

FORMACIÓN E-LEARNING

Curso Online de Gestión Avanzada de Alquileres Inmobiliarios

→ Para analizar y desarrollar planes de negocio de
Activos Inmobiliarios de Alquiler.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

Tel. 902 021 206 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA



Presentación

Los mecanismos económico-financieros y estratégicos que definen la viabilidad de una promoción inmobiliaria en venta suelen ser en general conocidos, pero existe un cierto desconocimiento de esos mismos parámetros en las promociones en alquiler así como de las particularidades de la gestión de activos inmobiliarios destinados a permanecer en el inmovilizado de la empresa.

Los modelos de negocio inmobiliario “post crisis” enfatizan la gestión de activos en arrendamiento, por lo que es conveniente conocer las características del mercado de alquiler y de las empresas inmobiliarias principalmente patrimonialistas.

En este curso vamos a exponer de forma pormenorizada esas características. Primero fijaremos conceptos, describiremos diversas tipologías, el marco legal y jurídico del negocio del alquiler inmobiliario, así como la estructura empresarial que los soporta.

Estudiaremos la estructura de costes de una promoción detallando cada uno de ellos, analizaremos la viabilidad económico-financiera de las promociones en arrendamiento en sus diversas variantes para finalizar con el funcionamiento de la fiscalidad de estas promociones que presenta singularidades dignas de mención por ser algo desconocidas.

La Educación On-line

Tras 15 años de experiencia formando a directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales presenta 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.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

- ➔ La posibilidad de escoger el momento y lugar más adecuado.
- ➔ Interactuar con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.
- ➔ Trabajar con diversos recursos que ofrece el entorno on-line.
- ➔ Aumentar sus capacidades y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma *e-learning* de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:

Aula
Virtual



Tutor
personal



Flexibilidad
de horarios



Pruebas de
Autoevaluación



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de 80 horas y el material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Corresponde a todas las materias que se imparten a lo largo de los 5 módulos de formación práctica de que consta el curso Gestión Avanzada de Alquileres Inmobiliarios.

Material Complementario

Incluye ejemplos, casos reales, tablas de soporte, etc. sobre la materia con el objetivo de ejemplificar y ofrecer recursos para la resolución de las problemáticas específicas en la gestión de activos y patrimonios inmobiliarios.

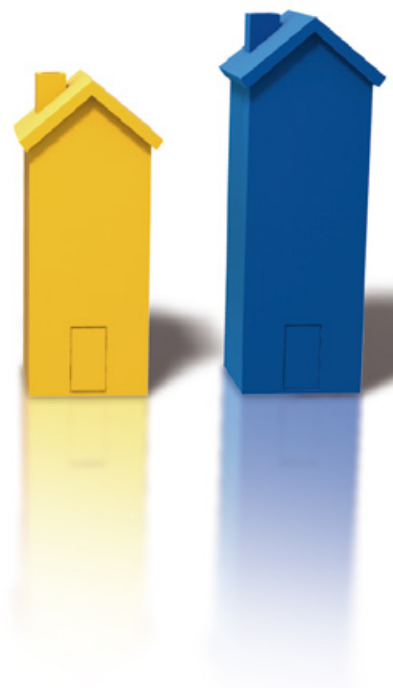
Ejercicios de Seguimiento

Corresponden a ejercicios donde se plantean y solucionan determinados casos referentes a la gestión de activos y patrimonios inmobiliarios.

Pruebas de Autoevaluación

Para la comprobación práctica de los conocimientos que Ud. va adquiriendo.

