



Curso Online de Análisis de la Viabilidad de las Promociones Inmobiliarias

Conozca y domine el análisis de los costes y la viabilidad y rentabilidad de una promoción inmobiliaria para optimizar sus resultados económicos.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Análisis de la Viabilidad de las Promociones Inmobiliarias

Presentación

La gestión de una promoción inmobiliaria es una actividad compleja que requiere fuertes inversiones, largos periodos de maduración y, en la mayoría de las ocasiones, un alto riesgo. Por ello, conocer de forma detallada y pormenorizada todos los conceptos de coste que la integran es el mejor camino para optimizar el planteamiento económico - financiero de la misma y evitar sorpresas desagradables que pueden poner en peligro su viabilidad.

Este curso detalla todos los costes que interfieren en una promoción inmobiliaria, desde la compra del terreno hasta la entrega y postventa. Así mismo, pretende dar herramientas y criterios de análisis para conocer la rentabilidad de una promoción y, por tanto, determinar la viabilidad de la misma, tanto desde un punto de vista estático como dinámico.

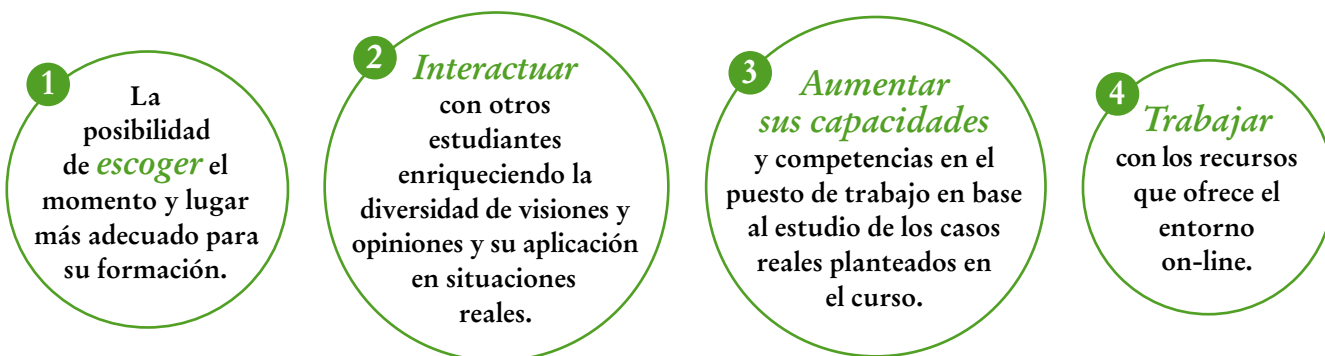
Todo ello con un claro objetivo final: que la metodología de análisis utilizada durante el curso sea aplicable a cualquier operación inmobiliaria y le permita determinar la viabilidad de la misma.

La Formación E-learning

Los cursos online se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa ya que aportan flexibilidad al proceso de aprendizaje, permitiendo al alumno escoger los momentos más adecuados para su formación.

Con más de 35 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

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



Análisis de la Viabilidad de las Promociones Inmobiliarias

Objetivos del curso:

- Aprender a estructurar el estudio económico de una promoción inmobiliaria desde el punto de vista de los diversos conceptos que la integran.
- Conocer cómo se calculan los costes financieros de las distintas fuentes de financiación de uso habitual en las promociones inmobiliarias: préstamos hipotecarios subrogables, descuento de efectos, préstamos y créditos puente, etc.
- Aprender a estructurar el estudio económico y el cash flow de una promoción para analizar su rentabilidad.
- Realizar el análisis de la rentabilidad estática y conocer los ratios de rentabilidad dinámica más utilizadas por los analistas financieros.
- Conocer el verdadero significado del Valor Actual Neto (VAN) y de la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) de un proyecto; cómo efectuar su cálculo y qué problemáticas específicas presentan.
- Realizar el cálculo del plazo de recuperación de una inversión o pay-back y cuáles son las características y la problemática del mismo.
- Aprender a estructurar la documentación económico - financiera de las promociones inmobiliarias.
- Conocer cómo se incorporan los costes de la promoción inmobiliaria en las distintas fases de la misma: gestión, titularización, construcción, comercialización, entrega y post-venta.

“ Este curso le permitirá dominar todo el análisis de costes de una promoción inmobiliaria para optimizar sus resultados económicos ”

Dirigido a:

Directores Generales, Financieros, Responsables de Contabilidad, Administración, Tesorería y / o Controllers de empresas inmobiliarias, promotoras y constructoras, así como a cualquier persona que desee conocer de manera práctica cómo efectuar cálculos de rentabilidad en las promociones inmobiliarias.

