

CURSO
PROTOSCOLOS PARA LA OPTIMIZACIÓN DE PROMOCIONES INMOBILIARIAS
ÁREAS DE CONOCIMIENTO A DESARROLLAR POR UN
“PROFESSIONAL REAL ESTATE ANALYST®EIREA-PROMOCIÓN”
(MÓDULO I)

PRESENTACIÓN Y OBJETIVOS

En la situación en la que nos encontramos es necesaria la diversificación de la actividad profesional. Por dicho motivo se plantea el siguiente curso, como una posible alternativa real de futuro.

Las entidades bancarias, fondos de inversión, promotoras inmobiliarias, sociedades patrimoniales, etc. se encuentran con activos valorados en más de 500.000 millones de euros y necesitan al “PROFESSIONAL REAL ESTATE ANALYST® (Analista inmobiliario Profesional)” para que les gestionen y optimicen sus carteras de activos tanto a nivel nacional como internacional.

Las posibilidades laborales que se le abren a esta profesión son muy amplias, pudiendo trabajar para o como asesor de: Entidades Bancarias, Fondos de inversión, Promotoras inmobiliarias, Inversores inmobiliarios, etc.

Un aspecto fundamental del presente curso es que se enseña a optimizar proyectos inmobiliarios, principio básico a la hora de hacer un proyecto rentable.

Se oferta ahora el módulo I de los cuatro de que se compone el curso completo. (30 horas presenciales y 30 horas de desarrollo de un Caso Práctico tutelado = 60 horas)

Todos los módulos son independientes y habilitan al profesional en el área formada.

OBJETIVOS

Que el alumno adquiera una formación muy detallada de todas las áreas de conocimiento que pueden afectar al desarrollo y optimización de un activo inmobiliario.

El futuro Analista Profesional tiene que dominar las siguientes áreas de negocio:

- 1.- Suelo (desarrollo de todo tipo de suelos, en función a su clasificación urbanística.)
- 2.- Promociones (viviendas, oficinas, etc.)
- 3.- Patrimonial (activos en explotación económica. Hoteles, Viviendas en alquiler, etc.).

A QUIEN SE DIRIGE

El presente curso está dirigido a los profesionales que pretendan tanto iniciarse en el mundo de la promoción o del análisis inmobiliario, como aquellos que quieran perfeccionar y profundizar sus conocimientos en este sector, o dar un nuevo servicio a sus clientes potenciales: Inversores, las Cajas y Banca, los promotores, etc.

PROGRAMA (Módulo I)

0. Análisis Previo.
 - 0.1. Zonificación del área de trabajo.
 - 0.2. Análisis de demanda potencial.
 - 0.3. Cuantificación de la demanda por zonas y usos.
1. Definición y localización del activo a desarrollar.
 - 1.1. Recursos.
 - 1.2. Diversificación del riesgo.
 - 1.3. Tiempos de desarrollo.
 - 1.4. Análisis de usos.
 - 1.5. Localización.
2. Planeamiento, gestión urbanística y cálculo de la edificabilidad.
 - 2.1. Régimen urbanístico del suelo.
 - 2.2. Planeamiento urbanístico.
 - 2.3. Gestión urbanística.
 - 2.4. Convenio urbanístico.
 - 2.5. Cálculo de la edificabilidad.
 - 2.6. Fases de desarrollo de un suelo en función a su clasificación urbanística.
 - 2.7. Legislación estatal y autonómica aplicable.
 - 2.8. Elementos a tener en cuenta en todos los informes de optimización.
3. Análisis de cualidades de valor y estudio de mercado.
 - 3.1. Cualidades de valor intrínsecas.
 - 3.2. Cualidades de valor extrínsecas.
 - 3.3. Estudios de mercado de muestras semejantes.
4. Análisis DAFO.
 - 4.1. Fortalezas.
 - 4.2. Debilidades.
 - 4.3. Oportunidades.
 - 4.4. Amenazas.

