



Curso Online de **La Gestión Inmobiliaria**

Curso integral de asesoría y legislación inmobiliaria con todos los aspectos legales, contractuales y económicos del sector inmobiliario y urbanístico.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Presentación

Un asesor inmobiliario es un especialista en la valoración, negociación y relaciones contractuales inmobiliarias que necesita afianzarse en cuestiones legales y económicas. Conocerlas implica el conocimiento de los conceptos en las que se fundamentan y que forman un conglomerado que facilita el día a día de estos profesionales.

Es imprescindible, por tanto, introducirse en temas y materias como son el ámbito inmobiliario en el Derecho y sus diversas regulaciones, la propiedad privada, los derechos reales de garantía y el sistema hipotecario, la normativa urbanística y ambiental, las valoraciones y la fiscalidad inmobiliaria, el contrato en general, los contratos de compraventa inmobiliaria, el contrato de arrendamiento y sus diferentes tipos, los contratos de intermediación inmobiliaria y su repercusión en la prevención del blanqueo de capitales, otros contratos del ámbito inmobiliario, la promoción inmobiliaria, la captación y marketing inmobiliario, el *compliance* inmobiliario y, por último, la conflictividad derivada de la contratación y sus soluciones.

Este curso le ofrece la formación necesaria para adquirir competencias en la gestión de este tipo de operaciones sin cometer errores y rentabilizar algo tan necesario en el ámbito inmobiliario como son las relaciones entre inversor o comprador y vendedor, o arrendador y arrendatario, dominando así las técnicas, habilidades y conocimientos profesionales básicos, teóricos y prácticos necesarios en el sector inmobiliario y urbanístico.

La Formación E-learning

Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado para su formación.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en el curso.

4 *Trabajar* con los recursos que ofrece el entorno on-line.

Objetivos del curso:

- Conocer las características de un contrato inmobiliario, derechos y obligaciones que se originan y derivan de este tipo de contratos centrados en los procedimientos para poder acceder a ellos.
- Conocer los conceptos más importantes del contrato de intermediación inmobiliaria: mediación y su diferencia con el contrato de agencia, su regulación, las figuras de los honorarios, etc.
- Conocer, aprender y entender de forma sencilla la legislación sobre contratación inmobiliaria.
- Ser capaz de aplicar las normas básicas y necesarias del Derecho Inmobiliario, una rama del derecho que trata las normas legales que se relacionan con el ámbito inmobiliario (vivienda, local, terreno o finca).
- Entender y ser capaz de desarrollar el ámbito comercial, la captación de activos y el marketing inmobiliario.
- Estar prevenidos para aplicar, en la lucha de manera eficiente contra el blanqueo de capitales y la financiación de terrorismo, la propia Ley de Prevención y Blanqueo de Capitales en su relación con el sector inmobiliario.
- Analizar los regímenes y figuras impositivas más usuales e importantes a aplicar en el sector inmobiliario.
- Conocer los recursos y obligaciones en la gestión de la responsabilidad mediante la aplicación del *compliance* y, finalmente, la problemática y la conflictividad de las relaciones mercantiles, la publicidad y los productos finales.
- Analizar los mecanismos y sistemas existentes (conciliación, transacción, mediación y arbitraje) para resolver los conflictos derivados de los contratos de forma generalmente extrajudicial.
- Ser capaz de desarrollar y entender la actividad promotora inmobiliaria.
- Poder entender una valoración inmobiliaria, una tasación hipotecaria o una peritación.

“ Este curso le permitirá entender y aprender todo el proceso inmobiliario, así como conocer y aplicar las normas básicas y necesarias del Derecho Inmobiliario relacionadas con el sector (vivienda, local, terrenos o fincas)”

Dirigido a:

Asesores, Consultores y Agentes Inmobiliarios, así como a todas aquellas personas que quieran convertirse en profesionales del ámbito inmobiliario y/o estén interesados en el sector urbanístico y la gestión inmobiliaria.

