas, profesionales del home staging, entre otros muchos. Para ocupar cualquiera de estos puestos no dudes en matricularte en el Master en Real Estate Management.

[Ver en la web](#)

TEMARIO

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

MÓDULO 2. LA VALORACION Y TASACION DE BIENES INMOBILIARIOS

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 producirlas 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. GESTION 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 CAPITAL

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

MÓDULO 6. LA GESTIÓN FINANCIERA DE LA EMPRESA INMOBILIARIA

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

MÓDULO 7. CONTABILIDAD DE LA EMPRESA INMOBILIARIA

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. El derecho inmobiliario registral
5. El registro de la propiedad
6. 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

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

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

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

MÓDULO 12. PROYECTO FINAL DE MÁSTER

[Ver en la web](#)

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

