



Experto en Viabilidad de una promoción inmobiliaria Estudio y Análisis

Experto en Viabilidad de una promoción inmobiliaria Estudio y Análisis

Duración: 80 horas

Precio: consultar euros.

Modalidad: e-learning

Metodología:

El Curso será desarrollado con una metodología a Distancia/on line. El sistema de enseñanza a distancia está organizado de tal forma que el alumno pueda compatibilizar el estudio con sus ocupaciones laborales o profesionales, también se realiza en esta modalidad para permitir el acceso al curso a aquellos alumnos que viven en zonas rurales lejos de los lugares habituales donde suelen realizarse los cursos y que tienen interés en continuar formándose. En este sistema de enseñanza el alumno tiene que seguir un aprendizaje sistemático y un ritmo de estudio, adaptado a sus circunstancias personales de tiempo

El alumno dispondrá de un extenso material sobre los aspectos teóricos del Curso que deberá estudiar para la realización de pruebas objetivas tipo test. Para el aprobado se exigirá un mínimo de 75% del total de las respuestas acertadas.

El Alumno tendrá siempre que quiera a su disposición la atención de los profesionales tutores del curso. Así como consultas telefónicas y a través de la plataforma de teleformación si el curso es on line. Entre el material entregado en este curso se adjunta un documento llamado Guía del Alumno dónde aparece un horario de tutorías telefónicas y una dirección de e-mail dónde podrá enviar sus consultas, dudas y ejercicios El alumno cuenta con un período máximo de tiempo para la finalización del curso, que dependerá del tipo de curso elegido y de las horas del mismo.

Profesorado:

Nuestro Centro fundado en 1996 dispone de 1000 m2 dedicados a formación y de 7 campus virtuales.

Tenemos una extensa plantilla de profesores especializados en las diferentes áreas formativas con amplia experiencia docentes: Médicos, Diplomados/as en enfermería, Licenciados/as en psicología, Licenciados/as en odontología, Licenciados/as en Veterinaria, Especialistas en Administración de empresas, Economistas, Ingenieros en informática, Educadores/as sociales etc...

El alumno podrá contactar con los profesores y formular todo tipo de dudas y consultas de las siguientes formas:

- Por el aula virtual, si su curso es on line
- Por e-mail
- Por teléfono

Medios y materiales docentes

-Temario desarrollado.

-Pruebas objetivas de autoevaluación y evaluación.

-Consultas y Tutorías personalizadas a través de teléfono, correo, fax, Internet y de la Plataforma propia de Teleformación de la que dispone el Centro.



Titulación:

Una vez finalizado el curso, el alumno recibirá por correo o mensajería la titulación que acredita el haber superado con éxito todas las pruebas de conocimientos propuestas en el mismo.

Programa del curso:

Estudio de viabilidad ¿Cuándo es necesario?

Estudio de viabilidad. ¿Cuándo es necesario?

El estudio inicial del proyecto inmobiliario. Ideas clave.

Configuración del estudio. Procesos previos.

El estudio. Datos necesarios.

El estudio de viabilidad de un proyecto inmobiliario.

Conceptos básicos de planteamiento urbanístico

Conceptos básicos de planeamiento urbanístico.

Las distintas unidades o instrumentos de ordenación.

Como aplicar la normativa urbanística a una promoción.

Ejercicios de autoevaluación.

El proyecto inmobiliario

El anteproyecto.

El proyecto de ejecución. Documentación.

Proceso de ejecución de la obra.

Seguros: el seguro de responsabilidad civil de la obra y seguro decenal de daños.

Agentes implicados en una obra de construcción

El promotor.

El gestor de las obras.

Proyectista, autor del proyecto básico y/o de ejecución.
Director de obra y director de ejecución de la obra.
Estudio y Plan de Seguridad y Salud. Coordinador de seguridad y salud de la obra.
Empresa constructora.
Organismos de control técnico (OCT).
Laboratorios de control de calidad.
Agencia inmobiliaria.

Aspectos jurídicos y fiscales en el desarrollo de una promoción
Trámites de formalización y contractuales en el marco de una promoción.
Fiscalidad directa en las distintas fases de la promoción (el impuesto de sociedades, tributos locales, tasas municipales de construcción...).

Fiscalidad indirecta en las distintas fases de la promoción (IVA, impuestos de transmisiones patrimoniales, actos jurídicos documentales...).

Estudio inicial de la promoción
La elección del solar.
El estudio de la zona de ubicación.
Estudio analítico y comercial del mercado.
Análisis de la oferta existente.
El análisis de la demanda.
Obtención de los datos urbanísticos del solar o parcela.
Elegir una propuesta edificatoria. Su descripción.
La justificación de la propuesta elegida.
Elección de una propuesta de ventas en la promoción.

La estimación de costes y fases presupuestarias
Los costes de adquisición del solar.
El costo de la construcción.
Los costes de honorarios técnicos facultativos.
Gastos derivados de tasas, impuestos y arbitrios municipales (ICIO, licencia de obras...).

Las tasas documentales y los gastos de formalización.
Los gastos comerciales y promocionales varios.

Estructura de los ingresos
Los ingresos: su estimación.

Ingresos procedentes de préstamos.

Ingresos por ventas de la promoción. Estimación.

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

Concepto de “cash-flow” de un proyecto.

Otros conceptos sobre la viabilidad del proyecto.

Análisis del flujo de caja (cash flow) para una correcta evaluación financiera.

Nociones básicas sobre rentabilidad estática y dinámica. El valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR).

Ejemplo práctico de un estudio de viabilidad inmobiliaria

Caso práctico: hipótesis de estudio sobre un proyecto inmobiliario.

Estudio económico.

Determinación del beneficio

La rentabilidad.

Estudio de viabilidad de un proyecto. Conclusiones.