

EXPERTO EN VIABILIDAD DE UNA PROMOCION INMOBILIARIA. ESTUDIO Y ANALISIS

Proporcionar los conocimientos teóricos y prácticos necesarios para conocer la viabilidad económica de una promoción inmobiliaria.

Desarrollar los factores y variables que intervienen en el desarrollo de la promoción y que juegan un papel fundamental para determinar finalmente si la operación es o no rentable o aceptable. La rentabilidad se medirá por diversos factores, pero fundamentalmente por un valor económico que resulta de los cálculos oportunos.

CONTENIDO DEL CURSO:

Estudio de viabilidad ¿Cuándo es necesario?
Estudio de viabilidad. ¿Cuándo es necesario?
El estudio inicial del proyecto inmobiliario. Ideas clave.
Configuración del estudio. Procesos previos.
El estudio. Datos necesarios.
El estudio de viabilidad de un proyecto inmobiliario.

Conceptos básicos de planteamiento urbanístico
Conceptos básicos de planeamiento urbanístico.
Las distintas unidades o instrumentos de ordenación.
Como aplicar la normativa urbanística a una promoción.
Ejercicios de autoevaluación.

El proyecto inmobiliario
El anteproyecto.
El proyecto de ejecución. Documentación.
Proceso de ejecución de la obra.
Seguros: el seguro de responsabilidad civil de la obra y seguro decenal de daños.

Agentes implicados en una obra de construcción
El promotor.
El gestor de las obras.
Proyectista, autor del proyecto básico y/o de ejecución.
Director de obra y director de ejecución de la obra.
Estudio y Plan de Seguridad y Salud. Coordinador de seguridad y salud de la obra.
Empresa constructora.
Organismos de control técnico (OCT).
Laboratorios de control de calidad.
Agencia inmobiliaria.

Aspectos jurídicos y fiscales en el desarrollo de una promoción
Trámites de formalización y contractuales en el marco de una promoción.
Fiscalidad directa en las distintas fases de la promoción (el impuesto de sociedades, tributos locales, tasas municipales de construcción...)
Fiscalidad indirecta en las distintas fases de la promoción (IVA, impuestos de transmisiones patrimoniales, actos jurídicos documentales...).

Estudio inicial de la promoción
La elección del solar.
El estudio de la zona de ubicación.
Estudio analítico y comercial del mercado.
Análisis de la oferta existente.
El análisis de la demanda.
Obtención de los datos urbanísticos del solar o parcela.
Elegir una propuesta edificatoria. Su descripción.
La justificación de la propuesta elegida.
Elección de una propuesta de ventas en la promoción.

La estimación de costes y fases presupuestarias
Los costes de adquisición del solar.

El costo de la construcción.
Los costes de honorarios técnicos facultativos.
Gastos derivados de tasas, impuestos y arbitrios municipales (ICIO, licencia de obras...).
Las tasas documentales y los gastos de formalización.
Los gastos comerciales y promocionales varios.

Estructura de los ingresos
Los ingresos: su estimación.
Ingresos procedentes de préstamos.
Ingresos por ventas de la promoción. Estimación.

Relación entre gastos e ingresos. Descripción del flujo de caja (cash-flow)
Concepto de "cash-flow" de un proyecto.
Otros conceptos sobre la viabilidad del proyecto.
Análisis del flujo de caja (cash flow) para una correcta evaluación financiera.
Nociones básicas sobre rentabilidad estática y dinámica. El valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR).

Ejemplo práctico de un estudio de viabilidad inmobiliaria
Caso práctico: hipótesis de estudio sobre un proyecto inmobiliario.
Estudio económico.

Determinación del beneficio
La rentabilidad.
Estudio de viabilidad de un proyecto. Conclusiones.