



PROMOTOR-DIRECTOR DE OBRAS

PRESENTACIÓN DEL CURSO

Estas enseñanzas abarcan desde la segregación/agregación de varias fincas, el movimiento de tierras, la demolición, construcción, presupuestos, dirección, etc., en definitiva, todo lo que ha de saber un promotor.

Es especialmente indicado para personas que quieran ser promotores, inversores o constructores, así como técnicos en inversión inmobiliarios o peritos inmobiliarios.

El contenido del curso se compone de 8 módulos de estudio. El tiempo calculado para realizar el estudio y prácticas es de 690 horas.

PROGRAMA

EL SECTOR INMOBILIARIO Y SU MATERIA PRIMA

- EL SECTOR INMOBILIARIO:
 - La actividad Inmobiliaria.
 - La ley de Ordenación de la Edificación.
 - El Promotor Inmobiliario.
 - El proceso de transformación física de las Promociones Inmobiliarias.
 - El proceso de Transformación Jurídica de las Promociones Inmobiliarias.
- LA MATERIA PRIMA: EL SUELO:
 - El marco legal.
 - Clasificación y Calificación del Suelo.
 - Condiciones de Parcela.
 - Condiciones de Posición.
 - Condiciones de Ocupación.
 - Condiciones de Vojumen y Forma de los edificios.
 - Condiciones de Aprovechamiento.

EL PRODUCTO INMOBILIARIO

- CONCEPTOS GENERALES SOBRE EDIFICACIÓN:
 - El edificio.
 - El proceso de edificación.
 - La tipología de las obras de edificación.
 - Requisitos Urbanísticos de una edificación.
 - Necesidades que cubren y problemática medioambiental que plantea una edificación.
 - Función resistente del edificio.

- Aislamiento térmico.
- Instalaciones térmicas en los edificios.
- Control de ruidos.
- Protección contra incendios.
- Medidas de protección del medio ambiente urbano.
- Disposiciones mínimas de seguridad y salud en los lugares de trabajo.

ENCAJE DE LA EDIFICACIÓN

- ENCAJE DE LA EDIFICACIÓN:
 - Las Plantas de un edificio.
 - Elementos constructivos singulares.
 - Locales y piezas habitables en un edificio.
 - Patios.
 - Tipologías edificatorias.
 - Edificios de tipo Residencia.
 - Modelos de edificación residencial en el casco de las ciudades.
 - Otros modelos residenciales de tipo singular.
 - Edificios de oficinas.
 - Edificios Industriales.
 - Dimensionamiento interior de los edificios.
 - Aplicación inmobiliaria.
 - Encaje de la edificación.

ADQUISICIÓN DE LA MATERIA PRIMA

- MODALIDADES JURÍDICAS DE ADQUISICIÓN DE INMUEBLES:
 - El contrato de compraventa.
 - El contrato de permuta.
 - El contrato de aportación de suelo.
 - La adquisición del Derecho de Superficie.
 - La adquisición del Derecho de Vuelo.
 - Adquisición indirecta de suelo a través de la compra de las acciones de una sociedad.
 - Adquisición de Edificaciones.
- FISCALIDAD RELATIVA A LA ADQUISICIÓN DE INMUEBLES:
 - Fiscalidad general de las transmisiones inmobiliarias.
 - Tributación de los derechos reales de uso y disfrute.
 - Tributación de servidumbres sobre inmuebles.
 - Tributación del derecho de vuelo.
 - Tributación del derecho de superficie.
 - Tributación de los contratos de adquisición de suelo.
 - Compraventa.
 - Permuta.
 - Aportación.
 - Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana.
 - Tramitación de la operación de adquisición de suelo.
- GASTOS DE ADQUISICIÓN Y TENENCIA DEL SUELO:
 - Gastos previos a la adquisición.
 - Gastos documentales de la adquisición.
 - Notaría.
 - Registro.



- Gastos de tenencia de inmuebles.
- Vallado.
- Impuesto de Bienes Inmuebles.

