



ANÁLISIS, PROTOCOLIZACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

**CURSO ORGANIZADO POR EL CENTRO DE ASESORAMIENTO URBANÍSTICO DEL
COLEGIO OFICIAL DE ARQUITECTOS DE ASTURIAS**

SALÓN DE ACTOS DEL COAA OVIEDO: 4, 5, 6, 7 y 8 de abril de 2011

La situación actual nos empuja a ser cada vez más competitivos en distintas áreas y, una de ellas y muy importante, es la de asesorar a nuestro principales clientes, el promotor inmobiliario, los inversores y los bancos.

La Promoción Inmobiliaria representa una actividad compleja que requiere fuertes inversiones, largos periodos de maduración y mucho riesgo. Por ello es muy importante tener unos conocimientos detallados y pormenorizados de todos los conceptos que la integran, de esta manera se evitan desviaciones que pueden poner en peligro la viabilidad de una promoción inmobiliaria.

El mercado inmobiliario se encuentra en una época de parón, por lo que es el mejor momento para especializarse en un mercado en el que siempre habrá trabajo para los arquitectos que tengan amplios conocimientos del sector.

Las inmobiliarias de los Bancos y las empresas del sector están buscando verdaderos expertos en el sector inmobiliario, ya que en la actualidad hay muy pocos. Ya que no se harán 800.000 viviendas al año, pero a día de hoy se están haciendo 200.000 viviendas y se seguirán haciendo.

• **OBJETIVO**

Que el alumno adquiera unos conocimientos muy detallados de todas las fases y aspectos que pueden afectar al desarrollo de un activo inmobiliario.

• **METODOLOGÍA DE FORMACIÓN**

La metodología del curso está basada en la desarrollada por el Project Management Institute (PMI), asociación internacional de reconocido y contrastado prestigio en el desarrollo de proyectos.

Las exposiciones teóricas se acompañarán de ejemplos prácticos.

• **PROFESOR**

Ricardo Antuña García

Arquitecto y Aparejador por la Universidad de La Coruña.

Ingeniero por la Universidad Europea de Madrid.

Máster MDI, Máster en Gestión Inmobiliaria y Urb., Posgrado en Dirección Integral de Proyectos, Titulado Superior en urbanismo por EGAP.

Arquitecto Gestor- Analista de METROVACESA.

Delegado Zona Norte SOCIEDAD ESPAÑOLA DE VALORADORES

Gerente y propietario de OPTIMIZA - ACTIVOS



• PROGRAMA

El presente curso se estructura siguiendo las áreas de conocimiento y los grupos de procesos desarrollados por el PMI Project Management Institute y definidos en el PMBOK, con el objetivo de analizar, protocolizar y optimizar proyectos inmobiliarios.

Lo que nos facilitara un campo de visión muy detallado de todas las fases necesarias para el desarrollo de este proyecto, donde se definirán con detalle todas las fases que son necesarias para el desarrollo de un proyecto inmobiliario:

FASE 1º.- DEFINICIÓN DEL ACTIVO A DESARROLLAR

- 1.1.- Análisis de usos
- 1.2.- Análisis de demanda potencial
- 1.3.- Recursos
- 1.4.- Diversificación del riesgo
- 1.5.- Tiempos de desarrollo

FASE 2º.- ANÁLISIS DE CUALIDADES DE VALOR ESTUDIO DE MERCADO Y LOCALIZACIÓN

- 2.1.- Estudio sociológico
- 2.2.- Cualidades de Valor Intrínsecas
- 2.3.- Cualidades de Valor Extrínsecas
- 2.4.- Estudio de mercado de muestras semejantes
- 2.5.- Localización

FASE 3º.- EDIFICABILIDAD

- 3.1.- Plan General o normas subsidiarias
- 3.2.- Áreas de reparto, Sectores, Polígonos y A.T.
- 3.3.- Edificabilidad asignada al activo.
- 3.4.- Figuras de Planeamiento
- 3.5.- Figuras de Gestión y convenios urbanísticos
- 3.6.- Fases de desarrollo de un suelo en función a su clasificación urbanística
- 3.7.- Legislación estatal y autonómica aplicable.

FASE 4º. ANALISIS DAFO

- 4.1.- Fortalezas
- 4.2.- Debilidades
- 4.3.- Oportunidades
- 4.4.- Amenazas
- 4.5.- Conclusiones- Mayor y Mejor uso.

FASE 5º. PLANIFICACIÓN

- 5.1.- Suelo urbano- Solar
- 5.2.- Edificio en suelo urbano y afectado por plan especial
- 5.3.- Suelo urbano no consolidado
- 5.4.- Suelo urbanizable delimitado
- 5.5.- Suelo urbanizable no delimitado
- 5.6.- Suelo de núcleo rural



FASE 6ª.- VALORACIÓN

- 6.1.- Conceptos fundamentales
- 6.2.- Métodos tradicionales de valoración.
- 6.3.- Método de valoración cualitativo
- 6.4.- Valor de grujía

FASE 7ª.- ANÁLISIS DE VIABILIDAD-PRODUCTO INMOBILIARIO OPTIMO

- 7.1.- Análisis de Gastos
- 7.2.- Análisis de Ingresos
- 7.3.- Cálculo de VAN y TIR

FASE 8ª.- OBTENCIÓN DEL PRODUCTO INMOBILIARIO OPTIMO

FASE 9ª.- OPTIMIZACIÓN DE ACTIVOS INMOBILIARIOS EN BALANCE- "Casos prácticos"

FASE 10ª.- COMPRA O RESERVA DE SUELO

- 10.1.- Consulta técnico-administrativas, posibles problemas actuales o futuros
- 10.2.- Análisis de datos Registrales y Catastrales
- 10.3.- Análisis urbanístico y de posibles afecciones o problemas.

