

EXPERTO EN GESTION INTEGRAL DE

UNA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

120 Horas

Modalidad a distancia

*** Materiales didácticos y titulación incluidos.**

*** Nº de páginas: 298.**

OBJETIVO

El curso se desarrolla para conocer el proceso de gestión de una promoción inmobiliaria, desglosada en cada uno de los pasos que tienen lugar cuando se pone en marcha una promoción.

Se pretende mostrar los conocimientos necesarios para comprender el proceso, así como cada organismo que se debe tener en cuenta por intervenir en el proceso de forma directa o indirecta.

El método expuesto para el curso va destinado a aquellos profesionales (economistas, técnicos, gestores?) que deseen adquirir los conocimientos necesarios para poder acometer y entender la gestión de una promoción, desde la adquisición del solar hasta la entrega de llaves.

Programa Formativo

Tema 1. Introducción. El Gestor de Proyectos: Project Manager.	Agentes y elementos que forman parte o participan en una obra de construcción
Definición de la Gestión de una Promoción.	Tema 4: La compra del solar.
Fases de un Proyecto Inmobiliario.	Coste de adquisición del solar.
Figura del Gestor de Proyecto.	Estipulación de la forma de pago
Responsabilidad del Project Manager en su intervención en el proceso de planificación de la obra.	Financiación del solar. Tasación
Seguimiento del proyecto por parte del Project Manager. Elaborar informes mensuales	Tema 5: Estudio de mercado. Diseño del Producto. Comercialización.
informativos sobre el seguimiento del proyecto para presentar al promotor.	Estudio de mercado.
Riesgos de la operación Inmobiliaria en el proyecto que acomete el Project Manager.	Comercialización
Tema 2: La empresa promotora	Piso piloto
Promotor	Tema 6: Estudio de Viabilidad. Cuenta de resultados.
Tema 3: La promoción.	Estudio del proyecto. Ideas claves.
Conceptos básicos.	Descripción de un estudio de Viabilidad inmobiliario
	Tema 7: Tesorería de la promoción.
	Introducción.

Tipos de rentabilidad.

El apalancamiento financiero.

Comienzo del Estudio Económico.

Determinación del flujo de caja.

Determinación del beneficio, rentabilidad,
conclusiones a un estudio de viabilidad

Tema 8: Ley de Ordenación de la Edificación (LOE) y
Código Técnico (CTE).

Tema 9: Clases de proyectos técnicos. Técnicos que
intervienen en el proceso.

Tipos de proyectos.

La documentación que debe contener el proyecto

Tema 10: Conceptos Básicos sobre planeamiento
Urbanístico. Régimen Jurídico del Suelo.

Fases precias (Urbanización)

Concepto global: urbanismo para Project Manager.

Régimen jurídico y urbanístico del suelo. Conceptos.

Aplicación de los conceptos urbanísticos al régimen
de planeamiento municipal.

Obtención del suelo.

Terminología aplicada en el régimen de
planeamiento municipal: conceptos

Tema 11: Declaración de Obra Nueva y División
Horizontal.

Escritura compra ? venta del solar.

Escritura declaración obra nueva

Escritura de división horizontal

Escritura de Préstamo Hipotecario

Escritura compra ? venta de elementos construidos

Tema 12: Seguros.

El Seguro de la Obra

El Seguro de Garantía Decenal

Tema 13. Gestiones Bancarias.

Tema 14. Financiación.