



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.

¿QUÉ TRATAMOS EN ESTE CURSO?

Queremos tratar del proceso de promoción inmobiliaria revisando sus aspectos más importantes, desde el punto de vista del promotor

- A. La toma de la decisión de acometer una promoción inmobiliaria. Detallando todas las tareas y actividades a impulsar y coordinar y las responsabilidades y legislación aplicable al promotor.
- B. La viabilidad económico financiera de la promoción, de sus beneficios y riesgos y la búsqueda de los fondos necesarios.

Trataremos mucho más en detalle dos grandes grupos de actividades de importancia

- C. La gran decisión inicial. La adquisición del solar, evaluando la edificabilidad que se puede situar en él, la fiscalidad y sus peculiaridades en la compra de solares y los contratos previos necesarios. Y el caso particular de la aportación de solar a cambio de producto final.
- D. El objetivo final de la promoción: Vender. Con el nacimiento de las viviendas nuevas al derecho, la obtención de hipoteca y la documentación obligatoria para comenzar a vender y para entregar las viviendas

Y dos casos particulares de interés en el sector:

- E. Formar, gestionar y organizar una cooperativa de viviendas y sus peculiaridades en su evaluación económico financiera
- F. El alquiler, sus leyes, los derechos y obligaciones de inquilino y arrendador. Y el modelo económico de negocio, con una rentabilidad especial. Y una fiscalidad particular



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
Proyección temporal de Actividades Promotoras
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 Alquilar

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

La fiscalidad del alquiler

Fechas: del 16 de septiembre al 6 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 16 de septiembre al 6 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: Experto in mob19

IBAN: ES28 0234 0001 01 98000 24890

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