EL PROYECTO Y LA OBRA

- **PROYECTO DE OBRAS:**
 - El proyectista.
 - Los Estudios Técnicos Iniciales: Levantamiento Topográfico, Señalamiento de alineaciones y rasantes, Certificado de Viabilidad Geométrica, Estudio Geotécnico.
 - El proyecto de Urbanización Exterior.
 - El Proyecto de obras de edificación: Anteproyecto, Proyecto Básico y Proyecto de Ejecución.
 - Los proyectos complementarios: Estudio de Seguridad y Salud, El programa de Control de Calidad, El proyecto de Telecomunicaciones, los Proyectos de Actividad.
 - El libro de órdenes y asistencia.
 - El libro del edificio.
 - La fiscalidad de los contratos de prestación de servicios.
- **LICENCIAS Y AUTORIZACIONES:**
 - Obras de urbanización exterior.
 - Licencia de Obras de edificación.
 - Licencia de primera Ocupación.
 - Cédula de habitabilidad.
 - Licencia de Actividad.
 - Licencia de Funcionamiento de instalaciones.
 - Ocupación de vía pública.
 - Permiso de cala.
 - Autorizaciones para edificación en zonas de servidumbres públicas.
 - Expediente de calificación de promociones de protección Pública.
 - La responsabilidad Civil del Promotor.
- **LA EJECUCIÓN DE LAS OBRAS:**
 - El replanteo de las obras.
 - Clasificación y contenido de las obras.
 - El proceso de contratación de obras.
 - Estrategias de Concurso.
 - Elección de contratistas ofertantes.
 - Otros contenidos de las ofertas.
 - Análisis y selección de las ofertas.
 - Estrategia para fijación del precio final de la obra.
 - Adjudicación.
 - El Contrato de obra.
 - Tributación del contrato de obras.
 - La Dirección facultativa de las Obras.

LOS PROCESOS DE TRANSFORMACIÓN INMOBILIARIA: LOS COSTES

- **EL PROCESO DE TRANSFORMACIÓN JURÍDICA:**
 - La declaración de Obra Nueva.
 - El establecimiento del régimen de División Horizontal.
- **LOS COSTES DE LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA:**
 - Costes de gestión Urbanística.
 - Costes de Construcción.
 - Control de calidad.
 - Revisión de precios.
 - Acometidas de Servicios.
 - Costes de Proyectos y Dirección de Obra.
 - Gastos de Titulación.
 - Impuesto de Actividades Económicas.
 - Impuesto sobre Bienes Inmuebles.
 - Gastos de promoción y Comercialización.
 - Gastos generales de la promoción.
- **GASTOS DE ENTREGA DE EDIFICIOS:**
 - Cédula de habitabilidad.
 - Licencia de primera ocupación.
 - Licencia de Actividad y Apertura.
 - Licencia de funcionamiento.
 - Coste de los Seguros de Responsabilidad. Gastos e ingresos en la escrituración y entrega.
 - Gastos de posventa.

LA COMERCIALIZACIÓN

- **LAS TIPOLOGÍAS DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS:**
 - Promociones de tipo residencial.
 - Venta: Libre, Protección Pública.
 - Arrendamiento: Libre, Protección Pública.
 - Promociones del sector terciario.
 - Otras promociones inmobiliarias.
- **LOS INGRESOS DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS:**
 - En venta: Entrada, Letras aplazamiento hasta llaves, Subrogación de Hipoteca.
 - Arrendamientos: El Coste de los avales que garantizan las cantidades entregadas por los clientes antes de la entrega de la edificación.
 - Repercusión del IVA.
- **COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS INMOBILIARIOS:**
 - Relaciones de la obra con la comercialización.
 - Información a facilitar a los compradores.
 - Concreción de las superficies y planos informativos.
 - Establecimiento de los coeficientes de participación de la división horizontal.
 - La memoria de calidades de la promoción.
 - El establecimiento de la oficina de ventas y del piso piloto a pie de obra.
 - Explotación del piso piloto.
 - Información a incluir en el contrato de compraventa.



FINANCIACIÓN Y RENTABILIDAD

- DOCUMENTACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS:
 - El Estudio Económico.
 - La planificación temporal, análisis de tesorería: Cash Flow.
 - El Impuesto de Sociedades.
 - La conciliación del IVA.
- LA FINANCIACIÓN DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS:
 - Fondos Propios: Capital Social.
 - Fondos Ajenos: El préstamo hipotecario.
 - El descuento de efectos.
 - Los préstamos puente.
 - Concepto tipos de interés.
 - Los gastos financieros.
- MEDIDAS DE RENTABILIDAD DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS. ESTÁTICA:
 - Rentabilidad estática de la Inversión.
 - Rentabilidad de los Fondos Propios.
 - Margen de Ventas.
- MEDIDAS DE RENTABILIDAD DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS. DINÁMICA:
 - El Valor Actual Neto (VAN).
 - La Tasa Interna de Rentabilidad (TIR).
 - El Plazo de Recuperación de la Inversión o Pay Back (PB).

TARIFAS DE PRECIOS

Modalidad	Inscripción	Mensualidades	Cantidad	TOTAL
CONTADO	3.606,00	-	-	3.606,00
A	1.808,00	2	904,00	3.616,00
B	1.038,00	5	519,00	3.633,00
C	640,00	10	320,00	3.840,00
	Euros		Euros	Euros



c/ Estruct, 22 bajos 08002 - Barcelona

Tel.: 93 2703920 / 628 36 00 86

E-mail: intesa@intesa.es / Web: <http://universitarios.intesa.es/>