



FORMACIÓN

Itinerario formativo en mercado inmobiliario

Fechas:

- Mód. A – 23 y 25 de oct.
- Mód. B- 13 y 15 de nov.
- Mód. C- 15 y 17 de ene.
- Mód. D- 5 y 7 de feb.

Horario de clases
16.00 – 20.30 h.

Octubre de 2017 y Febrero de 2018

ITINERARIO FORMATIVO EN MERCADO INMOBILIARIO

Después de 9 años de crisis, en la que se ha producido la práctica desaparición del 80% de las empresas inmobiliarias que existían en 2007, con la consecuente salida del mercado de muchos de los profesionales que las integraban, nos encontramos con que el sector se vuelve a animar, particularmente con la entrada de nuevos actores más centrados en el aspecto financiero del negocio (SAREB, Fondos de Inversión, SOCIMIS, Activos en podes de Bancos, etc.)

Estos nuevos actores están demandando apoyo técnico y profesional de calidad, con conocimientos prácticos del mercado inmobiliario y de explotación de activos, se detecta además una cierta falta de profesionales con ese conocimiento. Los Ingenieros de Caminos encajan perfectamente en este nicho de negocio pues tienen una amplia preparación en campos técnicos y económicos y tienen una visión global de negocio.

El objetivo de los cursos consiste en dotar de una base de formación a estos **ICCP**, de un rango de edad entre 40 y 55, cuya reinserción laboral en otros puestos del sector de la ingeniería y construcción sería más complicado.



Metodología

Cada Módulo se puede realizar de manera independiente

Nº de horas totales de cada módulo: 9 horas

Metodología: presencial

Fechas: Cada módulo en 2 días (L y X) en horario de la tarde entre oct y enero (4 h. sesión)

Programa del Curso [\(Consultar el índice detallado\)](#)

- Módulo A – LA ACTIVIDAD PROMOTORA: OBLIGACIONES, TAREAS Y RESPONSABILIDADES
(Ref: 307)

El promotor inmobiliario. Responsabilidades y garantías. Las tareas del Promotor. Situación actual del Mercado Inmobiliario.

- Módulo B - CÓMO ESTUDIAR LA VIABILIDAD DE UNA PROMOCIÓN INMOBILIARIA
(Ref: 308)

Estructura de costes de una promoción. Tesorería y cash-flow. Rentabilidades y riesgos. Fiscalidad. Ejemplos prácticos.

- Módulo C - CÓMO FORMAR Y GESTIONAR UNA COOPERATIVA DE VIVIENDAS
(Ref: 309)

Procesos y tramitaciones. El gestor de cooperativas. Viabilidad de una cooperativa. Funcionamiento de una cooperativa. Ley Autonómica de Cooperativas de Viviendas.

- Módulo D - EL PLAN DE NEGOCIO DE ACTIVOS INMOBILIARIOS EN ALQUILER
(Ref: 310)

Concepto de promociones en arrendamiento. Tipología régimen jurídico. Especificidades del negocio del alquiler en cuanto a costes, comercialización y financiación. Viabilidad económico-financiera de activos en renta. Explotación de activos en renta. La fiscalidad del alquiler



FORMACIÓN

Itinerario formativo en mercado inmobiliario

Fechas:

Mód. A – 23 y 25 de oct.

Mód. B- 13 y 15 de nov.

Mód. C- 15 y 17 de ene.

Mód. D- 5 y 7 de feb.

Entre octubre de 2017 y febrero de 2018

Itinerario formativo en Mercado Inmobiliario

Profesorado

Juan Fernández Caparrós

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos.
Funcionario en excedencia. Ex - Secretario General de la Confederación Hidrográfica del Tajo.
Director de PRAYDE GESTIÓN, SL.
Director de INVERSIONES URBANAS REUNIDAS, S.L

Publicaciones

- Coautor del libro “Manual de Gestión Inmobiliaria”.
- Coautor del BLOG El Análisis de Viabilidad Inmobiliaria, desde 2010 . <http://gestinmo.blogspot.com/>
- Coautor del BLOG Formación para el Promotor y Directivo Inmobiliario, desde 2014. <http://prayde.com/wordpress>.

