

# EXPERTO EN VIABILIDAD DE UNA PROMOCIÓN

## INMOBILIARIA Estudio y Análisis

**120 Horas**

**Modalidad a distancia**

**\* Materiales didácticos y titulación incluidos.**

**\* Nº de paginas: 300.**

### **OBJETIVO**

Conocer la viabilidad económica de una promoción es una tarea fundamental no sólo para el director financiero de una empresa inmobiliaria, además, es necesario que la conozcan también todos aquellos técnicos y agentes que intervienen en el desarrollo de la misma.

Este curso te va a permitir conocer en qué medida una promoción es rentable o no, analizando los costes de la misma y sobretodo, profundizando en las condiciones en las que se desarrolla. Así, para valorar la viabilidad de una promoción, se tendrán en cuenta diferentes factores tales como el nivel de ingresos y gastos que el proyecto puede asumir con el objetivo de obtener un valor concreto sobre la rentabilidad final. De esta forma, podremos conocer en qué medida nuestro proyecto es viable y decidir si es interesante ejecutarlo con ese margen de beneficio o no.

### **Programa Formativo**

- |  |   |
|--|---|
| 1. Estudio de Viabilidad ¿Cuándo es necesario?                       | 2.4. Ejercicios de Autoevaluación y prácticos.                      |
| 1.1. El Estudio de Viabilidad.                                       | 3. El Proyecto Inmobiliario   |
| 1.2. El estudio inicial del Proyecto Inmobiliario. Ideas clave.      | 3.1. El Anteproyecto.   |
| 1.3. La configuración del estudio: Procesos previos.                 | 3.2. El proyecto de Ejecución. Documentación.                       |
| 1.4. el estudio: los datos necesarios.                               | 3.3. Proceso de ejecución de la obra.                               |
| 1.5. Estudio de Viabilidad de un Proyecto Inmobiliario.              | 3.4. Seguro de la obra y seguro decenal de daños.                   |
| 1.6. Ejercicios de Autoevaluación y prácticos.                       | 3.5. Ejercicios de Autoevaluación y prácticos.                      |
| 2. Conceptos básicos de planeamiento urbanístico                     | 4. Agentes implicados en una obra de construcción                   |
| 2.1. Normativa Local Legislación vigente: Plan general de ordenación | 4.1. El Promotor.   |
| 2.2. Estudio de las distintas unidades de ordenación                 | 4.2. El Gestor de las obras o Project Manager                       |
| 2.3. Aplicación de la normativa urbanística a una promoción.         | 4.3. El Projectista: autor de los Proyectos Básicos y de Ejecución. |
|  | 4.4. Director de obra y Director de Ejecución de la Obra.           |

4.5. Coordinador o coordinadora de seguridad y salud en el trabajo en la fase de elaboración del proyecto

y en fase de ejecución de la obra

4.6. La Empresa constructora.

4.7. Organismos de control técnico (OCT)

4.8. Laboratorios de control de calidad

4.9. La Agencia Inmobiliaria

4.10 Ejercicios de Autoevaluación y prácticos.

5. Aspectos jurídicos y fiscales en el desarrollo de una promoción.

5.1. Trámites de formalización y contractuales en el marco de una promoción.

5.2. Fiscalidad directa en las distintas fases de la Promoción.

5.3. Fiscalidad Indirecta (IVA, Transmisiones Patrimoniales, AJD...etc.).

5.4. Ejercicios de Autoevaluación y prácticos.

6. Estudio inicial de la promoción.

6.1. La elección del solar

6.2. Estudio de la zona o ubicación.

6.3. Estudio analítico y comercial del mercado

6.4. Análisis de la oferta.

6.5. Análisis de la demanda

6.6. Obtención de los datos urbanísticos del solar o parcela

6.7. Elección de una propuesta edificatoria y su descripción.

6.8. Justificación de la propuesta elegida

6.9. Propuesta de ventas en la promoción

6.10. Ejercicios de Autoevaluación y prácticos.

7. La estimación de costes y fases presupuestarias

7.1. Los costes de adquisición de solar.

7.2. El costo de la construcción.

7.3. Los costes de honorarios técnicos facultativos.

7.4. Gastos derivados de tasas, impuestos y arbitrios municipales (ICIO, licencia de obras...)

7.5. Las tasas documentales.

7.6. Los gastos comerciales y promocionales varios.

7.7. Ejercicios de Autoevaluación y prácticos.

8. Estructura de los ingresos.

8.1. Ingresos procedentes de Préstamos bancarios.

8.2. Ingresos por Ventas de la Promoción. Estimación.

8.3. Ejercicios de Autoevaluación y prácticos.

9. Relación entre gastos e ingresos. Descripción del flujo de caja (cash-flow).

9.1. Concepto de "cash-flow" de un proyecto.

9.2. Otros conceptos sobre la viabilidad de un proyecto.

9.3. Análisis del cash-flow para una correcta evolución financiera.

9.4. Nociones básicas sobre rentabilidad estática y dinámica, valor actual neto (VAN) y tasa interna de Retorno (TIR).

9.5. Ejercicios de Autoevaluación y prácticos.

10. Ejemplo práctico de un estudio de Viabilidad Inmobiliaria.

11. Determinación del beneficio de la operación inmobiliaria.

11.1. Rentabilidad y beneficio.

11.2. Conclusiones.

11.3. Ejercicios de Autoevaluación y prácticos.