



EXPERTO EN PROMOCIONES INMOBILIARIAS

OBJETIVO Y PÚBLICO AL QUE SE DIRIGE EL CURSO

Nuestro objetivo: Formación para profesionales del sector inmobiliario en aspectos de gestión, dirección y promoción, no solo en las empresas promotoras clásicas, sino en otros nichos de mercado: gestores de cooperativas, gestores patrimoniales, analistas, etc.

El presente curso se dirige, ente otros, a los responsables del análisis de viabilidad económica y técnica de las promociones inmobiliarias así como a los gestores y técnicos interesados en profundizar en el conocimiento del sector y de los proyectos inmobiliarios, de sus riesgos, obligaciones y rentabilidades.

¿Por qué no tratamos la obra de edificación?

Es ciertamente osado, y tal vez una pérdida de tiempo, pretender contar a Ingenieros de Caminos como se lleva una obra. Pero la obra, con ser muy importante, “solo” supone el 40-45% de los costes de una promoción. Lo que queremos en estos módulos es tratar “de todo lo demás”. En una clásica obra civil, el terreno ya nos lo ha conseguido la Administración (nosotros no tenemos que pensar en ello) y no tenemos que salir a buscar al cliente (es la propia Administración). Ni siquiera tenemos que pensar en si hacemos la obra o no o si habrá dinero para pagarla (estará en un Plan plurianual y habrá dotación presupuestaria). Pues en una promoción, todo esto hay que trabajárselo. Y eso es lo que queremos contar

CARACTERÍSTICAS

- Curso modular**, en el que cada módulo se puede realizar independientemente
- Una **clase presencial optativa** por cada módulo
- Dos **webinar** por módulo
- consultas por correo electrónico**
- duración de cada módulo**: 3 semanas equivalente a 70 horas
- Se facilitan **licencias de estudiante** para el software Gestinmo
- realización por parte del alumno de un **test de conocimientos por módulo**

CONTENIDOS

Módulo A- La puesta en marcha de una Promoción inmobiliaria

El promotor inmobiliario. Marco jurídico y Obligaciones legales
Responsabilidades y Garantías
Las tareas del promotor



El mercado inmobiliario

Fechas: del 25 de marzo al 14 de abril

Módulo B-Costes, Riesgos y Rentabilidad

Estructura de costes de una promoción

Tesorería y cash-flow

Conceptos financieros

Rentabilidades y Riesgos

Ejemplos prácticos con el software Gestinmo

Fechas: del 15 de abril al 12 de mayo

Módulo C-La adquisición del Solar

Compraventa de terrenos

El encaje de la edificación en el solar

La fiscalidad (IVA, TPO, Inversión del sujeto pasivo). Aplicación a inmobiliarias

Adquisición de un solar en Aportación. Modalidades y Ejemplos

Fechas: del 13 de mayo al 2 de junio

Módulo D- Preparación para la Venta y Entrega de Viviendas

La división horizontal de edificios

Negociación y tramitación de un préstamo hipotecario

Obligaciones legales previas a la comercialización de vivienda nueva

La labor comercial en una promoción inmobiliaria

Documentación para entregar una vivienda nueva

Fechas: del 3 de junio al 23 de junio

Módulo E- Cómo formar y gestionar una Cooperativa de Viviendas

El gestor de cooperativas

Viabilidad de una cooperativa. Ejemplo práctico (con el software Gestinmo)

Funcionamiento de una cooperativa

Leyes Autonómicas de cooperativa de viviendas

Fechas: del 24 de junio al 14 de julio

Módulo F-Promociones y Activos Inmobiliarios para Alquiler

Concepto de promociones en arrendamiento

Especificidades del negocio del alquiler en cuanto a costes, comercialización y financiación

Viabilidad económica financiera de activos en renta. Ejemplo práctico (con el software Gestinmo)

Explotación de activos en renta. Ejemplo práctico (con el software inmoAlquiler)

La fiscalidad del alquiler

Fechas: del 23 de septiembre al 13 de octubre



CERTIFICADO

El curso de Experto en Promoción Inmobiliaria es una titulación propia de la Demarcación de Madrid.

Por módulos: una vez finalizado el módulo y superado el test correspondiente, se obtendrá un certificado de la Demarcación de Madrid en el que figurará que el alumno ha superado 70 horas de formación en el módulo (nº y título del módulo superado).

Curso de Experto completo: Una vez superados todos los módulos el alumno obtendrá un certificado de la Demarcación que indicará que ha superado 420 horas de curso online.

CALENDARIO

Módulo A: del 25 de marzo al 14 de abril
Módulo B: del 15 de abril al 12 de mayo
Módulo C: del 13 de mayo al 2 de junio
Módulo D: del 3 de junio al 23 de junio
Módulo E: del 24 de junio al 14 de julio
Módulo F: del 23 de septiembre al 13 de octubre

INSCRIPCIONES Y MÁS INFORMACIÓN

www.caminosmadrid.es / 913081999 / cursosdm@ciccp.es (Carlos Maldona)

Precios y forma de pago (*)

	CICCP colegiado desempleado (**)	CICCP colegiado	Otros profesionales
Un módulo o módulo suelto	180€	225€	280€
Dos módulos....	300€	360€	450€
Tres módulos...	450€	540€	675€
Cuatro módulos...	600€	720€	900€
Cinco Módulos.....	750€	900€	1.125€
Total del Curso....	900€	1.080€	1.350€

(*)La política de descuentos por número de módulos solamente se aplicará en el momento inicial de la primera inscripción, después se tendrán que abonar los módulos extras que se quieran seguir a precio de un módulo suelto.

El pago se podrá hacer por transferencia o con tarjeta bancaria a través de la web de la Demarcación (www.caminosmadrid.es). Si necesita factura a nombre de empresa deberá facilitarnos los datos en cuanto realice la inscripción.

Titular: Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos

Concepto: Expertoinmob19

IBAN: ES28 0234 0001 01 98000 24890

(**) La cifra del número de colegiados en situación de desempleo está limitada.