Curso Bonificable



Este curso le permitirá saber y conocer:

- Qué es una Promoción Inmobiliaria en Arrendamiento.
- Cuál es el régimen jurídico de una promoción inmobiliaria en arrendamiento.
- Cuáles son los diferentes tipos de arrendamiento por su uso (viviendas, locales, apartamentos turísticos, etc.), régimen (indefinido, opción de compra) y por el tipo de empresa propietaria.
- Cuáles son los costes que intervienen en una promoción inmobiliaria de uso residencial.
- Cuál es la estructura económica que deben tener las empresas dedicadas al negocio del alquiler.
- Qué diferencia, en cuanto a su viabilidad económica, a una promoción en alquiler de una promoción para la venta.
- Cuáles son las fórmulas habituales para el cálculo de la rentabilidad de una promoción inmobiliaria en alquiler.
- Cómo determinar la viabilidad de una Promoción Inmobiliaria en alquiler y el análisis financiero de su explotación.
- Qué parámetros influyen en el cálculo del TIR de un arrendamiento.
- Cómo determinar los costes particulares del arrendamiento en su período de explotación.
- Cuál es la fiscalidad de las Promociones Inmobiliarias en Arrendamiento, especialmente en IVA y la regla de prorata.

Conozca y domine el marco legal, los costes, la comercialización, la rentabilidad y la fiscalidad de la explotación de los activos inmobiliarios.

Dirigido a:

Profesionales de la gestión inmobiliaria y el alquiler de oficinas, locales, centros comerciales, viviendas, etc., propietarios y gestores de activos inmobiliarios destinados a su explotación en alquiler y a cualquier interesado en gestionar patrimonios inmobiliarios.

Contenido del curso

→ MÓDULO 1. Patrimonio inmobiliario: concepto, tipologías y marco legal

26 horas

Un promotor inmobiliario dedicado al alquiler debe conocer los mecanismos legales y económico-financieros existentes, tanto en el estudio de viabilidad del negocio como en su explotación. En este primer módulo se fijarán conceptos, se describirán las diversas tipologías y el marco legal y jurídico de las promociones en arrendamiento.

1.1. El negocio del alquiler. Situación actual.

1.2. Concepto y tipologías de una promoción inmobiliaria en arrendamiento.

1.3. Régimen jurídico de las promociones inmobiliarias en arrendamiento:

1.3.1. Ley de Arrendamientos Urbanos:

1.3.1.1. Régimen jurídico del contrato de arrendamiento.

1.3.1.2. Plazo mínimo y sus prórrogas del contrato de arrendamiento de viviendas.

1.3.1.3. Desistimiento del contrato de arrendamientos de viviendas.

1.3.1.4. Rescisión del contrato de arrendamientos de viviendas.

1.3.1.5. Venta de la vivienda arrendada, posibilidades y derechos del inquilino.

1.3.1.6. Derechos de los inquilinos ante situaciones personales o modificaciones de unidad familiar.

1.3.1.7. Determinación de la renta en los contratos de arrendamiento de vivienda.

1.3.1.8. Realización de obras en la vivienda.

1.3.1.9. Gastos generales y de servicios individuales.

1.3.1.10. Derecho de adquisición preferente.

1.3.1.11. Incumplimiento de obligaciones del arrendatario.

1.3.1.12. Fianza.

1.3.2. Arrendamientos de oficinas y locales de negocio.

1.3.3. Procedimientos legales de desahucio.

1.4. Arrendamientos de tipo especial:

1.4.1. Especiales por el régimen jurídico o fiscal aplicable:

1.4.1.1. Alquiler de viviendas libres con opción de compra.

1.4.1.2. Viviendas de protección oficial (VPO) en alquiler.

1.4.1.3. Viviendas protegidas (VPP) en régimen de alquiler.

1.4.1.4. Viviendas de protección pública (VPP) en alquiler con opción de compra.

1.4.2. Especiales por el uso del inmueble objeto del contrato:

1.4.2.1. Residencias.

Contenido del curso

- 1.4.2.2. Loft.
- 1.4.2.3. Aparthoteles.
- 1.4.2.4. Aparcamientos.
- 1.4.2.5. Camping.
- 1.4.2.6. Apartamentos turísticos.
- 1.4.3. Especiales por el tipo de promotor:
 - 1.4.3.1. Promotor público.
 - 1.4.3.2. SAREB.
 - 1.4.3.3. Leasing inmobiliario.
 - 1.4.3.4. Lease-back inmobiliario.
 - 1.4.3.5. SOCIMI.