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 100 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

13 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. El ámbito inmobiliario en el Derecho

6 horas

El Derecho Inmobiliario puede definirse desde el punto de vista jurídico como aquella parcela del Derecho Civil que regula todo lo relacionado con la actividad inmobiliaria. Por Derecho Civil se entiende el conjunto de normas jurídicas que, conformando el Derecho privado general, regulan todos los aspectos atinentes a la personalidad, la familia y las relaciones patrimoniales.

1.1. Derecho Inmobiliario y Derecho Civil:

- 1.1.1. El derecho de cosas o los derechos reales.
- 1.1.2. Regulación de los derechos reales:
 - 1.1.2.1. El Código Civil.
 - 1.1.2.2. Las leyes especiales.
 - 1.1.2.3. La Constitución española.
- 1.1.3. Diferencia entre los derechos reales y los de crédito:
 - 1.1.3.1. Clases de derechos reales.
 - 1.1.3.2. La adquisición de los derechos reales.

1.2. El Derecho de Propiedad:

- 1.2.1. La protección de la Titularidad Dominical: la acción reivindicatoria.
- 1.2.2. La copropiedad.
- 1.2.3. La Propiedad Horizontal:
 - 1.2.3.1. Normativa aplicable.
 - 1.2.3.2. Estatutos y normas de régimen interior.
- 1.2.4. Aprovechamiento por turno.
- 1.2.5. Extinción y pérdida de los derechos reales.

1.3. Resumen.

1.4. Bibliografía.

MÓDULO 2. El contrato

10 horas

Los contratos, como fuente de obligaciones, son aquellos negocios jurídicos donde las declaraciones de voluntad, libremente emitidas por las partes, cumplen los presupuestos de forma y fondo necesarios para la producción de un efecto jurídico, normalmente patrimonial, reconocido por el Derecho. Básicamente, un contrato es una operación económica consistente en un intercambio de bienes o de servicios.

2.1. Presentación.

2.2. Concepto y naturaleza jurídica del contrato:

- 2.2.1. La patrimonialidad de la relación contractual.
- 2.2.2. Libertad de iniciativa económica privada y autonomía de la voluntad.
- 2.2.3. La capacidad contractual.

2.3. Elementos del contrato:

- 2.3.1. Consentimiento.
- 2.3.2. El objeto.
- 2.3.3. La causa.
- 2.3.4. La forma:
 - 2.3.4.1. Contratos verbales y contratos escritos.
 - 2.3.4.2. Documentos públicos y documentos privados.
 - 2.3.4.3. La constancia en documento público.

2.4. La documentación del contrato.

2.5. La formación del contrato:

- 2.5.1. La oferta.
- 2.5.2. La aceptación.
- 2.5.3. Los tratos preliminares.
- 2.5.4. El precontrato o promesa de contrato.
- 2.5.5. El contrato de opción.

2.6. La protección del consumidor en el ámbito contractual:

- 2.6.1. El derecho de consumo.
- 2.6.2. El concepto de consumidor.
- 2.6.3. Las fuentes legales del derecho de consumo.
- 2.6.4. Los contratos con consumidores y usuarios.
- 2.6.5. La protección de los consumidores en la compraventa y arrendamiento de viviendas.

2.7. Las condiciones generales de la contratación.

2.8. Eficacia e ineficacia del contrato:

- 2.8.1. La eficacia del contrato entre las partes.
- 2.8.2. La posible eficacia del contrato respecto de terceros.
- 2.8.3. La ineficacia del contrato:
 - 2.8.3.1. Invalidez.
 - 2.8.3.2. Ineficacia en sentido estricto.
- 2.8.4. La rescisión de los contratos.
- 2.8.5. La modificación o alteración de los contratos.

