

CDC PIN II

"Cómo Destacar Como PROMOTOR INMOBILIARIO"



Conocimientos Imprescindibles de Arquitectura y Real Estate

+35 años formando directivos del Sector RE

CIARE

Somos un espacio formativo, especializado en el mundo del **Real Estate** y de la **Arquitectura**, donde la totalidad de los docentes son profesionales de reconocido prestigio, que desarrollan su actividad en las principales compañías e instituciones del **sector inmobiliario español**.

Nuestros principales valores son, tanto la **cercanía con el alumnado** y el cuidado del mismo, como la posibilidad de prestar la ayuda necesaria para una mayor y más rápida proyección, dentro del Sector Real Estate o de la Arquitectura. Esto se consigue con una Formación, que busca permanentemente la **excelencia**, y una magnífica red de **contactos profesionales**, que ponemos a tu disposición.

QUÉ NOS DIFERENCIA

Situamos al alumno en el centro de todo lo que hacemos y, después de más de **tres décadas formando**, procuramos su acceso a la práctica totalidad de los miembros de la **alta dirección** de las primeras compañías e instituciones del Sector Inmobiliario, que son, además, nuestros profesores y amigos.

NUESTRO PROPÓSITO

Que las pers<mark>ona</mark>s estén por encima de todo, con sus valores puestos al servicio de los demás: con su trabajo, su esfuerzo, su motivación, su lealtad, su capacidad de liderazgo, su honestidad, su capacidad de sacrificio, su humildad y empatía.

FÓRMATE CON QUIEN FORMÓ A LOS MEJORES



Fernando Catalán de Ocón Arquitecto y Presidente Ejecutivo CIARE

Fernando Catalán de Ocón, arquitecto y empresario, lleva 35 años formando a profesionales del mundo de la Arquitectura y a directivos del Sector Real Estate.

Ha impartido sus Programas, tanto en **España** (Madrid, Barcelona, Bilbao, Valencia, Málaga, Sevilla, Zaragoza, A Coruña, Oviedo, Alicante y Las Palmas), como en **LATAM** (México, Chile, Colombia, Argentina, Perú, Ecuador, Uruguay y Guatemala).

Sus más de **12.000** antiguos alumnos avalan una trayectoria que lo convierte, sin duda, en uno de los referentes indiscutibles de la Formación especializada en el **Sector del Real Estate**. Entre sus alumnos más destacados se encuentran, entre otros: Juan Antonio Gómez-Pintado (presidente de ASPRIMA), Pedro Fernández-Alén (presidente de la CNC), Santos González (presidente de AHE), Javier Basagoiti (presidente de ASOCIMI) y Rafael de la Hoz (director en DE LA HOZ ARQUITECTOS)

DIRECCIÓN ACADÉMICA



Francisco Sánchez CEO SRCD

COORDINACIÓN



Juan Núñez Socio TDB Arquitectura Coordinador General CIARE

CONSEJO ASESOR



Teresa Marzo CEO ELIX



David Martínez
CEO
AEDAS HOMES



Majda Labied CEO VIVIA



Javier de Oro-Pulido CEO AELCA



Borja García-Egotxeaga CEO NEINOR HOMES



María José Piccio-Marchetti Directora General de Vivienda y Rehabilitación COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID



José Carlos Saz CEO HABITAT INMOBILIARIA



Concha Osácar Fundadora y Consejera AZORA



Antonio Martín
Presidente
GRUPO AVINTIA



CDC PIN II PROMOTOR INMOBILIARIO

OBJETIVOS

- Conocer en profundidad la problemática que se plantea en el proceso de una Promoción Inmobiliaria, así como facilitar las herramientas para iniciarse en este negocio, conociendo todas y cada una de las facetas que intervienen en el mismo.
- 2. Desarrollar las materias desde un punto de vista práctico, a través del Método del Caso.