→ MÓDULO 2. Estructura de costes de las promociones inmobiliarias

16 horas

En este módulo se presenta una relación global de la estructura de costes de una Promoción Inmobiliaria y sus diversos porcentajes más habituales, válida también para las promociones destinadas al alquiler.

2.1. Adquisición del solar por compraventa:

- 2.1.1. Precio de adquisición.
- 2.1.2. Impuestos estatales:
 - 2.1.2.1. Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).
 - 2.1.2.2. Impuesto de Transmisiones Patrimoniales (TPO).
 - 2.1.2.3. Impuesto sobre Actos Jurídicos Documentados (AJD).
- 2.1.3. Aranceles:
 - 2.1.3.1. Aranceles notariales.
 - 2.1.3.2. Aranceles del Registro de la Propiedad.
- 2.1.4. Impuestos locales:
 - 2.1.4.1. Impuestos de Bienes Inmuebles (IBI).
 - 2.1.4.2. Impuesto sobre el incremento de Valor de los Bienes de Naturaleza Urbana (IVBNU).
- 2.1.5. Comisiones por intermediación.
- 2.1.6. Casos especiales distintos a la compraventa:
 - 2.1.6.1. Solares adquiridos para promociones de VPP.
 - 2.1.6.2. Solares adquiridos por aportación de suelo.

2.2. Estudios técnicos iniciales:

- 2.2.1. Levantamiento topográfico.

Contenido del curso

- 2.2.2. Estudio geotécnico.
- 2.2.3. Señalamiento de alineaciones y rasantes.
- 2.2.4. Ejecución del derribo de construcciones existentes.
- 2.2.5. Tasación de solar.
- 2.2.6. Vallado.
- 2.2.7. Estudio de viabilidad económico-financiera de la promoción.
- 2.2.8. Garantías exigidas.

2.3. Honorarios técnicos por proyectos:

- 2.3.1. Arquitectos:
 - 2.3.1.1. Proyecto de derribo.
 - 2.3.1.2. Anteproyectos.
 - 2.3.1.3. Proyecto de edificación.
 - 2.3.1.4. Certificado energético del edificio en proyecto.
- 2.3.2. Arquitectos técnicos:
 - 2.3.2.1. Estudio del proyecto.
 - 2.3.2.2. Coordinador de seguridad y salud durante la redacción del proyecto.
 - 2.3.2.3. Estudio de seguridad y salud.
 - 2.3.2.4. Programa de control de calidad.
- 2.3.3. Ingenieros industriales:
 - 2.3.3.1. Proyecto de actividad.
 - 2.3.3.2. Proyectos de instalaciones.
- 2.3.4. Ingenieros de Telecomunicación.
- 2.3.5. Visados colegiales.
- 2.3.6. Project Management.

2.4. Licencias y permisos de construcción:

- 2.4.1. Licencia de Obras: Impuesto de Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO).
- 2.4.2. Tasas municipales de licencia de obras.
- 2.4.3. Otros costes asociados con la licencia de obras.
- 2.4.4. Licencia de Actividad.
- 2.4.5. Calificación provisional de Promociones de VPP.

2.5. Construcción:

- 2.5.1. Coste de medidas de seguridad y salud.
- 2.5.2. Coste de la realización de ensayos del programa de control de calidad.

2.6. La dirección facultativa de las obras de edificación:

- 2.6.1. Dirección, arquitectos y arquitectos técnicos.
- 2.6.2. Seguridad y salud: plan y coordinación.
- 2.6.3. Acometidas de servicios.
- 2.6.4. Dirección de obra, infraestructura de telecomunicaciones.

Contenido del curso

2.7. Costes de titulación:

- 2.7.1. Declaración de Obra Nueva en construcción.
- 2.7.2. Establecimiento del Régimen de Propiedad Horizontal.