2.9. Contratos simulados, fiduciarios, indirectos y fraudulentos:

- 2.9.1. Contratos simulados.
- 2.9.2. El negocio fiduciario.
- 2.9.3. Contratos indirectos.
- 2.9.4. Contratos fraudulentos.

2.10. Clases de contratos:

- 2.10.1. Contratos consensuales, reales y formales.
- 2.10.2. Contratos gratuitos y contratos onerosos.
- 2.10.3. Contratos típicos y atípicos.
- 2.10.4. Contratos de tracto único y tracto sucesivo o continuo.
- 2.10.5. Contratos de ejecución inmediata y diferida.
- 2.10.6. Contratos bilaterales y unilaterales.
- 2.10.7. Contratos por negociación y por adhesión.
- 2.10.8. Contratos coligados, conexos o vinculados.
- 2.10.9. Contratos principales y accesorios.

2.11. Resumen.

2.12. Bibliografía.

MÓDULO 3. El contrato de compraventa

14 horas

3.1. Nociones generales de la compraventa.

3.2. Fuentes normativas.

3.3. Elementos personales, reales y formales:

- 3.3.1. Capacidad para celebrar el contrato de compraventa y las prohibiciones.
- 3.3.2. Elementos reales:
 - 3.3.2.1. Las cosas.
 - 3.3.2.2. La venta de cosa ajena.
 - 3.3.2.3. El precio.
 - 3.3.2.4. La forma.

3.4. Momento de la perfección del contrato.

3.5. Obligaciones del vendedor: la entrega

- 3.5.1. La entrega de la cosa o tradición.
- 3.5.2. Clases de tradición.
- 3.5.3. Reglas especiales en materia de venta de inmuebles.
- 3.5.4. La obligación de saneamiento:
 - 3.5.4.1. El saneamiento por evicción.
 - 3.5.4.2. Saneamiento por gravámenes ocultos.
- 3.5.5. Saneamiento por vicios o defectos ocultos.

3.6. Obligaciones y derechos del comprador.

3.7. Las garantías del vendedor:

- 3.7.1. El pacto expreso de resolución en las ventas inmobiliarias: el pacto comisorio.

3.8. Los pactos en la compraventa.

3.9. Modalidades de compraventa:

3.9.1. Compraventa civil y mercantil.

3.9.2. Carácter civil o mercantil de la compraventa inmobiliaria.

3.10. La permuta de solar por obra en el edificio construido.

3.11. El contrato tipo.

3.12. Los contratos de arras:

3.12.1. Las arras confirmatorias.

3.12.2. Las arras penitenciales.

3.13. Los contratos de compraventa:

3.13.1. Contrato de vivienda sobre plano, ejecutada por promotor inmobiliario.

3.13.2. Contrato de compraventa de vivienda supeditada al otorgamiento de la escritura pública.

3.13.3. Contrato de compraventa de inmueble a plazos.

3.13.4. Contrato de compraventa de vivienda arrendada con opción de compra.

3.13.5. Contrato de compraventa de bienes inmuebles con condición resolutoria.

3.13.6. Contrato de permuta con condición resolutoria.

3.14. Compraventa de vivienda protegida.

3.15. Resumen.

3.16. Anexos.

3.17. Bibliografía.

MÓDULO 4. El contrato de arrendamiento

16 horas

4.1. Nociones generales del arrendamiento:

4.1.1. Contenido del contrato de arrendamiento.

4.1.2. Extinción del arrendamiento.

4.2. Regulación en Código Civil relativa a arrendamientos de fincas rústicas y urbanas.

4.3. La Ley 49/2003 de arrendamientos rústicos y su modificación por la Ley 26/2005:

4.3.1. Ámbito de aplicación.

4.3.2. Principios básicos.

4.3.3. Criterios y requisitos formales.

4.3.4. La capacidad de las partes:

4.3.4.1. Régimen jurídico de los arrendamientos rústicos.

4.4. La Ley de Arrendamientos Urbanos de 1994:

4.4.1. Ámbito de aplicación de la LAU 1994.