FINALIDAD

Satisfacer la demanda de profesionales que conozcan el proceso de la **Promoción Inmobiliaria**, pero que quieran ampliar y profundizar sus conocimientos sobre esta materia, tan compleja y diversa, especializándose con la ayuda de los profesores de **CONOCIMIENTOS IMPRESCINDIBLES** (CIARE), quienes desarrollan sus responsabilidades profesionales desde las mayores y más reconocidas empresas promotoras inmobiliarias de nuestro país.

PERFIL DEL ALUMNADO

- Directivos y personal de Promotoras Inmobiliarias, que necesiten actualizar y profundizar en sus conocimientos, para una puesta al día, tan necesaria, en estos momentos en los que están surgiendo indudables oportunidades de negocio en un campo de actividad en clara expansión.
- Profesionales de Despachos de Abogados que deseen especializarse en Promoción Inmobiliaria, como opción profesional más deseada.
- **Directivos y personal de Gestoras de Viviendas** (Cooperativas, Comunidades de Propietarios, etc.), que quieran adquirir los conocimientos imprescindibles de esta actividad, actualizados y en toda su profundidad.
- Directivos y personal de Compañías de Servicios inmobiliarios (Comercializadoras, Inmobiliarias, Servicers, Consultoras...), con interés en conocer mejor los temas relacionados con la Promoción Inmobiliaria.
- Personal de Entidades Financieras (Bancos, Fondos, Aseguradoras, etc.), que busquen optimizar sus inversiones en el Real Estate.
- Profesionales de todo tipo (Arquitectos, Arquitectos Técnicos, Arquitectos de Interiores, Decoradores, Economistas, Autónomos, Empresarios...), que desean comprender bien esta actividad o, incluso, desarrollarla por sí mismos.
- Arquitectos que quieran especializarse en esta materia, con la idea de poder desarrollar su actividad en materia de Promoción Inmobiliaria, como valor añadido a sus clientes.
- **Gestores de Socimis, Fondos, Family Offices**, etc, que deseen profundizar en esta actividad inmobiliaria.

DISEÑO DEL PROGRAMA

• 192 horas

- 165 sesiones de 55 minutos cada una.
- 54 tutorías de 30 minutos.
- Todas las áreas relacionadas con la PROMOCIÓN INMOBILIARIA.
- Contenidos de constitución, estrategia y desarrollo de una promoción inmobiliaria incluyendo también todos aquellos aspectos jurídicos, fiscales, técnicos, medioambientales, económicos, comerciales, urbanísticos y normativos, necesarios para poder desempeñar con seguridad y eficacia las funciones de responsable de una promoción inmobiliaria.
- Casos reales en diferentes Comunidades Autónomas.
- Talleres específicos que permitirán a los alumnos reforzar los conocimientos adquiridos en cada materia, mediante el desarrollo de casos prácticos.
- Novedades en el ámbito de la PROMOCIÓN INMOBILIARIA.
- Impartido por los mejores especialistas de España en esta materia.

FORMATO

Semipresencial

PARTE LECTIVA: LAS CLASES

- Formato online (streaming).
- Se pueden recibir, cómodamente, desde casa o cualquier otro lugar.
- Podemos intervenir en ellas, en cualquier momento, cuando el profesor nos autorice a ello.
- Quedan grabadas para volver a verlas y escucharlas cuando se desee.
- Las tutorías (espacios reservados al final de cada clase), nos van a permitir resolver, en directo, cualquier duda con los profesores.

MESAS REDONDAS Y CONFERENCIAS

- Formato presencial, lo que nos ayudará a ir conociendo a los miembros de la Alta Dirección, tanto institucional como empresarial.

NETWORKING

- **Reuniones presenciales**, entre profesores, dirección de **CIARE** y alumnos, para potenciar las relaciones, de calidad, tanto personales, como profesionales.
- Espacios de encuentro agradables, para poder estar todos cómodos y relajados, y de este modo, intercambiar nuestras experiencias, de forma amena y distendida. Sin prisas, ni agobios, como ocurre en los cursos presenciales, donde es difícil que se den estas circunstancias.





