



Curso Online de Dirección y Gestión de Empresas Inmobiliarias (Promotoras)

Conocimientos y metodologías para:

- Identificar oportunidades de suelo y análisis de su viabilidad.
- Compra de suelo y diseño de promociones.
- Búsqueda de financiación.
- Pago de licencias, impuestos y tasas.
- Venta y postventa de la promoción.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225108671

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366




Iniciativas Empresariales
 | estrategias de formación
Iniciativas Empresariales
 | estrategias de formación
atcliente@iniciativasempresariales.edu.es
 Teléfono: 900 670 0400 ventas@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com
 Sede Central: BARCELONA - MADRID

PARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

Presentación

El sector inmobiliario, y más concretamente el centrado en el sector residencial, se ha consolidado como uno de los más resistentes a la última gran crisis económica que ha sufrido el mundo, y, por ende, España: la crisis originada por la pandemia del Covid 19. No siempre ha sido así, en la memoria de todos queda la gran crisis de 2007 que tan duramente golpeó al sector inmobiliario. Muchas empresas quebraron, la práctica totalidad de los bancos y cajas se vieron muy negativamente afectados y, en general, el país cayó en una profunda recesión. Es importante aprender de los errores aunque, en general, se están haciendo las cosas bien y profesionalizando estas empresas, el inmobiliario es un sector resiliente y rentable.

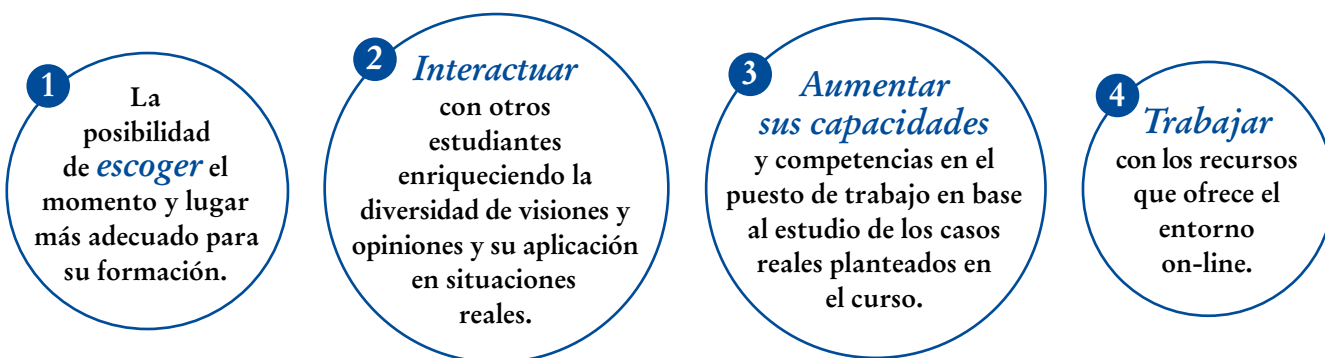
He aquí la clave del curso: “**aprender para hacer las cosas bien**”.

En la época del boom inmobiliario era habitual tener que competir con promotores no profesionales, es decir, personas / pymes con dinero (o fácil acceso al mismo) que en algún momento pensaron que promover era un tema moderadamente sencillo, ya que con el dinero del banco y subcontratando todo (proyecto, venta y construcción) era fácil conseguir altos beneficios.

Este curso profundiza en las distintas fases del proceso productivo (dentro del sector residencial) y los distintos departamentos que intervienen. Incidiremos en los aspectos clave, esos en los que no se puede fallar y que determinarán el éxito o fracaso de nuestra promoción. El inmobiliario es apasionante, pero exige de una muy fuerte inversión y asunción de riesgos iniciales. Es también nuestro objetivo identificarlos y aprender a mitigarlos.

