

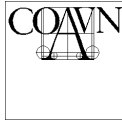
CURSO
PROTOSCOLOS PARA LA OPTIMIZACIÓN DE PROMOCIONES INMOBILIARIAS
ÁREAS DE CONOCIMIENTO A DESARROLLAR POR UN
“PROFESSIONAL REAL ESTATE ANALYST®EIREA-PROMOCIÓN”
(MÓDULO I)

PRESENTACIÓN Y OBJETIVOS

<p>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.</p> <p>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.</p> <p>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.</p> <p>Un aspecto fundamental del presente curso es que se enseña a optimizar proyectos inmobiliarios, principio básico a la hora de hacer un proyecto rentable.</p> <p>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)</p> <p>Todos los módulos son independientes y habilitan al profesional en el área formada.</p>	<p>OBJETIVOS</p> <p>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.</p> <p>El futuro Analista Profesional tiene que dominar las siguientes áreas de negocio:</p> <ol style="list-style-type: none"> 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.). <p>A QUIEN SE DIRIGE</p> <p>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.</p>
---	---

PROGRAMA (Módulo I)

<p>0. Análisis Previo.</p> <ol style="list-style-type: none"> 0.1. Zonificación del área de trabajo. 0.2. Análisis de demanda potencial. 0.3. Cuantificación de la demanda por zonas y usos. <p>1. Definición y localización del activo a desarrollar.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.1. Recursos. 1.2. Diversificación del riesgo. 1.3. Tiempos de desarrollo. 1.4. Análisis de usos. 1.5. Localización. <p>2. Planeamiento, gestión urbanística y cálculo de la edificabilidad.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. <p>3. Análisis de cualidades de valor y estudio de mercado.</p> <ol style="list-style-type: none"> 3.1. Cualidades de valor intrínsecas. 3.2. Cualidades de valor extrínsecas. 3.3. Estudios de mercado de muestras semejantes. <p>4. Análisis DAFO.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4.1. Fortalezas. 4.2. Debilidades. 4.3. Oportunidades. 4.4. Amenazas. 	<p>4.5. Conclusiones.</p> <p>5. Proyecto de comercialización.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. <p>6. Determinación de la prima de riesgo.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 <p>7. Planificación urbanística edificatoria y patrimonial.</p> <ol style="list-style-type: none"> 7.1. Planificación edificatoria. <p>8. Valoración.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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. <p>9. Análisis de viabilidad.</p> <ol style="list-style-type: none"> 9.1. Análisis de gastos e ingresos. 9.2. Cálculo de VAN Y TIR. 9.3. Cuenta de explotación dinámica. <p>10. Obtención del producto inmobiliario óptimo.</p> <ol style="list-style-type: none"> 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

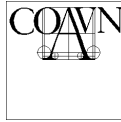
Semana del 14 al 18 de mayo.

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