2.8. Gastos de entrega de la promoción:

- 2.8.1. Certificado final de obra.
- 2.8.2. Acta de recepción final de obra.
- 2.8.3. Licencia de primera ocupación.
- 2.8.4. Cédula de Habitabilidad.
- 2.8.5. Licencia de funcionamiento de instalaciones.
- 2.8.6. Libro del edificio.
- 2.8.7. Certificado energético.
- 2.8.8. Acta notarial de Obra Nueva terminada.
- 2.8.9. Póliza de seguro decenal.

2.9. Gastos generales del promotor.

2.10. Gastos de mantenimiento.

2.11. Gastos comerciales:

- 2.11.1. Promoción y publicidad.
- 2.11.2. Comisiones de ventas.
- 2.11.3. Gastos de postventa.

2.12. Impuestos locales asociados a la tenencia del bien.

2.13. Amortización del edificio.

2.14. Gastos financieros:

- 2.14.1. Gastos de tramitación Préstamo Hipotecario Subrogable.
- 2.14.2. Constitución del préstamo.
- 2.14.3. Gastos por disposiciones del préstamo.
- 2.14.4. Créditos puente.
- 2.14.5. Gastos de avales por cantidades entregadas a cuenta.
- 2.14.6. Otros costes financieros.

2.15. Impuestos que gravan los beneficios de la promoción.

2.16. Estructuras medias de costes.

Contenido del curso

➔ **MÓDULO 3. Estructura empresarial, comercialización y financiación del alquiler**

16 horas

En este módulo se plantea el negocio del alquiler y se estudian sus características diferenciadoras respecto a las promociones en venta, así como los requisitos de su comercialización y financiación y la estructura económica que deben tener las empresas dedicadas a ello.

3.1. Planteamiento del negocio inmobiliario de alquiler en sus múltiples variantes:

- 3.1.1. Alquiler de viviendas.
- 3.1.2. Alquiler de edificios de uso terciario.
- 3.1.3. Modalidades de alquiler de apartamentos turísticos.

3.2. Características diferenciadoras en cuanto a la viabilidad entre una promoción en arrendamiento frente a una promoción en venta:

- 3.2.1. Impuesto de Actividades Económicas (IAE).
- 3.2.2. Impuesto de Valor Añadido (IVA).
- 3.2.3. Otros impuestos locales.
- 3.2.4. Costes de administración del inmueble.
- 3.2.5. Costes de mantenimiento del inmueble.
- 3.2.6. Amortización del inmueble.

3.3. Características diferenciadoras en la comercialización de promociones en alquiler frente a las promociones en venta:

- 3.3.1. Requisitos de publicidad e información. Documentación promociones en alquiler.
- 3.3.2. Requisitos de publicidad e información en el aprovechamiento por turno de apartamentos turísticos.

3.4. Financiación de las promociones en alquiler:

- 3.4.1. Fondos Propios.
- 3.4.2. Fondos Ajenos.
- 3.4.3. Evaluación de los recursos financieros necesarios.

3.5. Estructura económico-financiera de las empresas inmobiliarias dedicadas al arrendamiento:

- 3.5.1. Empresas inmobiliarias dedicadas exclusivamente al alquiler.
- 3.5.2. Empresas mixtas.

Contenido del curso

➔ **MÓDULO 4. Rentabilidad del alquiler. Análisis financiero de su explotación**

12 horas

En este módulo se desarrollan los diferentes conceptos que se incluyen en la determinación de la rentabilidad de las Promociones Inmobiliarias en alquiler con la ayuda de numerosos ejemplos resueltos con la aplicación del programa informático GESTINMO.

