



Colegio de Ingenieros
de Caminos,
Canales y Puertos

**CAMINOS
MADRID**

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

Abril 2024

6ª Edición
20 horas

www.caminosmadrid.es
913081999
cursoscaminosmadrid@ciccp.es



Puesta en marcha y viabilidad de promociones inmobiliarias

Objetivos

El objetivo es tratar del proceso de promoción inmobiliaria revisando sus aspectos más importantes, desde el punto de vista del promotor:

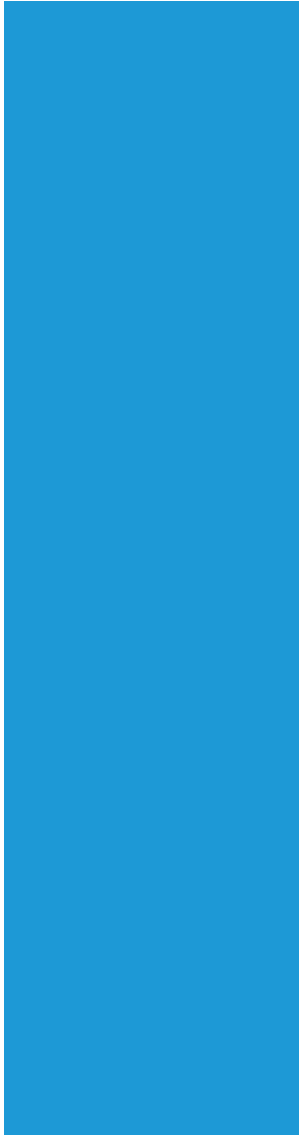
A. La toma de la decisión de acometer una promoción inmobiliaria. Detallando todas las tareas y actividades a impulsar y coordinar y las responsabilidades y legislación aplicable al promotor.

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.

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.

Puesta en marcha y viabilidad de promociones inmobiliarias

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 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.



Puesta en marcha y viabilidad de promociones inmobiliarias

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.

Fechas

- Abril: 1, 8, 15, 22 y 29
- Mayo: 6, 13, 20 y 27
- Junio: 3

Duración

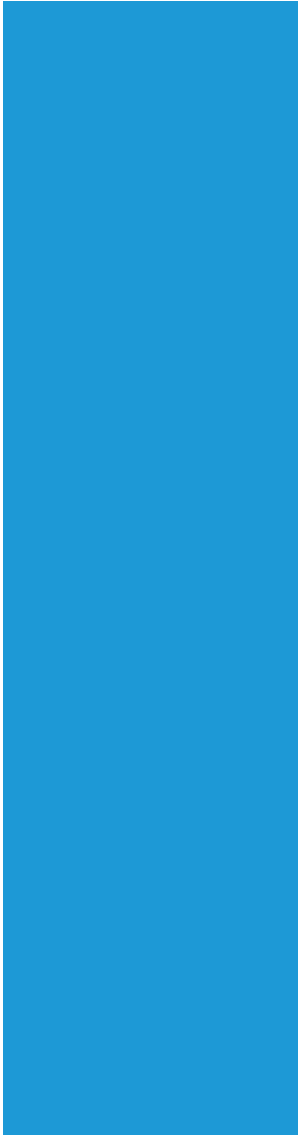
20 horas en 10 sesiones

Horario

Lunes de 16:30 a 18:30

Modalidad

Mixta

- Presencial (aula de la Demarcación de Madrid, c/ Almagro 42, 2ª)
 - En streaming (a través de ZOOM)
- 

Puesta en marcha y viabilidad de promociones inmobiliarias

Profesor

Juan Fernández Caparrós

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos.

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. <https://prayde.com/empresa/busqueda-en-el-blog-viabilidad-de-la-promocion-inmobiliaria/>

Coautor del BLOG Formación para el Promotor y Directivo Inmobiliario. Desde 2014. <https://prayde.com/empresa/cuadernos-por-temas/>

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, Iniciativas Empresariales, etc.)

Puesta en marcha y viabilidad de promociones inmobiliarias

Inscripciones

www.caminosmadrid.es
913081999
cursoscaminosmadrid@ciccp.es
(Carlos Maldona).

Precios

ICCP colegiados desempleados, jubilados y precolegiados.....	300 €
ICCP colegiados.....	425 €
Otros profesionales.....	550 €

El pago se podrá realizar mediante transferencia, tarjeta, o autorizando el cargo en cuenta de cuotas (sólo ICCP colegiados). 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: 443CM
IBAN: ES66 0234 0001 0310 0544 0829

BONIFICABLE POR FUNDAE

PLAZAS LIMITADAS

No se realizará el reintegro de la cuota de inscripción salvo que la cancelación de matrícula se comunique con una antelación mínima de 7 días naturales al comienzo del Curso.