- 4.4.2. Arrendamientos excluidos de la LAU.
- 4.4.3. El régimen jurídico del arrendamiento de viviendas:
 - 4.4.3.1. La duración del contrato.
 - 4.4.3.2. La cesión y el subarriendo de la vivienda.
 - 4.4.3.3. Enajenación de la vivienda arrendada.
 - 4.4.3.4. La renta.
 - 4.4.3.5. El derecho de adquisición preferente del arrendatario.
 - 4.4.3.6. La suspensión, resolución y extinción del contrato.
- 4.4.4. El régimen legal del arrendamiento para uso distinto del de vivienda.
- 4.4.5. Disposiciones comunes a los arrendamientos de la LAU.
- 4.5. Novedades introducidas por la Ley 4/2013, de 4 de Junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas en la legislación arrendaticia.**
- 4.6. Repercusión de la Ley 2/2015, de 30 de Marzo, de desindexación de la economía española en los contratos de arrendamiento.**
- 4.7. El contrato de arrendamiento de vivienda.**
- 4.8. Novedades introducidas en la Ley de Vivienda 2022.**
- 4.9. Arrendamiento de vivienda protegida:**
 - 4.9.1. Características.
 - 4.9.2. Iniciativa.
 - 4.9.3. Tipos de vivienda protegida.
 - 4.9.4. Requisitos de acceso.
- 4.10. Contrato de arrendamiento con opción de compra:**
 - 4.10.1. Ejemplos de cláusulas a incorporar en el contrato de arrendamiento con opción de compra.
- 4.11. Contratos de arrendamiento para uso distinto del de vivienda:**
 - 4.11.1. Contrato de arrendamiento de vivienda “por temporada”.
 - 4.11.2. Contrato de arrendamiento de local.
- 4.12. Contrato de arrendamiento financiero de bienes inmuebles (leasing inmobiliario):**
 - 4.12.1. Regulación legal.
 - 4.12.2. Contrato de arrendamiento financiero inmobiliario. Contrato de leasing.
- 4.13. Resumen.**
- 4.14. Anexos.**
- 4.15. Contrato de arrendamiento de vivienda con opción de compra.**
- 4.16. Contrato de arrendamiento de local de negocio.**
- 4.17. Bibliografía.**

MÓDULO 5. Contratos de intermediación inmobiliaria

6 horas

El contrato de intermediación inmobiliaria es el negocio jurídico por el que una persona (cliente) encarga a otra (agente), la compra o venta de una vivienda a una tercera persona bajo unas condiciones previamente pactadas. En este sentido, el profesional tiene como objetivo facilitar la aproximación entre el comprador y el vendedor con el objetivo de que la compraventa se perfeccione.

5.1. El contrato de intermediación inmobiliaria:

- 5.1.1. Concepto de contrato de intermediación inmobiliaria.
- 5.1.2. La mediación inmobiliaria no es un contrato de agencia.
- 5.1.3. El contrato de mediación o intermediación inmobiliaria.
- 5.1.4. Los honorarios.
- 5.1.5. El encargo.
- 5.1.6. Obligaciones y derechos del agente inmobiliario.
- 5.1.7. Obligaciones y derechos del cliente.

5.2. Contrato de encargo de venta sin exclusividad.

5.3. Contrato de encargo de gestión en exclusividad.

5.4. Contrato de gestión de venta con agente único.

5.5. La protección del consumidor en la intermediación inmobiliaria:

- 5.5.1. El cliente o usuario.
- 5.5.2. La regulación estatal sobre consumo.
- 5.5.3. Las obligaciones de una agencia inmobiliaria contenidas en la normativa estatal de protección al consumidor.
- 5.5.4. Obligación de tener expuestos al público los precios u honorarios de la agencia y los servicios que presta.
- 5.5.5. Obligación de tener a disposición de los clientes hojas de reclamación.
- 5.5.6. Obligación de colaborar y cooperar con la administración competente.
- 5.5.7. Sanciones en materia de consumo con posible repercusión en el ámbito de la agencia.