Cursos impartidos

Desde 1996 ha impartido diferentes Cursos sobre el Sector Inmobiliario, tanto presenciales como e-learning, preferentemente sobre aspectos de la viabilidad económico financiera, en diversos Organismos y Entidades, y participado como profesor en diversos MASTER



Colegio de Ingenieros
de Caminos
Canales y Puertos
de Madrid

Almagro, 42
28010 Madrid
Tel.: +34 91 308 19 99
Fax: +34 91 391 06 17
www.caminosmadrid.es

Referencias:

307 / 308 / 309 / 310

Inscripciones

Además para consultas y/o más información puede contactar en 913081999 o (cursosdm@ciccp.es) con Carlos Maldona

Cuota de inscripción por módulo(*)

Ingenieros de caminos colegiados	180€
Ingenieros de caminos colegiados desempleados	150€
Otros profesionales	250€

(*) Si formaliza la inscripción a los 4 módulos se aplicaran un 20 % de descuento a la totalidad del importe

Pago de la Cuota

Incluir datos de identificación del alumno y referencia del curso

-Transferencia bancaria a Banco Caminos.

Cuenta: ES28 0234 0001 01 98000 24890

Titular: Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos

Indicar si se desea factura a nombre de una empresa u organismo, acompañando el correspondiente CIF.

Lugar de las clases

Demarcación de Madrid del Colegio de Ingenieros Caminos, c/ Almagro 42, 2^a planta

CURSO:
La actividad promotora: Obligaciones, Tareas y Responsabilidades

PROGRAMA

1. El promotor inmobiliario. Marco jurídico y Obligaciones

- 1.1. Concepto, según las diversas leyes que le afectan
- 1.2. Obligaciones legales del promotor

2. Responsabilidades y Garantías

- 2.1. Como Agente de la Edificación
- 2.2. Como receptor de cantidades a cuenta
- 2.3. Como sujeto pasivo del IVA
- 2.4. Derechos y cargas como titular de terrenos en el ámbito urbanístico

3. Las tareas del promotor

3.1. Decisión de la operación

- 3.1.1. Estrategia general
 - 3.1.2. Adquisición de suelo
 - 3.1.3. Elección de facultativos y Contratista
 - 3.1.4. Titulación y Contratos
 - 3.1.5. Precios de venta
 - 3.1.6. Decisiones financieras
- 3.2. Impulso de actividades
- 3.2.1. Con entes externos
 - 3.2.2. Con quien tenemos contrato
 - 3.2.3. Con nuestro personal.
- 3.3. Programación y Control
- 3.3.1. De Fases
 - 3.3.2. De Actividades
 - 3.3.3. Control presupuestario
- 3.4. Gestión de la Financiación
- 3.4.1. Capital y Fondos propios
 - 3.4.2. Hipotecas y Recursos ajenos
 - 3.4.3. Cantidades entregadas a cuenta
 - 3.4.4. Prestamos puente y Otras modalidades

4. El mercado inmobiliario

- 4.1. Magnitudes macroeconómicas que inciden en el sector
 - 4.1.1. Los ciclos económicos: Burbujas y Crisis
 - 4.1.2. Tipos de interés, IPC y Déficit público
 - 4.1.3. Tasa de paro y Demografía
- 4.2. El producto inmobiliario
 - 4.2.1. Oferta inmobiliaria
 - 4.2.2. Demanda
- 4.3. Tipos de mercado inmobiliario
 - 4.3.1. Residencial, Libre y Protegido
 - 4.3.2. Oficinas y loft
 - 4.3.3. Turístico: Hoteles, Apartamentos
 - 4.3.4. Industrial
 - 4.3.5. Centros Comerciales y “retail”

CURSO: Cómo estudiar la viabilidad de una promoción inmobiliaria

PROGRAMA

1. Estructura de costes de una promoción

- 1.1. Adquisición de solar
- 1.2. Honorarios técnicos de proyectos
- 1.3. Licencias y permisos de construcción
- 1.4. Construcción
- 1.5. Dirección facultativa de obras
- 1.6. Titulación de la promoción
- 1.7. Gastos de entrega de la obra
- 1.8. Gastos de comercialización
- 1.9. Gastos generales
- 1.10. Gastos financieros
- 1.11. Impuestos de adquisición y venta

2. Tesorería y cash-flow

- 2.1. Distribución temporal de los costes
- 2.2. Pagos en la adquisición de solar
- 2.3. Desarrollo de la obra
- 2.4. Forma de venta
- 2.5. Disposiciones de financiación

3. Rentabilidades y Riesgos

- 3.1. Ratios de rentabilidad estáticos (Margen, BAI, ROE)
- 3.2. Ratios de rentabilidad dinámicos (TIR, VAN)
- 3.3. Flujos Netos de Caja y Rentabilidad Dinámica
- 3.4. Riesgos: Márgenes Unitarios, Reparto porcentual de Costes
- 3.5. Fondos Propios y Recursos Ajenos
- 3.6. Análisis de Sensibilidad

