



Curso Online de Análisis de la Viabilidad de las Promociones Inmobiliarias

Conozca y domine el análisis de los costes y la viabilidad y rentabilidad de una Promoción Inmobiliaria para optimizar sus resultados económicos.



[e]
Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación



Tel. 900 670 400 - attcliente@iniciativasempresariales.com
www.iniciativasempresariales.com

BARCELONA - BILBAO - MADRID - SEVILLA - VALENCIA - ZARAGOZA

Análisis de la Viabilidad de las Promociones Inmobiliarias

Presentación

La gestión de una Promoción Inmobiliaria es una actividad compleja que requiere fuertes inversiones, con largos periodos de maduración y con un alto riesgo en la mayoría de ocasiones. Por ello, conocer de forma detallada y pormenorizada todos los conceptos de coste que la integran es el mejor camino para optimizar el planteamiento económico - financiero de la misma y evitar sorpresas desagradables que pueden poner en peligro su misma viabilidad.

En este curso se detallarán todos los costes que interfieren en una promoción inmobiliaria, desde la compra del terreno hasta la entrega y postventa. Así mismo, el curso pretende dar herramientas y criterios de análisis para conocer la rentabilidad de una promoción y, por lo tanto, para determinar la viabilidad de la misma, tanto desde un punto de vista estático como dinámico.

Con un claro objetivo final: que la metodología de análisis utilizada durante el curso sea aplicable a cualquier operación inmobiliaria y permita determinar la viabilidad de la misma.

La Educación On-line

Los cursos on-line se han consolidado como un método educativo de éxito en la empresa, ya que permiten una continua autoevaluación y programación del tiempo dedicado al estudio, permitiendo que el alumno elija los momentos más idóneos para su formación.

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

1 La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

2 *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

3 *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

4 *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

Análisis de la Viabilidad de las Promociones Inmobiliarias

Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **80 horas** distribuidas en 3 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 3 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Análisis de la Viabilidad de las Promociones Inmobiliarias

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo debe estructurarse el estudio económico de una Promoción Inmobiliaria desde el punto de vista de los diversos conceptos que integran una promoción.
- Cómo se calculan los costes financieros de las distintas fuentes de financiación de uso habitual en las Promociones Inmobiliarias: Préstamos Hipotecarios Subrogables, Descuento de efectos, Préstamos y Créditos Puente, etc.
- Cómo se debe estructurar el estudio económico y el Cash Flow de una promoción para analizar su rentabilidad.
- Cómo se realiza el análisis de la rentabilidad estática y cuáles son los ratios de rentabilidad dinámica más utilizados por los analistas financieros.
- Cuál es el verdadero significado del Valor Actual Neto (VAN) y el de la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) de un proyecto; cómo efectuar su cálculo y qué problemáticas específicas presentan.
- Cómo se realiza el cálculo del plazo de recuperación de una inversión o pay-back y cuáles son las características y problemática del mismo.
- Cómo se debe estructurar la documentación económico - financiera de las promociones inmobiliarias.
- Cómo se incorporan los costes de la Promoción Inmobiliaria en las distintas fases de la misma: Gestión, Titularización, Construcción, Comercialización, Entrega y Post-Venta.

“ Este curso le permitirá dominar todo el análisis de costes de una Promoción Inmobiliaria para optimizar sus resultados económicos”

Dirigido a:

Directores Generales y Financieros, Responsables de Contabilidad, Administración, Tesorería y / o Controllers de empresas inmobiliarias, promotoras y constructoras, así como a cualquier persona que desee conocer de manera práctica cómo efectuar los cálculos de rentabilidad en las promociones inmobiliarias.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. Composición de la cuenta de resultados

28 horas

1.1. Organización empresarial.

1.2. Detalle de todos los costes asociados a la Promoción Inmobiliaria desde la compra del terreno hasta la entrega del edificio:

1.2.1. Adquisición del terreno:

1.2.1.1. Tipología de terrenos.

1.2.1.2. Incidencias en el tiempo de los distintos tipos de suelo.

1.2.1.3. Clases de suelo y techo neto.

1.2.1.4. Precio de adquisición y permuta.

1.2.1.5. Fiscalidad y costes relativos a la Compra / Venta.

1.2.1.6. Otros costes.

1.2.2. Gestión urbanística:

1.2.2.1. Modalidades para ejecutar las reparcelaciones.

1.2.2.2. Incumplimiento de las obligaciones.

1.2.2.3. Costes de urbanización.

1.2.3. Construcción:

1.2.3.1. Costes de construcción.

1.2.3.2. Otros costes indirectos de obra.

1.2.4. Costes de los proyectos:

1.2.4.1. Proyecto de edificación.

1.2.4.2. Dirección de obra.

1.2.4.3. Otros proyectos.

1.2.4.4. Plan de control de calidad.

1.2.5. Seguros:

1.2.5.1. Responsabilidad Civil (RC).

1.2.5.2. Todo Riesgo de la Construcción (TRC).

1.2.5.3. Decenal

1.2.5.4. Otros.

1.2.6. Comercialización:

1.2.6.1. Comercialización interna.

1.2.6.2. Comercialización externa.

1.2.6.3. Promoción.

1.2.7. Entrega y postventa.

1.2.8. Costes legales y jurídicos.

1.3. Otros costes:

1.3.1. Costes financieros:

1.3.1.1. Aavales.

- 1.3.1.2. El préstamo hipotecario.
- 1.3.1.3. Otros préstamos.
- 1.3.2. Tributos.