La Formación E-learning

Nuestros cursos e-learning dan respuesta a las necesidades formativas de la empresa permitiendo:



Dirección y Gestión de Empresas Inmobiliarias (Promotoras)

Objetivos del curso:

- Generar una visión global detallada del negocio de la promoción inmobiliaria residencial.
- Comprender las distintas fases de una promoción inmobiliaria.
- Identificar herramientas de decisión para acometer una promoción inmobiliaria residencial.
- Identificar las principales formas de adquisición de suelo para la promoción inmobiliaria residencial.
- Profundizar en los aspectos clave del negocio promotor.
- Qué fases nos encontramos en el diseño de una promoción.
- Conocer los principales impuestos, tasas y licencias que tendremos que obtener para el desarrollo de nuestro proyecto de edificación, y vinculados a él.
- Qué opciones, estrategias y fórmulas tiene una empresa promotora para encontrar financiación.
- Disponer de herramientas de juicio ante diferentes enfoques estratégicos.
- Repasar conceptos esenciales de toda promoción inmobiliaria.
- Identificar las nuevas implicaciones legales derivadas de la actividad comercial inmobiliaria en materia de protección de datos, prevención del blanqueo y *compliance penal*.
- Conocer las fases (y su orden correcto) del proceso de entrega de una promoción.
- Disponer de un marco global de actuación en las distintas fases del negocio.

“ Domine las técnicas y herramientas necesarias para una adecuada dirección y gestión de las promociones inmobiliarias ”

Dirigido a:

Empresas promotoras, constructoras, agencias comercializadoras y consultoras inmobiliarias, así como a todos aquellos profesionales del sector que deseen mejorar sus competencias. Válido también para todas aquellas personas que quieran adentrarse en el sector de las promociones inmobiliarias (residencial).

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 50 horas lectivas 100% online que se realizan a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite el acceso de forma rápida y fácil a todo el contenido:

Manual de Estudio

9 módulos de formación que contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

En cada uno de los módulos que le ayudará en la comprensión de los temas tratados.

Ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación

para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Bibliografía y enlaces de lectura recomendados para completar la formación.

Metodología 100% E-learning



Aula Virtual *

Permite el acceso a los contenidos del curso desde cualquier dispositivo las 24 horas del día los 7 días de la semana.

En todos nuestros cursos es el alumno quien marca su ritmo de trabajo y estudio en función de sus necesidades y tiempo disponible.



Soporte Docente Personalizado

El alumno tendrá acceso a nuestro equipo docente que le dará soporte a lo largo de todo el curso resolviendo todas las dudas, tanto a nivel de contenidos como cuestiones técnicas y de seguimiento que se le puedan plantear.



* El alumno podrá descargarse la APP Moodle Mobile (disponible gratuitamente en Google Play para Android y la Apple Store para iOS) que le permitirá acceder a la plataforma desde cualquier dispositivo móvil y realizar el curso desde cualquier lugar y en cualquier momento.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Identificación del suelo y análisis de viabilidad del proyecto

4 horas

La selección del suelo donde desarrollar una promoción es la decisión más importante que ha de tomar cualquier empresa promotora. En función del tipo de promoción que se vaya a realizar y de la estrategia de la compañía, elegir uno u otro suelo puede suponer la diferencia entre obtener un gran margen en un tiempo óptimo o, por el contrario, y en el caso extremo, poner en peligro la viabilidad de la compañía, dependiendo del tamaño y la solvencia de ésta.

- 1.1. Edificabilidad de la parcela.
- 1.2. Precios estimados.
- 1.3. Adicionales.
- 1.4. Uso (urbanístico) del suelo.
- 1.5. Precio de repercusión.
- 1.6. Coste de construcción estimado.
- 1.7. Resto de precios y costes.
- 1.8. Gastos variables.
- 1.9. Honorarios técnicos.
- 1.10. Coste de la licencia de obra.
- 1.11. Márgenes del proyecto.
- 1.12. Cálculo de la TIR del proyecto. Interpretación del VAN y TIR.
- 1.13. Conclusiones del estudio de viabilidad.

MÓDULO 2. Negociación y compra del suelo

4 horas

Comprar un suelo para el desarrollo de una promoción inmobiliaria es un proceso complejo pero esquemático. Vamos a repasar las principales formas de adquisición de suelo a terceros privados (no Administraciones Públicas) que, con seguridad, nos encontraremos.

- 2.1. Pago al contado. Escritura en el acto.
- 2.2. Pago aplazado. Escritura en el acto.

Dirección y Gestión de Empresas Inmobiliarias (Promotoras)

- 2.3. Opción de compra. Contrato privado.
- 2.4. Permuta de suelo por viviendas.
- 2.5. Compra de una sociedad mercantil.
- 2.6. Proindiviso.

MÓDULO 3. Diseño de la futura promoción

4 horas

Una vez hemos comprado el suelo sobre el que construiremos nuestro proyecto inmobiliario residencial (porque nuestro estudio de viabilidad ha concluido que es rentable realizarlo), es el momento de comenzar con el diseño del producto final objeto de venta.