FASE 11ª.- COMERCIALIZACIÓN

- 11.1.- Desarrollo de proyecto de comercialización
- 11.2.- Definición del producto
- 11.3.- Fases de pre comercialización. Plannig
- 11.4.- Propuesta de venta y ritmo de ventas
- 11.5.- Implantación valla solar
- 11.6.- Implantación de oficina de venta
- 11.7.- Diseño de página web
- 11.8.- Formación del equipo comercial
- 11.9.- Fases de comercialización
- 11.10.- Fases de entrega
- 11.11.- Postventa

FASE 12.- EJECUCIÓN

- 12.1.- Contratación de proyecto de planeamiento, gestión, urbanización y control de calidad.
- 12.2.- Contratación constructores y proveedores
- 12.3.- Tramitación y obtención de licencia
- 12.4.- Control documental y administrativo

FASE 13.- SEGUIMIENTO, CONTROL Y CIERRE

- 13.1.- Seguimiento del cronograma
- 13.2.- Control de gastos y control Hipotecario
- 13.1.- Procedimientos de Cierre Administrativo
- 12.2.- Procedimiento de Cierre del Contrato



• CURSO DIRIGIDO A:

El curso está dirigido tanto a los colegiados que pretendan iniciarse en el mundo de la promoción inmobiliaria, como a aquellos que quieran perfeccionar y profundizar sus conocimientos en este sector, o dar un nuevo servicio a sus clientes potenciales: los promotores inmobiliarios.

• FECHAS Y HORARIOS

Duración: 4, 5, 6, 7 y 8 de abril de 2011, 30 horas lectivas.

4 de abril de 15:30 A 21:00 H.

5 de abril de 15:30 A 21:00 H.

6 de abril de 15:30 A 21:00 H.

7 de abril de 15:30 A 21:00 H.

8 de abril de 9:00 A 14:00 H. - 15:30 A 21:00 H.

Con una pausa de media hora, hacia la mitad de cada sesión.
Para el buen aprovechamiento del curso, se ruega puntualidad.

• DOCUMENTACIÓN

A los asistentes al curso se les entregará la documentación en formato PDF al email de contacto que figure en el formulario de inscripción unos días antes del inicio del curso y en papel el primer día del curso.

La documentación les servirá como manual a la hora de realizar un estudio de viabilidad de promociones inmobiliarias.

• CUOTAS DE INSCRIPCIÓN.

PLAZAS LIMITADAS, cuota de inscripción (IVA incluido)

Cuota General: 280 €

Colegiados COAA: 190 €

• CONDICIONES DE INSCRIPCIÓN:

Plazo de inscripción: desde el 8 de marzo hasta las 14 horas del 22 de marzo de 2011.

Si las inscripciones superan el número de plazas disponibles, tendrán preferencia primero los arquitectos colegiados del COAA, seguido de Arquitectos no colegiados y otros profesionales, siguiendo el orden de inscripción.

Una vez cerrado del plazo de inscripción, y en el caso de no haberse cubierto la totalidad de las plazas disponibles, se completarán con los no colegiados que hayan realizado la preinscripción por riguroso orden de recepción de la misma.

El precio incluye la asistencia a las clases, la documentación facilitada durante el curso y la expedición de un certificado de asistencia si se asiste al menos al 80% de las horas lectivas. (Para saber si un alumno ha asistido al 80% de las clases, se comprueban los listados de firmas disponibles en cada sesión, de mañana o de tarde, por lo que rogamos a los inscritos en un curso que se aseguren de haber firmado antes del comienzo del curso).

Cuando se cubran las plazas del curso se abrirá una lista de interesados para la posible repetición del curso en el último trimestre del año, condicionado al número de interesados en lista de espera y a los resultados de la primera convocatoria.



• **CONDICIONES PARA CONSIDERARSE INSCRITO:**

Para considerarse inscrito en esta actividad es necesario que usted haya:

- 1º_ Rellenar el boletín de inscripción y enviarlo a la Secretaría del COAA.
- 2º_ La Secretaría del COAA deberá confirmar por e-mail que su inscripción ha sido aceptada, tras recibir el boletín de inscripción y verificar que quedan plazas libres.
- 3º_ Una vez confirmada la inscripción se deberá efectuar el pago de la cuota correspondiente mediante la forma de pago que usted haya especificado en el boletín y en plazo de 48 horas, haciendo llegar el justificante de pago a Secretaría (fax, email o en persona).
- 4º_ Los no colegiados podrán inscribirse adjuntado el boletín de inscripción correspondiente, sin necesidad de que hagan el abono, hasta que por parte del COAA le sea confirmada plaza disponible para el curso.
- 5º_ Será necesario que compruebe su inclusión en la lista de inscritos que se colgará en la página web del COAA con anterioridad al comienzo de la actividad, además de verificar lugar, fechas y horarios de la primera ponencia.

En caso de tener dudas sobre su inscripción, le rogamos se ponga en contacto con la Secretaría del COAA

COLEGIO OFICIAL DE ARQUITECTOS ASTURIAS