5.6. Resumen.

5.7. Anexo encargo de gestión de venta sin exclusividad.

5.8. Bibliografía.

MÓDULO 6. Otros contratos de ámbito inmobiliario

6 horas

6.1. El contrato de ejecución de obra:

- 6.1.1. Concepto y regulación.
- 6.1.2. Sujetos intervinientes.

6.1.3. Modalidades de contrato de obra.

6.2. El contrato de obra “llave en mano”.

6.3. El contrato de *forward funding*:

6.3.1. Concepto.

6.3.2. Regulación.

6.4. El contrato de franquicia inmobiliaria:

6.4.1. Concepto.

6.4.2. Regulación.

6.4.3. Extinción.

6.5. Los contratos internacionales de bienes inmuebles:

6.5.1. La competencia judicial internacional.

6.5.2. El derecho interno.

6.5.3. La validez de las inscripciones en los registros.

6.5.4. La regla “lex rei sitae”.

6.5.5. Adquisición de vivienda en España por no residentes.

6.6. Resumen.

6.7. Bibliografía.

MÓDULO 7. La promoción inmobiliaria

6 horas

7.1. Introducción.

7.2. El promotor inmobiliario.

7.3. El presupuesto de obra:

7.3.1. Contenido del presupuesto de obra.

7.4. Los inicios:

7.4.1. IAE – Impuesto de Actividades Económicas.

7.4.2. IVA e IRPF en la promoción inmobiliaria.

7.4.3. En el momento de la venta.

7.5. La promoción inmobiliaria especulativa.

7.6. El nuevo régimen normativo para la edificación.

7.7. Concepto jurídico de edificación:

7.7.1. Identificación de los agentes de la edificación.

7.7.2. Responsabilidades y plazo para ejercer las acciones.

7.8. Los riesgos en la promoción inmobiliaria:

- 7.8.1. El problema concreto de la viabilidad financiera.
- 7.8.2. El problema concreto del precio a pagar por el solar:
 - 7.8.2.1. Aspectos a considerar.
- 7.8.3. La opción optimizada-estudios alternativos.
- 7.9. Resumen.**
- 7.10. Bibliografía.**

MÓDULO 8. Captación, marketing y comercialización

6 horas

- 8.1. Captación:**
 - 8.1.1. Métodos de captación de inmuebles para una inmobiliaria.
- 8.2. Marketing.**
- 8.3. Comercialización:**
 - 8.3.1. Investigación de mercado.
 - 8.3.2. Desarrollo de producto:
 - 8.3.2.1. Ciclo de vida del producto.
 - 8.3.2.2. Proceso de desarrollo del producto.
 - 8.3.2.3. Marca.
 - 8.3.2.4. Envase.
 - 8.3.2.5. Estrategia del producto.
 - 8.3.2.6. Los servicios como productos.
 - 8.3.3. Las decisiones de los precios:
 - 8.3.3.1. Elasticidad del precio de la demanda.
 - 8.3.3.2. Estrategia de precios.
 - 8.3.4. Canales de distribución.
 - 8.3.5. Publicidad y promoción.
- 8.4. El mercado inmobiliario y el marketing:**
 - 8.4.1. ¿Para qué sirve el marketing en la empresa inmobiliaria?
 - 8.4.2. Necesidad y motivaciones de compra.
- 8.5. Segmentación del mercado:**
 - 8.5.1. Segmentación del mercado inmobiliario.
- 8.6. Investigación comercial.**
- 8.7. Resumen.**
- 8.8. Bibliografía.**

MÓDULO 9. Normativa urbanística y ambiental

6 horas

9.1. Introducción al urbanismo:

- 9.1.1. El espacio urbano.
- 9.1.2. El espacio rural.
- 9.1.3. Aglomerado urbano.
- 9.1.4. Espacio público.