- 3.1. Diseño de planos comerciales (anteproyecto).
- 3.2. Redactado del proyecto básico.
- 3.3. Redactado del proyecto de ejecución.
- 3.4. Breve referencia a la normativa urbanística.

MÓDULO 4. Tasas, impuestos y licencias

8 horas

Pocos negocios encontraremos tan afectados por gestiones y tasas con Administraciones Públicas como lo es el negocio inmobiliario.

4.1. Tasas e impuestos:

- 4.1.1. Impuesto sobre instalaciones, construcciones y obras (ICIO).
- 4.1.2. Tasa de solicitud de licencia de obras.
- 4.1.3. Tasa de comprobación y control de establecimientos.
- 4.1.4. Impuestos municipales:
 - 4.1.4.1. Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE).
 - 4.1.4.2. Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI).
 - 4.1.4.3. Plusvalías.
 - 4.1.4.4. Gestión de residuos.
 - 4.1.4.5. Vados.

4.2. Licencias:

- 4.2.1. Licencia de obras (LDO).
- 4.2.2. Licencia de primera ocupación (LPO).

4.3. Calificaciones.

4.4. Catastro.

MÓDULO 5. Búsqueda de la financiación

10 horas

5.1. Financiación bancaria:

- 5.1.1. Préstamo para la adquisición del suelo.
- 5.1.2. Préstamo hipotecario promotor (PHP).
- 5.1.3. Financiación específica del IVA en la adquisición del suelo.
- 5.1.4. Préstamos corporativos.
- 5.1.5. Descuento comercial.
- 5.1.6. Préstamos sindicados.

5.2. Financiación no bancaria:

- 5.2.1. Fondos de inversión, *family office*.
- 5.2.2. Crowdfunding inmobiliario.
- 5.2.3. Emisión de títulos.

5.3. Avaluos y garantías:

- 5.3.1. Avaluos a clientes.
- 5.3.2. Avaluos a Administraciones Públicas.
- 5.3.3. Avaluos a proveedores.

MÓDULO 6. Venta de las viviendas

8 horas

En el negocio promotor se empieza a vender la vivienda desde el mismo momento en el que compramos el suelo, ya que la ubicación de los pisos es uno de los factores más importantes a la hora de tomar la decisión de compra. Cada comercial aplicará sus propias técnicas de venta y utilizará sus estrategias pero, en términos generales, la venta de viviendas debe seguir un procedimiento claro en el que no se pueden obviar las implicaciones legales que implica.

6.1. Implicaciones legales:

- 6.1.1. Protección de datos.
- 6.1.2. Prevención del blanqueo de capitales.
- 6.1.3. Compliance penal.

6.2. La actividad comercial:

- 6.2.1. La tarificación.

Dirección y Gestión de Empresas Inmobiliarias (Promotoras)

6.2.2. Generación de contactos:

6.2.2.1. Web inmobiliaria.

6.2.2.2. *Microsite* inmobiliario.

6.2.2.3. Landing page.

6.2.3. Realización de entrevistas.

6.2.4. Documentos de compra:

6.2.4.1. Pre-reserva.

6.2.4.2. Reserva.

6.2.4.3. Contrato.

6.2.4.4. Escritura pública.

MÓDULO 7. La construcción

4 horas

7.1. Normativa.

7.2. Producción.

7.3. Responsabilidad Civil en la Construcción.

MÓDULO 8. Entrega de las viviendas

4 horas

8.1. Requisitos previos:

8.1.1. Declaración de obra nueva y división horizontal.

8.1.2. Licencias de funcionamiento.

8.1.3. Licencia de primera ocupación.

8.2. Entregas con financiación.

MÓDULO 9. La postventa

4 horas

La correcta gestión de todos los servicios postventa es un factor clave de diferenciación para las compañías promotoras. Su misión es facilitar al máximo la relación con los clientes y responder de forma efectiva a sus peticiones tras la compra de la vivienda.

9.1. Generalidades.

9.2. Percepción real de la calidad del promotor.

Dirección y Gestión de Empresas Inmobiliarias (Promotoras)

Autor



Jorge Martínez

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales con más de 25 años de experiencia en el área financiera de compañías multinacionales dentro del sector inmobiliario.

Titulación

Una vez finalizado el curso el alumno recibirá el diploma que acreditará el haber superado de forma satisfactoria todas las pruebas propuestas en el mismo.

