

Curso de experto inmobiliario

Módulo 1

Los nuevos modelos de gestión y promoción.
El promotor como gestor de una promoción.

SESIÓN DE PRESENTACIÓN

Martes 15 de enero de 2019

PRESENCIAL Y ON-LINE

Módulo 1: del 7 al 16 de febrero de 2019





COLEGIO OFICIAL DE APAREJADORES,
ARQUITECTOS TÉCNICOS E INGENIEROS
DE EDIFICACIÓN DE ALICANTE

Curso de experto inmobiliario

Módulo 1

Los nuevos modelos de gestión y promoción. El promotor como gestor de una promoción.

Presentación y objetivos

Como consecuencia del proceso de transformación que ha sufrido el mercado inmobiliario durante los años precedentes, y de los cambios que se están produciendo en la estructura del mismo, debido a las limitaciones impuestas a las entidades financieras y a la aparición de nuevas tecnologías, se hace necesario replantearse los modelos tradicionales de gestión del mercado inmobiliario.

La figura del Promotor ha sufrido grandes transformaciones, basadas fundamentalmente en el creciente protagonismo que han alcanzado los agentes financieros en el arranque de las operaciones y la viabilidad de las mismas, cuya causa fundamental son las limitaciones que el BCE ha impuesto a las entidades financieras tradicionales, tras las ayudas que han tenido que recibir para resolver su excesiva exposición al mercado inmobiliario. Por ello, se considera este curso como una oportunidad para la necesaria “puesta al día” de los profesionales.

La presencia en el mercado de figuras como los Fondos de Inversión, las SOCIMIS, y las sociedades de “Crowdfunding inmobiliario”, es decir, la plena implantación del denominado “Shadow Banking” en el sector, requiere de una elevada especialización de los profesionales en determinados aspectos, por lo que resulta de todo punto aconsejable proveerles de mayores y mejores herramientas que mejoren su competitividad, lo que plantea la conveniencia de desarrollar este curso.

Para facilitar el seguimiento del curso a los alumnos, lo hemos dividido en cinco módulos que se impartirán de forma presencial en el Centro Formativo del Colegio de Alicante y simultáneamente se difundirán mediante videoconferencia, de forma que puede seguirse en directo, a través de la plataforma Activatie. Una tercera opción consiste en visualizar las grabaciones de las sesiones en diferido, ya que como es práctica habitual en Activatie, iremos ofreciendo los vídeos de las sesiones en la web del curso, hasta 30 días después de finalizado cada módulo. También cabe cualquier combinación o mezcla de las anteriores.

Los alumnos pueden inscribirse en uno de los cinco módulos o en varios de ellos pero para la obtención del diploma como Experto, es preciso asistir a todos y superar las pruebas y prácticas que los profesores encargarán a los alumnos en los cinco.

La celebración de cada uno de los cinco módulos dependerá de que se alcance un número mínimo de alumnos.

Con el fin de ampliar la información y resolver las dudas que puedan surgir a los interesados, el próximo día 15 de enero se celebrará una sesión gratuita de presentación del curso. Se podrá seguir presencialmente o mediante videoconferencia. También dispondremos la grabación de esta sesión.

Programa del curso completo (5 módulos)

Módulo 1: Los nuevos modelos de gestión y promoción. El promotor como gestor de una promoción.

- Visión General del Mercado inmobiliario actual. Su evolución y expectativas.
- Modelos de desarrollo de promociones existentes en el mercado en la actualidad.
- El Estudio de Viabilidad y el Plan de Negocio y la Planificación.
- Los vehículos Inmobiliarios. Partícipes, responsabilidades y retribuciones económicas.
- El Promotor como gestor de una promoción. Responsabilidades y plazos. Relaciones con el financiador. Modelos de Informes.
- El rol de los Fondos de Inversión, las SOCIMIS y el "crowdfunding" inmobiliario en el nuevo marco de mercado.
- Cooperativas y Comunidades de Propietarios. Diferencias.

