



# PROMOCIÓN INMOBILIARIA. ANÁLISIS Y VIABILIDAD. ADGD221PO

SKU: EVOL-1402-iNO-B | Categorías: <u>ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN</u>, <u>Inmobiliaria</u>

# 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.



Telefono y whatsapp +34 630 06 65 14

# 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.



Telefono y whatsapp +34 630 06 65 14

## 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







Telefono y whatsapp +34 630 06 65 14

Síguenos en: <u>Instagram</u>