4.1. Características diferenciadoras en cuanto a la viabilidad entre una promoción en arrendamiento frente a una promoción en venta:

4.1.1. Cuenta de Explotación.

4.1.2. Rentabilidad:

4.1.2.1. Rentabilidad de las promociones en alquiler: la fórmula más usada.

4.1.2.2. Rentabilidad de las promociones en alquiler: una fórmula de rentabilidad dinámica.

4.1.2.3. Elección de los parámetros que influyen en el cálculo del TIR en arrendamiento.

4.1.2.4. Sensibilidad del TIR de una promoción inmobiliaria en alquiler frente al plazo de cálculo.

4.1.2.5. Sensibilidad del TIR de una promoción inmobiliaria en alquiler frente al valor residual.

4.1.2.6. Efecto del Impuesto de Sociedades en el valor residual del inmueble.

4.1.2.7. Sensibilidad del TIR de una promoción inmobiliaria en alquiler frente al IPC.

4.2. Ejemplos de aplicación alquiler:

4.2.1. Alquiler puro.

4.2.2. Alquiler protegido.

4.2.3. Alquiler a corto plazo.

4.3. Explotación del negocio de alquiler y gestión patrimonial:

4.3.1. Parámetros de partida.

4.3.2. Análisis financiero del periodo de explotación de una promoción en alquiler.

Contenido del curso

➔ MÓDULO 5. La fiscalidad del alquiler. Prorrata del IVA

10 horas

En este módulo se explica la fiscalidad de las Promociones Inmobiliarias en Arrendamiento en sus distintas modalidades ya que presenta singularidades dignas de mención por ser algo desconocidas.

5.1. La fiscalidad del alquiler.

5.2. Fiscalidad de la formalización del contrato de arrendamiento:

5.2.1. Tributación del arrendamiento de vivienda. Ejercicio 1.

5.2.2. Arrendamiento de inmuebles de uso distinto de vivienda.

5.3. Fiscalidad del cobro de rentas:

5.3.1. Fiscalidad del arrendamiento de terrenos.

5.3.2. Fiscalidad del arrendamiento de viviendas.

Ejercicio 2.

Ejercicio 3.

5.3.3. Fiscalidad del arrendamiento de edificios de uso distinto de la vivienda.

Ejercicio 4.

5.3.4. Fiscalidad del arrendamiento con opción de compra.

Ejercicio 5.

Ejercicio 6.

5.3.5. Fiscalidad del arrendamiento por turno de apartamentos turísticos.

Ejercicio 7.

5.4. Cuota tributaria, deducciones de la cuota y liquidación del IVA:

5.4.1. Deducción de la cuota en empresa promotora inmobiliaria que solo realiza operaciones sujetas y no exentas de IVA.

Ejercicio 8.

5.4.2. Deducción del IVA cuando la empresa realiza conjuntamente operaciones sujetas y operaciones sujetas y exentas.

5.4.3. Clases de prorrata y su régimen de aplicación.

5.4.4. Prorrata general.

Ejercicio 9.

Ejercicio 10.

5.4.5. Prorrata especial.

Ejercicio 11.

5.4.6. Regularización de las cuotas soportadas.

Ejercicio 12.

5.4.7. Deducciones de la cuota.

Ejercicio 13.

Contenido del curso

5.4.8. Deducción de la cuota en empresa promotora inmobiliaria que realiza operaciones conjuntas sujetas y no exentas de IVA.

Ejercicio 14.

5.4.9. Actividades diferenciadas.

5.5. Reflexiones finales sobre la fiscalidad de una empresa promotora de alquileres.



Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso Gestión Avanzada de Alquileres Inmobiliarios han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:

→ Juan Fernández Caparrós

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos. Promotor Inmobiliario y Director de Proyectos Informáticos de análisis económico-financieros para el sector inmobiliario, tanto en la promoción como en el desarrollo del suelo.

Cuenta con más de 30 años de experiencia dentro del sector inmobiliario donde ha impartido numerosas formaciones en diferentes entidades. Es, además, autor de diversos libros y blogs sobre el Sector Inmobiliario.

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso, el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Gestión Avanzada de Alquileres Inmobiliarios**. Para ello, deberá haber cumplimentado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