Módulo 2: Técnicas modernas de captación de clientes

- Análisis del mercado y el entorno. Demanda motivaciones y tendencias.
- El Plan de Marketing. Diseño del Producto. Política de Precios. Canales de Comercialización y Comunicación
- El Marketing Digital como herramienta prioritaria. El Cuadro de Mando. Estrategia Digital 360°. Integración CRM. Benchmarking. Web/Blog/ecommerce. RRSS/email/SEO/Publicidad Digital.
- Los modernos canales de comunicación. Digital Reporting. Influencers. Social Wifi. Content Marketing.
- El tráfico de clientes en las Oficinas de Venta. Generación, seguimiento eficaz.
- El Servicio de Atención al Cliente.

Módulo 3: La gestión urbanística de una promoción

- Conceptos urbanísticos fundamentales.
- El Marco Jurídico estatal y la Comunidades Autónomas.
- Los diferentes Instrumentos Urbanísticos. Planeamiento Territorial. Plan General. Normas Subsidiarias locales o Provinciales. Plan Parcial. Estudio de Detalle. Proyecto de Urbanización. Otros.
- Tramitación de Licencias. Licencias regladas. Licencias no regladas.
- Otra documentación exigible en las compraventas y arrendamientos de inmuebles.

Módulo 4: Valoración de activos.

- El marco normativo nacional e internacional
- La homologación internacional de las valoraciones inmobiliarias. Requerimientos RICS. Profesionales acreditados internacionalmente.
- Métodos de Valoración de Inmuebles según Normativa ECO.
- Diferencias entre valoración y tasación.
- Informes de valoración de inmuebles.
- Ejemplos y modelos de valoraciones.
- La valoración pericial contradictoria. Casos en los que es necesaria. Requisitos que deben cumplir. Administraciones Públicas que la requieren.

Módulo 5: Marco legal y económico de una promoción inmobiliaria.

- El Marco Jurídico de la Promoción Inmobiliaria.
- Análisis de los diferentes escenarios. Compraventa. Permuta. Aportación. Donación. Arrendamiento.
- El Mercado Financiero actual. Modelos de financiación. Las entidades financieras tradicionales. Los fondos de inversión inmobiliaria y las SOCIMIS. Otras figuras del “shadow banking”.
- Aspectos Fiscales clave en las operaciones inmobiliarias. Compraventa de suelos o inmuebles. Aportaciones. Donaciones. Opciones de compra. Arrendamientos. Comercialización.
- Casos reales y ejemplos prácticos.

Profesores

Francisco Manuel Sánchez-Ramos

Arquitecto. Administrador de Fincas. Agente de la Propiedad Inmobiliaria. Profesor Universitario. Perito Judicial.

Andrés Etreros

Arquitecto Técnico. Ingeniero de Edificación. Técnico en Publicidad y Marketing. Profesor Universitario. Profesor del Máster Inmobiliario de Fundesem BS. Profesor y Coordinador Máster Project Management. Perito Judicial.

Aitor Contreras.

Licenciado en CCEE (Universidad de Alicante). MBA Internacional. Fundesem BS. Profesor Invitado en la UP Valencia. Digital Marketing Manager en Altamira AM.

Álvaro Villa

Licenciado en Publicidad y RRPP (Universidad de Alicante). MBA Dirección de Negocios de Turismo (UC Valencia). Experto en Marketing Digital (UA). Profesor de Redes Sociales en Stand Out Program.

Rafael Moreno

Licenciado en Derecho (Universidad de Alicante). Curso Superior de Régimen de Suelo y Planeamiento. Curso de Gestión de Activos Inmobiliarios. Miembro de la Sección de Abogados Urbanistas. Profesor en las Universidades de Alicante y Valencia. Profesor en Fundesem BS.

Begoña Vives

Licenciado en Derecho (Universidad de Alicante). Executive Program en Compliance. Máster en Asesoría Jurídica (Fundesem BS). Profesora en Fundesem BS.