MÓDULO 2. Análisis estático de la cuenta de resultados

24 horas

Los estudios de viabilidad trabajan con hipótesis y la validez de los mismos depende totalmente de la precisión de éstas así como de la anticipación de los costes esperados en la totalidad del proceso inmobiliario.

Con este módulo sabremos cómo obtener la rentabilidad del proyecto en base al análisis de la cuenta de resultados de la promoción desde un punto sin considerar el efecto temporal.

2.1. Análisis de viabilidad económica en Promociones Inmobiliarias.

2.2. Herramientas para el análisis estático.

2.3. Estructura de la Cuenta de Resultados Estática.

2.4. Ratios financieros:

- 2.4.1. Beneficio sobre ventas.
- 2.4.2. Beneficio sobre fondos propios (FP).
- 2.4.3. Beneficio sobre ventas con permuta.
- 2.4.4. Otros ratios estáticos:
 - 2.4.1.1. Rentabilidad estática de la inversión.
 - 2.4.1.2. Rentabilidad estática después de intereses.
 - 2.4.1.3. Rentabilidad Fondos Propios.
 - 2.4.1.4. Margen sobre ventas.
- 2.4.5. Comentarios a los ratios estáticos.

2.5. Indicadores Inmobiliarios:

- 2.5.1. Definición de m².
- 2.5.2. Coste del m².
- 2.5.3. Indicadores de la Cuenta de Resultados.

2.6. Imputación de costes:

- 2.6.1. Imputación real.
- 2.6.2. Isomargen.

MÓDULO 3. Análisis dinámico de la cuenta de resultados

28 horas

Un proyecto no se desarrolla ni se culmina de forma inmediata, se requiere de un plazo de tiempo que, en el caso de las promociones inmobiliarias, suele ser de más de 12 meses. Con este módulo sabremos cómo obtener la rentabilidad del proyecto en base al análisis de la cuenta de resultados de la promoción considerando el efecto temporal.

3.1. Viabilidad Dinámica:

3.1.1. Concepto de Viabilidad Dinámica.

3.2. Estructura de la cuenta de resultados dinámica.

3.3. Métodos de valoración dinámicos:

3.3.1. VAN (Valor Actual Neto):

3.3.1.1. Tasa de descuento.

3.3.1.2. Interpretación del resultado del VAN.

3.3.1.3. Ventajas e inconvenientes de utilización del VAN.

3.3.1.4. Ejemplos de utilización del VAN.

3.3.2. TIR (Tasa Interna de Rentabilidad):

3.3.2.1. Interpretación del resultado de la TIR.

3.3.2.2. Ventajas e inconvenientes de utilización de la TIR.

3.3.3. TIR vs VAN:

3.3.3.1. Cuando VAN y TIR son coincidentes.

3.3.3.2. Cuando VAN y TIR no son coincidentes.

3.3.4. Otros criterios de valoración adicional a proyectos de inversión:

3.3.4.1. IR (Índice de Rentabilidad).

3.3.4.2. PAY-BACK (Periodo de recuperación de la inversión).

3.4. Financiación:

3.4.1. Dos tipos de flujos de fondos.

3.4.2. Grado de apalancamiento (GA):

3.4.2.1. Apalancamiento financiero.

3.4.2.2. Por qué buscar el apalancamiento financiero.

3.4.3. Análisis de la sensibilidad de proyectos de inversión:

3.4.3.1. Parámetros susceptibles de variación (variables).

Análisis de la Viabilidad de las Promociones Inmobiliarias

Autores

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Alejandro Fornt

Economista y MBA por ESADE. Ha trabajado como Director Financiero y Controller en empresas de distintos sectores, así como Adjunto a Dirección Financiera en Vertex Grupo Inmobiliario.

Josep Gassol

Economista y Máster en Dirección de Empresas Urbanísticas e Inmobiliarias por la UB. Director de Contabilidad y Administración de Vertex Grupo Inmobiliario.

Los autores y el equipo de tutores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez finalizado el curso de forma satisfactoria, el alumno recibirá un diploma acreditando la realización del curso **ANÁLISIS DE LA VIABILIDAD DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS**.