4. Fiscalidad

- 4.1. IVA soportado y Devengado
- 4.2. Conciliación del IVA
- 4.3. La inversión del sujeto pasivo

5. Ejemplos prácticos

En cada uno de los puntos anteriores se desarrollaran ejemplos prácticos con el programa Gestinmo

CURSO: Cómo formar y gestionar una cooperativa de viviendas

PROGRAMA

1. El Gestor de Cooperativas

- 1.1. Marco jurídico y Características de las Cooperativas de Vivienda
- 1.2. Planteamiento general de una promoción en cooperativa
- 1.3. Las Obligaciones y Responsabilidades del Gestor
- 1.4. Prestación de Servicios y Honorarios del Gestor
- 1.5. Preparación de la cartera de terrenos y clientes
- 1.6. Análisis de Viabilidad y señalización de suelos
- 1.7. Primer compromiso de financiación
- 1.8. Captación de Socios: Adhesiones y Listas de Espera
- 1.9. Documentos iniciales y compromisos de socios
- 1.10. Constitución de la Cooperativa
- 1.11. Desarrollo y Ejecución de la promoción
- 1.12. Organización de la Información y de las Asambleas
- 1.13. Entrega final

2. Viabilidad de una cooperativa. Ejemplo práctico

- 2.1. Actividades del gestor a realizar desde la firma del contrato de gestión
 - 2.2. Promociones de Vivienda: Libre o Protegida
 - 2.3. Calculo del Coste de Adjudicación
 - 2.4. Cash-Flow de la operación y Cuadro de Desembolsos de Cada Cooperativista
 - 2.5. Riesgos para el Gestor
 - 2.6. Acceso a la financiación
- Se desarrollaran ejemplos prácticos con el programa Gestinmo. Se asume que los alumnos conocen el esquema básico de costes de una promoción (Curso II)*

3. Funcionamiento de una cooperativa

- 3.1. Constitución de la Cooperativa
- 3.2. Estatutos
- 3.3. Derechos y Obligaciones de los Socios
- 3.4. Altas y Bajas
- 3.5. Régimen de las Aportaciones
- 3.6. Fondos de Reserva y tratamiento de los Beneficios
- 3.7. Órganos de Gobierno: Asamblea General y Consejo Rector
- 3.8. Disolución y Liquidación

4. Leyes Autonómica de Cooperativas de Viviendas

- 4.1. Comparativa entre las diversas legislaciones autonómicas
- 4.2. Modelo de estatutos, de la Comunidad de Madrid

CURSO: El Plan de Negocio de activos inmobiliarios en alquiler

PROGRAMA

1. Concepto de promociones en arrendamiento.

- 1.1. Tipología y régimen jurídico (Ley de Arrendamientos Urbanos)
- 1.2. Derechos de los inquilinos
- 1.3. Rentas y Fianza
- 1.4. Tipos de Arrendamiento
 - 1.4.1. Viviendas
 - 1.4.2. Vivienda Protegida
 - 1.4.3. Opción de Compra
 - 1.4.4. Terciario y Oficinas

2. Especificidades del negocio del alquiler en cuanto a

- 2.1. Costes
 - 2.1.1. Impuestos Locales
 - 2.1.2. IVA
 - 2.1.3. Gastos de Administración y Titularidad
- 2.2. Comercialización
 - 2.2.1. Requisitos de Publicidad e Información
 - 2.2.2. Especificidades de los Aprovechamientos por Turno
- 2.3. Financiación
 - 2.3.1. Fondos Propios y Recursos Ajenos
 - 2.3.2. Evaluación de ambas necesidades y su reparto

3. Viabilidad económico financiera de activos en renta. Ejemplo práctico

- 3.1. Rentas Brutas, Netas y rentabilidad Dinámica
- 3.2. Análisis Financiero

Se desarrollaran ejemplos prácticos con el programa Gestinmo. Se asume que los alumnos conocen el esquema básico de costes de una promoción (Curso II)

4. Explotación de activos en renta

- 4.1. Ingresos, por rentas o por ventas anticipadas
- 4.2. Costes de adquisición, de titularidad, de explotación
- 4.3. Cuadro de rentabilidad y tesorería
- 4.4. Cuenta de resultados
- 4.5. Movimientos de fondos
- 4.6. Flujo de caja y tesorería
- 4.7. Toma de decisiones

Se desarrollaran ejemplos prácticos con el programa InmoAlquiler.

5. La fiscalidad del alquiler

- 5.1. Del contrato de arrendamiento
- 5.2. Del cobro de rentas
- 5.3. Prorrata del IVA
- 5.4. Regularización de Cuotas
- 5.5. La fiscalidad de una empresa promotora de alquileres