

PROMOCIÓN INMOBILIARIA. ANÁLISIS Y VIABILIDAD. ADGD221PO

SKU: EVOL-1402-iNO-B | Categorías: [ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN](#), [Inmobiliaria](#)

INFORMACIÓN DEL CURSO

Horas [50](#)

Más información

[CONTENIDO ADAPTADO A CERTIFICADO DE
PROFESIONALIDAD](#)

CURSO DE ESPECIALIZACIÓN

PROMOCIÓN INMOBILIARIA. ANÁLISIS Y VIABILIDAD

Objetivos

Este Curso ADGD221PO PROMOCIÓN INMOBILIARIA le ofrece una formación especializada en la materia dentro de la Familia Profesional de Administración y gestión. Con este CURSO ADGD221PO PROMOCIÓN INMOBILIARIA el alumno será capaz de desenvolverse dentro del Sector y planificar y gestionar la promoción inmobiliaria.

Contenidos

UNIDAD DIDÁCTICA 1. PLANIFICAR LA PROMOCIÓN.

1. El proceso de planificación.
2. Aspectos previos a determinar.
3. El suelo y sus características urbanísticas.
4. Posibilidades de edificabilidad y aprovechamientos máximos.
5. Descripción de la tipología y unidades constructivas.
6. Recomendaciones constructivas respecto a la tipología y estudio de mercado.

UNIDAD DIDÁCTICA 2. LA CONFIGURACIÓN DE UN ESTUDIO DE VIABILIDAD

1. Datos técnicos.
2. Datos económicos.
3. Datos comerciales.
4. Datos de mercado.
5. Datos de competencia.



UNIDAD DIDÁCTICA 3. LA ESTRUCTURA DE COSTES DE UNA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

1. Costes de desarrollo y consolidación del suelo.
2. Costes de adquisición de solar.
3. Costes de honorarios técnicos facultativos.
4. Costes de construcción.
5. Costes de promoción.
6. Costes de comercialización.
7. Financiación y costes Financieros. Hipoteca promotor.
8. Recomendaciones respecto a los precios y condiciones de venta.

UNIDAD DIDÁCTICA 4. LA CUENTA DE RESULTADOS DE UN PROYECTO INMOBILIARIOS

1. Rentabilidad sobre coste.
2. Ratio Beneficio/Coste del proyecto.
3. Rentabilidad sobre ventas.
4. Ratio Beneficio/Ventas.
5. Valor actual neto (VAN).
6. Tasa interna de retorno (TIR).

UNIDAD DIDÁCTICA 5. LA COMPRA DEL SUELO.

1. El marco legal.
2. Las obligaciones urbanísticas del promotor.
3. Actividades previas a la compra de suelo.

UNIDAD DIDÁCTICA 6. ACTIVIDADES PREVIAS A LA EDIFICACIÓN

1. El proyecto de obra.
2. Los estudios previos al inicio de la edificación.
3. La licencia de obra.
4. El contrato de obra.

UNIDAD DIDÁCTICA 7. LA EDIFICACIÓN.

1. El régimen jurídico de la edificación.
2. Exigencias técnicas y administrativas de la edificación.
3. Recomendaciones constructivas respecto a la tipología y estudio de mercado
4. Aspectos contractuales en el marco de una promoción.
5. Los agentes intervinientes en el proceso de edificación.
6. Responsabilidades y garantías de la edificación.
7. La edificación y las infraestructuras de telecomunicaciones.
8. El control de calidad de la edificación.
9. El proceso edificatorio.



UNIDAD DIDÁCTICA 8. EL RÉGIMEN DE SEGURIDAD Y SALUD EN LA EDIFICACIÓN.

1. La legislación aplicable.
2. Los principios de la acción preventiva.
3. La seguridad y salud en las fases de proyecto y ejecución de las obras.
4. Las obligaciones de los agentes la edificación.
5. Las condiciones de trabajo en las obras.

UNIDAD DIDÁCTICA 9. ACTIVIDADES POSTERIORES A LA EDIFICACIÓN.

1. La declaración de obra nueva y división horizontal.
2. Las licencias municipales y autonómicas.

UNIDAD DIDÁCTICA 10. EL DESTINO DE LA PROMOCIÓN.

1. La promoción destinada a la venta.
2. Promoción inmobiliaria destinada a arrendamiento.
3. La promoción destinada a aprovechamiento por turno.

UNIDAD DIDÁCTICA 11. ESPECIALIDADES EN LA PROMOCIÓN DE VIVIENDAS.

1. La promoción de viviendas por cooperativas.
2. La promoción de viviendas protegidas.

UNIDAD DIDÁCTICA 12. LA TRIBUTACIÓN DE LAS OPERACIONES INMOBILIARIAS.

1. La tributación de la edificación.
2. La tributación de las transmisiones inmobiliarias.
3. La tributación de los arrendamientos de inmuebles.
4. La tributación del derecho al aprovechamiento por turno.
5. La tributación de la venta de inmuebles a través de la transmisión de acciones o participaciones sociales.
6. La tributación de los promotores extranjeros.

UNIDAD DIDÁCTICA 13. ANÁLISIS DE LOS ASPECTOS JURÍDICOS Y FISCALES DE UN PROYECTO INMOBILIARIO

1. Aspectos contractuales en el marco de una promoción.
2. La fiscalidad directa en la fase de ejecución.
3. La fiscalidad indirecta en la fase de venta.

Aprende a planificar, analizar y evaluar la viabilidad de proyectos inmobiliarios con este curso 100% online. En solo unas semanas, dominarás aspectos clave como el estudio del suelo, la estructura de costes, la rentabilidad del proyecto y los requisitos legales y técnicos. Una formación práctica y actualizada, pensada para profesionales del sector inmobiliario, promotores, arquitectos y gestores de proyectos que buscan tomar decisiones estratégicas con seguridad.

Tal vez te pueda interesar este curso: [Marketing y promoción inmobiliaria](#)

o tal vez este otro: [Técnicas de Captación e Intermediación Inmobiliaria](#)



Síguenos en: [Instagram](#)