9.2. El derecho urbanístico:

- 9.2.1. Regulación del régimen del suelo.
- 9.2.2. Clases de suelo.
- 9.2.3. La calificación del suelo: la zonificación de usos urbanísticos.

9.3. Autorizaciones administrativas:

- 9.3.1. La licencia urbanística.
- 9.3.2. Tipología:
 - 9.3.2.1. Actividades sujetas a comunicación previa: las “licencias” comunicadas.
 - 9.3.2.2. Licencias de obras.
 - 9.3.2.3. Licencias de usos y actividades.
 - 9.3.2.4. Licencia de primera ocupación.

9.4. Propiedad y urbanismo.

9.5. Régimen de fincas y parcelas. División y obra nueva.

9.6. Urbanismo y sostenibilidad urbana:

- 9.6.1. Marco europeo de referencia para la ciudad sostenible (RFSC).
- 9.6.2. Estrategia española de sostenibilidad urbana y local (EESUL).
- 9.6.3. En relación con la sostenibilidad urbana se destacan otras iniciativas.

9.7. Responsabilidad medioambiental inmobiliaria:

- 9.7.1. Marco europeo y estatal:
 - 9.7.1.1. Código Técnico de la Edificación (CTE).
 - 9.7.1.2. Procedimiento básico para la Certificación de Eficiencia Energética de Edificios de Nueva Construcción.
 - 9.7.1.3. Reglamento de Instalaciones Térmicas de la Edificación (RITE).
 - 9.7.1.4. Real Decreto de Autoconsumo 900/2015
- 9.7.2. Marco autonómico y local.
- 9.7.3. A nivel local.

9.8. Resumen.

9.9. Bibliografía.

MÓDULO 10. Valoración y tasación inmobiliaria

6 horas

10.1. La valoración inmobiliaria:

- 10.1.1. El objeto de la valoración.
- 10.1.2. Los diversos conceptos de valor.
- 10.1.3. Las normas de aplicación.
- 10.1.4. Los principios generales:
 - 10.1.4.1. Principio de anticipación.
 - 10.1.4.2. Principio de finalidad.
 - 10.1.4.3. Principio de mayor y mejor uso.
 - 10.1.4.4. Principio de probabilidad.
 - 10.1.4.5. Principio de proporcionalidad.
 - 10.1.4.6. Principio de prudencia.
 - 10.1.4.7. Principio de sustitución.
 - 10.1.4.8. Principio de temporalidad.
 - 10.1.4.9. Principio de transparencia.
 - 10.1.4.10. Principio de valor residual.

10.2. La tasación inmobiliaria:

- 10.2.1. La tasación hipotecaria:
 - 10.2.1.1. Tasaciones para acceder al procedimiento singular de ejecución.
 - 10.2.1.2. Tasaciones para negociación de los títulos emitidos por las entidades.
- 10.2.2. Sociedades de tasación y servicios de tasación.
- 10.2.3. Selección de una sociedad de tasación.
- 10.2.4. Los tasadores.
- 10.2.5. Normativas de valoración.

10.3. La peritación.

10.4. Due Diligence Inmobiliaria:

- 10.4.1. Características y objetivos.
- 10.4.2. Ámbitos que abarca la investigación.
- 10.4.3. Diferencia entre una Due Diligence y una auditoría legal inmobiliaria.
- 10.4.4. Aspectos básicos a analizar.
- 10.4.5. El proceso de la Due Diligence.
- 10.4.6. El “data room”,

10.5. Resumen.

10.6. Bibliografía.

MÓDULO 11. Fiscalidad inmobiliaria

6 horas

11.1. La fiscalidad en el sector inmobiliario:

11.1.1. Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

11.1.2. Impuesto sobre la Renta de los No Residentes (IRNR).

11.1.3. Impuesto sobre el Patrimonio Neto (IPN).

11.1.4. Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD).