Documentación

Se entregará documentación en formato electrónico.

Evaluación

Ejercicios prácticos.

Certificado	Tendrán derecho a diploma quienes entreguen las prácticas propuestas por el profesor, obteniendo una calificación apta a juicio de éste.
Lugar de celebración	El curso se celebrará en el Centro Formativo del Colegio de Arquitectos Técnicos de Alicante, ubicado en la calle Granizo nº 3, del polígono industrial Pla de la Vallonga (Alicante). Plano de situación: www.aparejadoresalicante.org/el-colegio/directorio-colegial
Fechas	Sesión gratuita de presentación: 15 de enero. Módulo 1: 7, 8, 9, 14, 15 y 16 de febrero. Módulo 2: 8, 9, 15, 16, 22 y 23 de marzo. Módulo 3: 11, 12, 13, 25, 26 y 27 de abril. Módulo 4: 17, 18, 24, 25 y 31 de mayo y 1 de junio. Módulo 5: 27, 28 y 29 de junio y 4, 5 y 6 de julio
Horario	Sesión gratuita de presentación: de 16.30 a 17.30 h. Módulos del curso Jueves y viernes, de 16.00 a 20.00 h. Sábados, de 9.30 a 13.30 h.
Duración	Cada uno de los módulos consta de 24 horas lectivas, distribuidas en 6 sesiones de 4 horas. El curso completo, por tanto, dispone de un total de 120 horas lectivas.
Formato	Los participantes tienen dos posibilidades para el seguimiento de la actividad: ON-LINE: (Conferencia Web) en directo con Webex de Cisco. Para el seguimiento sólo es necesario disponer de un ordenador (PC con al menos Windows 7 o Mac), con altavoces y conexión a Internet de banda ancha o fibra. Durante las sesiones en directo los alumnos podrán plantear sus dudas al profesor en los turnos que se abran para chats. Si las dudas son fuera del horario de las clases en directo, se realizarán a través del foro de consultas de la plataforma de cursos Activatie. PRESENCIAL: En el Centro Formativo del Colegio de Alicante. EN AMBAS MODALIDADES: Las sesiones del curso se grabarán y se podrán visualizar a través del apartado “Mis cursos” dentro de su cuenta de Activatie, hasta 30 días después de la finalización del curso. Asimismo tendrán a su disposición todo el material necesario para el seguimiento del curso.

Curso de experto inmobiliario

Módulo 1

Los nuevos modelos de gestión y promoción. El promotor como gestor de una promoción.

MATRÍCULA DE LA SESIÓN DE PRESENTACIÓN

La inscripción en la sesión de presentación es gratuita.

Se celebrará en formato presencial y on-line el martes 15 de enero, de 16.30 a 17.30 h.

La sesión se grabará y el vídeo se dispondrá en la web de Activatie.

MATRÍCULA DEL MÓDULO 1

Colegiados y precolegiados: 450,00 €

Otros profesionales: 600,00 €

* Son considerados como colegiados y precolegiados los pertenecientes a cualquiera de los Colegios miembros de Activatie.

Plazo de inscripción: Finaliza el día 5 de febrero.

Las cuotas para los restantes módulos serán iguales a estas.

BECAS DE PREMAAT Y MUSAAT

Estamos realizando gestiones para que en cada uno de los módulos de este curso los mutualistas de PREMAAT y de MUSAAT se puedan beneficiar de un 30% de descuento en la cuota de inscripción.

Para quienes sólo estén afiliados en una de las dos entidades, la beca sería del 15% de la cuota de inscripción.

Es condición necesaria además que el alumno esté colegiado en uno de los Colegios pertenecientes a Activatie.

Si las gestiones tienen éxito, el descuento se realizará automáticamente en el proceso de inscripción en cada módulo del curso, por lo que se aplicará directamente antes de proceder al pago.

GRUPO MÍNIMO

20 inscritos.

Inscripción: www.activatie.org

