



Colegio de Ingenieros
de Caminos
Canales y Puertos
de Madrid

**CAMINOS
MADRID**


octubre
2022

Puesta en marcha y viabilidad de promociones inmobiliarias

5 módulos
presencial /
streaming
10 semanas

Bonificable a través Fundae

www.caminosmadrid.es
913081999
cursoscaminosmadrid@ciccp.es



Puesta en marcha y viabilidad de **promociones Inmobiliarias**

¿Por qué hacer este curso?


El objetivo es 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 un caso particular de interés en el sector:

- E. Formar, gestionar y organizar una cooperativa de viviendas y sus peculiaridades en su evaluación económico-financiera
- 



Puesta en marcha y viabilidad de **promociones Inmobiliarias**

Contenidos

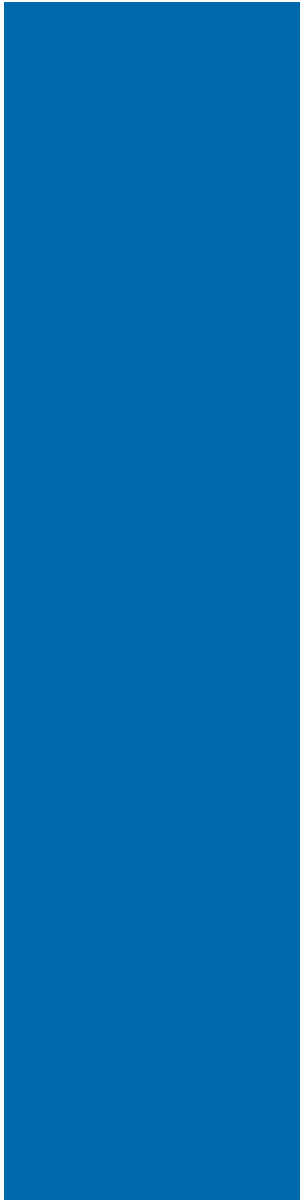
Desde diversos puntos de vista, a lo largo de los 5 módulos que componen este curso. Daremos una orientación eminentemente práctica al curso, con numerosos ejemplos, aunque no podemos obviar temas “áridos”, como la legislación, la fiscalidad y los contratos. Además de las clases presenciales se incluye amplia documentación en PDF (200 pag./módulo aprox. en total)


1 La puesta en marcha de una promoción inmobiliaria

Veremos 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.

2 Costes, Riesgos y Rentabilidad

Una promoción inmobiliaria es un negocio económico y debemos conocer 3 cosas: Cuanto vamos a ganar, como se distribuirán ingresos y gastos en el tiempo y que recursos propios y ajenos debemos movilizar para conseguirlo. Por ello, debemos detallar los costes y riesgos de esa promoción, los ingresos previstos y, por tanto, los beneficios esperados. Establecer una previsión de tesorería que nos permita llevar a cabo la promoción y establecer una estrategia de capital aportado y financiación externa, que lo haga posible. Determinaremos la rentabilidad estática y dinámica esperada de esta operación económico-financiera, que es una promoción





Puesta en marcha y viabilidad de **promociones Inmobiliarias**

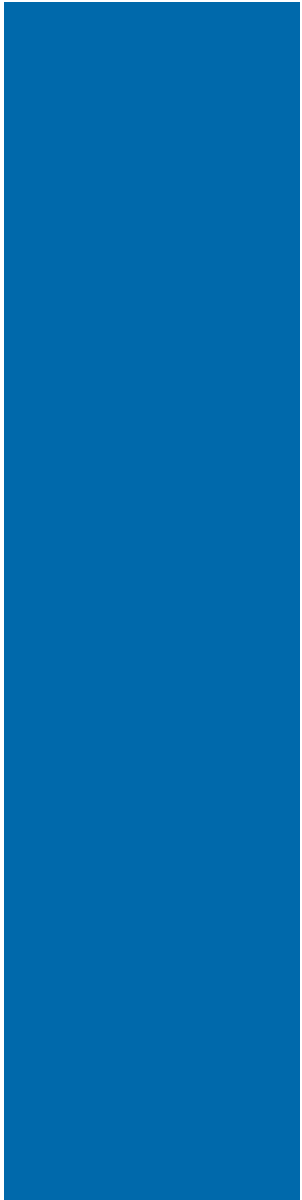
Contenidos (continuación)


3 Los Contratos y la adquisición del solar

Si no tenemos suelo, no podemos promover. La adquisición del solar es la decisión más importante y después, ya no hay vuelta atrás. En una promoción, el coste del solar puede ser, al menos, el 30-40% del total de costes, y su desembolso se produce muy al principio.. Estudiaremos las formas de adquisición, y los contratos preparatorios de la compraventa, con sus cláusulas específicas, la fiscalidad de la compra y un caso no infrecuente, como es el de aportación de solar o permuta a cambio de obra. Este módulo tiene un componente legal del que no podemos escapar, pero que es muy necesario. También revisaremos las peculiaridades que, como promotor, debemos contemplar en el contrato de adjudicación de la obra de edificación

4 Preparación para la Venta y Entrega de Viviendas

Nuestro objetivo como promotores es generar una serie de viviendas, locales, oficinas, etc., y ponerlos a disposición de clientes que quieran y puedan adquirirlos. Este esfuerzo y el riesgo que conlleva se remunera, al final, con el beneficio económico de la operación. Pero, si no podemos entregar las viviendas, todo se viene abajo. Estudiamos en este módulo temas preparatorios, con poco glamour, pero absolutamente imprescindibles, como es una correcta división horizontal, que define perfectamente los inmuebles que se quieren vender, la negociación de la hipoteca, que permitirá, no solo obtener fondos para poder construir, sino facilitar a los futuros





Puesta en marcha y viabilidad de **promociones Inmobiliarias**

Contenidos (continuación)


compradores que puedan comprar. Y hay que salir a buscar esos compradores, por lo que la labor comercial es fundamental y a nosotros nos corresponde coordinarla y vigilar para que se cumpla toda la legalidad que protege al consumidor, especialmente en cuando a documentación a aportar


5 Cómo formar y gestionar una Cooperativa de Viviendas

Un caso particular de promociones son las que se hacen bajo el régimen de cooperativa. Tienen ventajas económicas para los futuros propietarios de las viviendas, y también pueden participar más en las decisiones de la promoción. En ellas nosotros somos meros gestores, sin participar en el riesgo, y recibiendo unos honorarios por nuestra labor. Por otra parte, debemos preparar y formar la cooperativa, gestionarla y dirigirla. Tendremos que conocer el marco legal de las cooperativas: como se crean, como funcionan y como se disuelven.

Características

Se utilizará el software "Gestinmo" de Análisis de Viabilidad Economía de Promociones Inmobiliarias, (www.prayde.com) para el estudio ágil de diferentes alternativas y escenarios y evaluación de las estructuras económicas y de rentabilidad
Se incluye documentación de cada módulo





Puesta en marcha y viabilidad de **promociones** **Inmobiliarias**

Duración del curso

10 semanas

Lunes (excepto un miércoles por puente) de 16:30 a 18:30 horas

Fechas:

Lunes 3 de octubre al lunes y 12 de diciembre de 2022. Por la tarde, de 16:30 a 18:30h

Precios y forma de pago

ICCP colegiado desempleado	300€
ICCP colegiado	425€
Otros profesionales	550€

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: 403CM

IBAN: ES66 0234 0001 0310 0544 0829