- 4.5. Conclusiones.
5. Proyecto de comercialización.
 - 5.1. Definición del producto.
 - 5.2. Fases de pre-comercialización.
 - 5.3. Propuesta de venta y ritmo de ventas.
 - 5.4. Planificación comercializadora.
 - 5.5. Elementos a tener en cuenta.
6. Determinación de la prima de riesgo.
 - 6.1. Cálculo de la prima de riesgo mínima y máxima.
 - 6.2. Componentes de la prima de riesgo.
 - 6.3. Tabla para el cálculo de la prima de riesgo
7. Planificación urbanística edificatoria y patrimonial.
 - 7.1. Planificación edificatoria.
8. Valoración.
 - 8.1. Conceptos fundamentales.
 - 8.2. Componentes del valor de un activo inmovilizado.
 - 8.3. Cálculo de cada uno de los componentes del valor de un activo inmobiliario y cómo interactúan entre sí con el fin de conseguir el valor óptimo.
 - 8.4. Estructura del informe de valoración.
 - 8.5. Método de valoración que se aplica a cada tipo de inmueble.
 - 8.6. Legislación aplicable.
9. Análisis de viabilidad.
 - 9.1. Análisis de gastos e ingresos.
 - 9.2. Cálculo de VAN Y TIR.
 - 9.3. Cuenta de explotación dinámica.
10. Obtención del producto inmobiliario óptimo.
 - 10.1. Due diligence.
 - 10.2. Casos prácticos. MODELOS BASE® PROMOCIÓN.



COLEGIO OFICIAL DE ARQUITECTOS
VASCO-NAVARRO
DELEGACION DE NAVARRA

CURSO

PROCOLOS PARA LA OPTIMIZACIÓN DE PROMOCIONES INMOBILIARIAS ÁREAS DE CONOCIMIENTO A DESARROLLAR POR UN “PROFESSIONAL REAL ESTATE ANALYST@EIREA-PROMOCIÓN” (MÓDULO I)

PONENTE

D. Ricardo Antuña García

Director de Formación EIREA España

Arquitecto - Ingeniero

Especialista en Valoraciones Inmobiliarias, Gestión Inmobiliaria y Urbanística y en Intermediación Inmobiliaria.

MATRICULA

Arquitectos colegiados residentes: 300 €

Colegiados en otros colegios profesionales: 400 €

LUGAR

Hotel “Blanca de Navarra”. Av. Pío XII, 43. 31008 Pamplona.

FECHAS Y HORARIOS

Semana del 14 al 18 de mayo.

Lunes, 14 de mayo, a Jueves, 17 de mayo, de 16:00 a 21:00 horas.

Viernes, 18 de mayo, de 9:00 a 14:00 y de 16:00 a 21:00 horas.

Notas:

1. El número de plazas máximo está limitado a 30.
2. La inscripción se formalizará por orden riguroso cuando se haya efectuado el pago.
3. Número mínimo de asistentes para la celebración del curso: 20 personas.
4. FECHA LÍMITE DE INSCRIPCIÓN: VIERNES, 4 DE MAYO DE 2012 A LAS 14:00 HORAS



COLEGIO OFICIAL DE ARQUITECTOS
VASCO-NAVARRO
DELEGACION DE NAVARRA

CURSO
PROTOSCOLOS PARA LA OPTIMIZACIÓN DE PROMOCIONES INMOBILIARIAS
ÁREAS DE CONOCIMIENTO A DESARROLLAR POR UN
“PROFESSIONAL REAL ESTATE ANALYST@EIREA-PROMOCIÓN”
(MÓDULO I)

BOLETIN DE INSCRIPCION

NOMBRE

APELLIDOS

EMPRESA / SOCIEDAD

NIF/CIF

TELÉFONO:

E-MAIL:

DIRECCION

POBLACION

CÓDIGO POSTAL:

COLEGIO PROFESIONAL

FORMA DE PAGO

CONTADO, EN LAS OFICINAS COLEGIALES

TRANSFERENCIA O INGRESO EN LA CUENTA CORRIENTE DE CAJA DE
ARQUITECTOS 3183-3100-82-0000748637
(Adjuntar justificante del ingreso y enviar este boletín por fax al 948206073 o por
e-mail a contabilidad@coavna.com)

Pamplona, a _____ de _____ de 2012



ASEMAS

Mutua de Seguros y Reaseguros