Análisis de la Viabilidad de las Promociones Inmobiliarias

Estructura y Contenido del curso

El curso tiene una duración de 60 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

3 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. Composición de la cuenta de resultados

20 horas

1.1. Organización empresarial.

1.2. Detalle de todos los costes asociados a la promoción inmobiliaria desde la compra del terreno hasta la entrega del edificio:

1.2.1. Adquisición del terreno:

1.2.1.1. Tipología de terrenos.

1.2.1.2. Incidencias en el tiempo de los distintos tipos de suelo.

1.2.1.3. Clases de suelo y techo neto.

1.2.1.4. Precio de adquisición y permuta.

1.2.1.5. Fiscalidad y costes relativos a la compraventa.

1.2.1.6. Otros costes.

1.2.2. Gestión urbanística:

1.2.2.1. Modalidades para ejecutar las reparcelaciones.

1.2.2.2. Incumplimiento de las obligaciones.

1.2.2.3. Costes de urbanización.

1.2.3. Construcción:

1.2.3.1. Costes de construcción.

1.2.3.2. Otros costes indirectos de obra.

1.2.4. Costes de los proyectos:

1.2.4.1. Proyecto de edificación.

1.2.4.2. Dirección de obra.

1.2.4.3. Otros proyectos.

1.2.4.4. Plan de control de calidad.

1.2.5. Seguros:

1.2.5.1. Responsabilidad Civil (RC).

1.2.5.2. Todo Riesgo de la Construcción (TRC).

1.2.5.3. Decenal

1.2.5.4. Otros.

1.2.6. Comercialización:

1.2.6.1. Comercialización interna.

1.2.6.2. Comercialización externa.

1.2.6.3. Promoción.

1.2.7. Entrega y postventa.

1.2.8. Costes legales y jurídicos.

1.3. Otros costes:

1.3.1. Costes financieros:

1.3.1.1. Aavales.

Análisis de la Viabilidad de las Promociones Inmobiliarias

- 1.3.1.2. El préstamo hipotecario.
- 1.3.1.3. Otros préstamos.
- 1.3.2. Tributos.

MÓDULO 2. Análisis estático de la cuenta de resultados

20 horas

Los estudios de viabilidad trabajan con hipótesis y la validez de los mismos depende totalmente de la precisión de éstas, así como de la anticipación de los costes esperados en la totalidad del proceso inmobiliario. Debido a las características del sector los proyectos de inversión que se analizan se centran en el activo circulante (edificios, naves, parkings, etc.). Sin embargo, debido a la envergadura de la inversión y a la duración del periodo de recuperación de la inversión inicial que necesitan, cada proyecto se valora individualmente para después integrarlo en el conjunto de la sociedad que lo proyecta.

2.1. Análisis de la viabilidad económica en promociones inmobiliarias.

2.2. Herramientas para el análisis estático.

2.3. Estructura de la cuenta de resultados estática.

2.4. Ratios financieras:

- 2.4.1. Beneficio sobre ventas.
- 2.4.2. Beneficio sobre fondos propios (FP).
- 2.4.3. Beneficio sobre ventas con permuta.
- 2.4.4. Otras ratios estáticas:
 - 2.4.1.1. Rentabilidad estática de la inversión.
 - 2.4.1.2. Rentabilidad estática después de intereses.
 - 2.4.1.3. Rentabilidad fondos propios.
 - 2.4.1.4. Margen sobre ventas.
- 2.4.5. Comentarios a las ratios estáticas.

2.5. Indicadores inmobiliarios:

- 2.5.1. Definición de m².
- 2.5.2. Coste del m².
- 2.5.3. Indicadores de la cuenta de resultados.

2.6. Imputación de costes:

- 2.6.1. Imputación real.
- 2.6.2. Isomargen.

MÓDULO 3. Análisis dinámico de la cuenta de resultados

20 horas

3.1. Viabilidad dinámica:

3.1.1. Concepto de viabilidad dinámica.

3.2. Estructura de la cuenta de resultados dinámica.

3.3. Métodos de valoración dinámicos:

3.3.1. VAN (Valor Actual Neto):

3.3.1.1. Tasa de descuento.

3.3.1.2. Interpretación del resultado del VAN.

3.3.1.3. Ventajas e inconvenientes de utilización del VAN.

3.3.1.4. Ejemplos de utilización del VAN.

3.3.2. TIR (Tasa Interna de Rentabilidad):

3.3.2.1. Interpretación del resultado de la TIR.

3.3.2.2. Ventajas e inconvenientes de utilización de la TIR.

3.3.3. TIR vs VAN:

3.3.3.1. Cuando VAN y TIR son coincidentes.

3.3.3.2. Cuando VAN y TIR no son coincidentes.

3.3.4. Otros criterios de valoración adicional a proyectos de inversión:

3.3.4.1. IR (Índice de Rentabilidad).

3.3.4.2. PAY-BACK (Periodo de recuperación de la inversión).

3.4. Financiación:

3.4.1. Dos tipos de flujos de fondos.

3.4.2. Grado de apalancamiento (GA):

3.4.2.1. Apalancamiento financiero.

3.4.2.2. Por qué buscar el apalancamiento financiero.

3.4.3. Análisis de la sensibilidad de proyectos de inversión:

3.4.3.1. Parámetros susceptibles de variación (variables).

Análisis de la Viabilidad de las Promociones Inmobiliarias

Autores



Alejandro Fornt

Economista y MBA por ESADE. Ha trabajado como Director Financiero y Controller en empresas de distintos sectores, así como Adjunto a Dirección Financiera en Vertex Grupo Inmobiliario.

Josep Gassol

Economista y Máster en Dirección de Empresas Urbanísticas e Inmobiliarias por la UB. Director de Contabilidad y Administración de Vertex Grupo 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.

