



Colegio de Ingenieros
de Caminos
Canales y Puertos
de Madrid


**CAMINOS
MADRID**

mayo
2020

El abc de una **Promoción Inmobiliaria**

curso online
videoconferencias
tutorías
documentación

www.caminosmadrid.es
913081999
cursoscaminosmadrid@ciccp.es



El abc de una Promoción Inmobiliaria

¿Por qué hacer este curso?

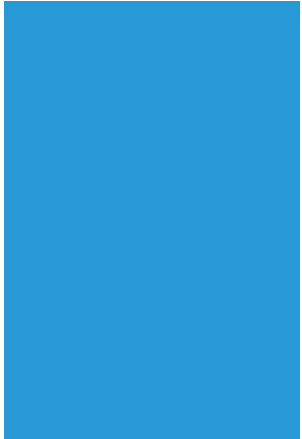
Porque es un nicho de mercado en el Ingeniero de Caminos encaja perfectamente: amplia preparación en campos técnicos y económicos, y una visión global de negocio.


Con el objetivo de introducir al Ingeniero de Caminos en el sector inmobiliario, un sector que demanda gestores y directores con un elevado conocimiento técnico, se ha programado este curso al que posteriormente se le unirán otros más especializados, cuyo profesor es un Ingeniero de Caminos que lleva toda su vida en este sector.

¿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 se pretende en este curso, y en los posteriores más específicos, es tratar no de la obra, sino “de todo lo demás”.

Se verá el marco legislativo que afecta del promotor, sus responsabilidades y garantías que debe ofrecer a los clientes, y las tareas necesarias para la puesta en marcha de una promoción: desde la toma de decisiones, coordinación e impulso de equipos, búsqueda de financiación, etc. También daremos un repaso a las principales características del mercado inmobiliario.

Este curso está dirigido a técnicos interesados en profundizar en el conocimiento del sector y de los proyectos inmobiliarios, de sus riesgos, obligaciones y rentabilidades.





El abc de una **Promoción Inmobiliaria**

Contenidos


1.El promotor inmobiliario. Marco jurídico y Obligaciones legales


- 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

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
 - 3.3.Programación y Control
 - 3.4.Gestión de la Financiación
 - 3.4.1.Capital y Fondos propios
 - 3.4.2.Hipotecas y Recursos ajenos
 - 3.4.3.Otra financiación externa. Fondos de Inversión
- 



El abc de una **Promoción Inmobiliaria**

Contenidos (continuación)

4. Proyección Temporal De Actividades Promotoras


- 4.1. Concepto, Características Y Tipología
- 4.2. Listado De Actividades Para Seguimiento Del Promotor
- 4.3. Plazo De Duración De Una Actividad
- 4.4. Plazos Estadísticos Referenciales De Aplicación. Programación De Actividades
- 4.5. Relaciones Entre Actividades


5. El mercado inmobiliario

- 5.1. Magnitudes macroeconómicas que inciden en el sector
- 5.2. El producto inmobiliario
- 5.3. Tipos de mercado inmobiliario
 - 5.3.1. Residencial, Libre y Protegido
 - 5.3.2. Terciario, Oficinas, Industrial, etc

Características

Curso completamente online con documentación descargable, sesiones por videoconferencia grabación de las sesiones que se colgarán junto con la documentación y videos explicativos del profesor, tutorías a través de correo electrónico. Al final del curso se tendrán que superar unas preguntas (test de conocimiento) para obtener el certificado (14 horas) de la Demarcación de Madrid.





El abc de una **Promoción** **Inmobiliaria**

Duración del curso

4 horas por videoconferencia, consultas y disponibilidad de documentación y material en la plataforma durante un mes

Fechas:

Miércoles 20 de mayo y 27 de mayo de 2020. Por la tarde, de 18:00 a 20:00h

Precios y forma de pago

ICCP colegiado desempleado	150€
ICCP colegiado	200€
Otros profesionales	280€

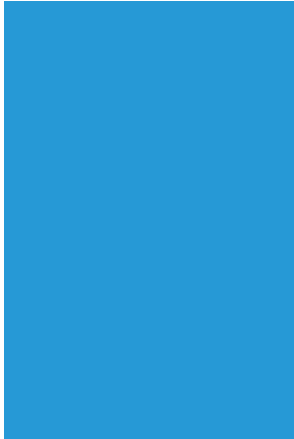
El pago se podrá hacer por transferencia bancaria o a través de la web de la Demarcación de Madrid (www.caminosmadrid.es).


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: 363CM

IBAN: ES28 0234 0001 01 98000 24890





El abc de una Promoción Inmobiliaria

Profesor

Juan Fernández Caparrós

**Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos,
colegiado nº:6446**

Funcionario en excedencia. Ex - Secretario General de la Confederación Hidrográfica del Tajo. 36 años de experiencia en los sectores Informático, Inmobiliario y en la Administración del Estado.

Director de PRAYDE GESTIÓN, SL. Empresa de consultoría y desarrollos informáticos para el Sector Inmobiliario (Gestinmo, Inmosuelo, InmoAlquiler, Inmofase, InmoExterior e InmoSensi). Desde 1992 www.analisisinmobiliario.com ,

Director de INVERSIONES URBANAS REUNIDAS, S.L., dedicada a la Gestión de Patrimonio en arrendamiento y a la Promoción Inmobiliaria. Desde 1996

- Coautor del libro “Manual de Gestión Inmobiliaria”. 7ª ed. Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos.
- Coautor del BLOG Viabilidad de la promoción Inmobiliaria, desde 2010. <http://gestinmo.blogspot.com/>
- Coautores del BLOG Formación para el Promotor y Directivo Inmobiliario, desde 2014. <http://prayde.com/wordpress>

Desde 1996 ha impartido diferentes Cursos sobre el Sector Inmobiliario, tanto presenciales como online, preferentemente sobre aspectos de la viabilidad económica financiera, en diversos organismos y entidades (COAM, EOI, Univ. de Comillas, Colegio de Ingenieros de Caminos, Structuralia, Fundación Fidas, Inicativas Empresariales, etc.)

