

# **EXPERTO EN GESTION INTEGRAL DE UNA PROMOCIÓN INMOBILIARIA**

**1. Nivel/etapa al que se dirige la actividad:**

El curso se desarrolla para conocer el proceso de gestión de una promoción inmobiliaria, desglosada en cada uno de los pasos que tienen lugar cuando se pone en marcha una promoción.

**2. Horas de duración:**

120 horas.

**3. Número máximo de participantes:**

ON-LINE.

## **OBJETIVOS:**

- Se pretende mostrar los conocimientos necesarios para comprender el proceso, así como cada organismo que se debe tener en cuenta por intervenir en el proceso de forma directa o indirecta.
- El método expuesto para el curso va destinado a aquellos profesionales (economistas, técnicos, gestores?) que deseen adquirir los conocimientos necesarios para poder acometer y entender la gestión de una promoción, desde la adquisición del solar hasta la entrega de llaves.

## **CONTENIDO:**

### **UNIDAD DIDÁCTICA 1: INTRODUCCIÓN. EL GESTOR DE PROYECTOS: PROJECT MANAGER**

- Definición de la Gestión de una Promoción
- Fases de un Proyecto Inmobiliario
- Figura del Gestor de Proyecto
- Responsabilidad del Project Manager en su intervención en el proceso de planificación de la obra
- Seguimiento del proyecto por parte del Project Manager. Elaborar informes mensuales
- Informativos sobre el seguimiento del proyecto para presentar al promotor
- Riesgos de la operación Inmobiliaria en el proyecto que acomete el Project Manager

## **UNIDAD DIDÁCTICA 2: LA EMPRESA PROMOTORA**

- Promotor

## **UNIDAD DIDÁCTICA 3: LA PROMOCIÓN**

- Conceptos básicos
- Agentes y elementos que forman parte o participan en una obra de construcción

## **UNIDAD DIDÁCTICA 4: LA COMPRA DEL SOLAR**

- Coste de adquisición del solar
- Estipulación de la forma de pago
- Financiación del solar. Tasación

## **UNIDAD DIDÁCTICA 5: ESTUDIO DE MERCADO. DISEÑO DEL PRODUCTO. COMERCIALIZACIÓN**

- Estudio de mercado
- Comercialización
- Piso piloto

## **UNIDAD DIDÁCTICA 6: ESTUDIO DE VIABILIDAD. CUENTA DE RESULTADOS**

- Estudio del proyecto. Ideas claves
- Descripción de un estudio de Viabilidad inmobiliario

## **UNIDAD DIDÁCTICA 7: TESORERÍA DE LA PROMOCIÓN**

- Introducción
- Tipos de rentabilidad
- El apalancamiento financiero
- Comienzo del Estudio Económico
- Determinación del flujo de caja
- Determinación del beneficio, rentabilidad, conclusiones a un estudio de viabilidad

## **UNIDAD DIDÁCTICA 8: LEY DE ORDENACIÓN DE LA EDIFICACIÓN (LOE) Y CÓDIGO TÉCNICO (CTE)**

## **UNIDAD DIDÁCTICA 9: CLASES DE PROYECTOS TÉCNICOS. TÉCNICOS QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO**

- Tipos de proyectos
- La documentación que debe contener el proyecto

**UNIDAD DIDÁCTICA 10: CONCEPTOS BÁSICOS SOBRE PLANEAMIENTO URBANÍSTICO.**  
**RÉGIMEN JURÍDICO DEL SUELO**

- Fases precias (Urbanización)
- Concepto global: urbanismo para Project Manager
- Régimen jurídico y urbanístico del suelo. Conceptos
- Aplicación de los conceptos urbanísticos al régimen de planeamiento municipal
- Obtención del suelo
- Terminología aplicada en el régimen de planeamiento municipal: conceptos

**UNIDAD DIDÁCTICA 11: DECLARACIÓN DE OBRA NUEVA Y DIVISIÓN HORIZONTAL**

- Escritura compra? venta del solar
- Escritura declaración obra nueva
- Escritura de división horizontal
- Escritura de Préstamo Hipotecario
- Escritura compra? venta de elementos construidos

**UNIDAD DIDÁCTICA 12: SEGUROS**

- El Seguro de la Obra
- El Seguro de Garantía Decenal

**UNIDAD DIDÁCTICA 13: GESTIONES BANCARIAS**

**UNIDAD DIDÁCTICA 14: FINANCIACIÓN**