11.1.5. Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales Onerosas (ITP y AJD).

11.1.6. Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA):

11.1.6.1. En la compraventa de viviendas y ejecuciones de obra.

11.1.6.2. En la compraventa de terrenos.

11.1.6.3. En la compraventa de otros inmuebles.

11.1.6.4. En la compraventa de edificaciones por empresas de leasing (E.L.).

11.1.6.5. En arrendamientos.

11.1.6.6. En permutas de inmuebles.

11.1.7. La fiscalidad de los inmuebles a nivel local:

11.1.7.1. El Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI).

11.1.7.2. El Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO).

11.1.7.3. El Impuesto sobre el Incremento del valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana. La plusvalía.

11.2. Fiscalidad en la intermediación inmobiliaria.

11.3. Resumen.

11.4. Bibliografía.

MÓDULO 12. Compliance inmobiliario

8 horas

La aplicación de la ética al comportamiento empresarial y profesional genera un valor intangible pero apreciable en la actividad de la empresa. Se trata de la reputación corporativa. En el sector inmobiliario contribuye a gestionar correctamente las expectativas generadas en el cliente.

12.1. El valor de la ética del profesional inmobiliario en el comportamiento empresarial.

12.2. Actividades de riesgo en las empresas del sector inmobiliario susceptibles de generar responsabilidad penal:

12.2.1. Actividades de alto riesgo penal.

12.2.2. Actividades relacionadas con la realidad económica de la empresa.

12.3. Actividades referidas a la organización de la empresa.

12.4. La prevención del blanqueo de capitales en la intermediación inmobiliaria:

12.4.1. Identificación.

- 12.4.2. Propósito e índole de la relación de negocios.
- 12.4.3. Seguimiento continuo de la relación de negocios.
- 12.4.4. Medidas de control interno.
- 12.4.5. Examen externo.
- 12.4.6. Sanciones por incumplimiento.
- 12.5. Resumen.**
- 12.6. Anexo manual interno.**
- 12.7. Bibliografía.**

MÓDULO 13. Conflictividad, mediación y arbitraje

4 horas

Cuando surgen controversias por el cumplimiento, incumplimiento o la interpretación de un contrato inmobiliario, el consumidor debe disponer de vías efectivas para exigir el respeto de sus derechos. Estas vías o cauces pueden ser tanto judiciales como extrajudiciales.

13.1. Mecanismos y sistemas de resolución de conflictos:

- 13.1.1. Sistemas ADR y ODR.
- 13.1.2. Tipos o sistemas de resolución extrajudicial de conflictos.
- 13.1.3. Aproximación a la normativa europea en materia de solución alternativa de litigios de consumo.
- 13.1.4. Normativa española.

13.2. La conciliación.

13.3. La transacción:

- 13.3.1. Concepto.
- 13.3.2. Objeto de la transacción.
- 13.3.3. Efectos de la transacción.

13.4. La mediación:

- 13.4.1. Características.
- 13.4.2. Fines y objetivos.
- 13.4.3. Regulación.

13.5. El arbitraje:

- 13.5.1. Concepto y regulación.
- 13.5.2. Materias susceptibles de arbitraje.
- 13.5.3. Clases de arbitraje.
- 13.5.4. El convenio arbitral.
- 13.5.5. El laudo arbitral.

13.6. El arbitraje de consumo:

- 13.6.1. Concepto y regulación.
- 13.6.2. Ámbito de aplicación.
- 13.6.3. Resolución: laudo arbitral.

13.7. Resumen.

13.8. Bibliografía.

Autor



José Ramón Vozmediano

Graduado en Derecho. Ingeniero de la Edificación y Arquitecto Técnico, cuenta con más de 30 años de experiencia en la dirección de obras y proyectos y en la expansión estratégica de empresas de construcción e inmobiliarias.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