MÓDULO 0 CONOCIMIENTOS IMPRESCINDIBLES ECONÓMICO-FINANCIEROS, NECESARIOS Y SUFICIENTES, PARA ABORDAR, CON ÉXITO, EL PROGRAMA CDC PIN



Roberto Vicente Director de Expansión y de Negocio **INGESCASA**



Teo Arranz CEO PRÓXIMA RE



Luis Alaejos Coordinador de Inversiones y Desarrollos Inmobiliarios SAREB

MÓDULO 1 CASO TRONCAL E INTERDISCIPLINAR DE UNA PROMOCIÓN COMPLETA



Francisco Sánchez CEO SRCD



Luis Alaejos Coordinador de Inversiones y Desarrollos Inmobiliarios SAREB

MÓDULO 2 OBJETO SOCIAL, ORGANIZACIÓN, ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DE UNA PROMOTORA INMOBILIARIA. RSC



Teresa Marzo
CEO
ELIX



Raúl Guerrero CEO GESTILAR



Majda Labied CEO VIVIA

MÓDULO 3 ESTRATEGIA DE LA COMPAÑÍA



Juan Velayos Presidente y CEO JV20



Miguel Ángel Peña CEO de Residencial GRUPO LAR



Cesar Barrasa Socio Director MITRA MC

LA PROMOCIÓN DELEGADA



Beatriz Hernández Directora de Desarrollos Inmobiliarios SAREB

MÓDULO 4 LA BÚSQUEDA DEL NEGOCIO



Gabriel
Sánchez
Director General
de Negocio
NEINOR HOMES



Eduardo CarreñoDirector de Operaciones **METROVACESA**



Paula San Román Directora General LIBRA GP



Juan Antonio
Carrero
Director de Negocio
AVINTIA
INMOBILIARIA



Juan José Perucho Vicepresidente y Director General GRUPO IBOSA

MÓDULO 5 LA DIRECCIÓN DE OPERACIONES INMOBILIARIAS



Aurelio Rodríguez Director General de Operaciones HABITAT



Fernando Hernanz Director General de Operaciones NEINOR HOMES

MÓDULO 6 LA MATERIA PRIMA: EL SUELO, SU NORMATIVA Y SU GESTIÓN



Felipe Iglesias Urbanismo y Gestión de Suelo URÍA MENÉNDEZ



Carlos Ruiz-Pascual Responsable Desarrollo de Suelo SAREB



Alberto Ibort
Head of Land Planning
& Environment
PEREZ-LLORCA



Julio Brasa Partner Urban Planning CUATRECASAS



Juan José de Gracia Director General de Suelo COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID



Esteban Flores
Partner Urban Planning
CUATRECASAS



Miguel Diaz Batanero Director de Suelo METROVACESA



Pilar Escobar Directora de Expansión y Urbanismo AELCA



Jesús Porteros
Development Manager
AXA INVESTMENT
MANAGERS



Jesús González Abogado Urbanista Socio Director MUNIENS LEGAL

MÓDULO 7 FINANCIACIÓN DE UNA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

TRADICIONAL BANCARIA



Luis Martínez Director de Riesgos Inmobiliarios Banco SANTANDER



Juan Jesús Serrano Director de Riesgos Inmobiliarios BANCO SABADELL



Mercedes Gil Segmento RE BBVA España

ALTERNATIVA



Manuel García Almazo Partner de Riesgos y Regulación Financiera PWC



Diego Bestard Fundador y CEO URBANITAE



Gonzalo Gutiérrez de Mesa Fundador y CEO NONA CAPITAL



Arturo de Fernando Partner Credit Investments ÍBERO CAPITAL MANAGEMENT



Manuel Gandarias Fundador y CEO CIVISLEND

VALORACIONES Y TASACIONES



Consuelo Villanueva Directora de Instituciones y Grandes Cuentas SOCIEDAD DE TASACIÓN



José Antonio Hernández Presidente Ejecutivo TINSA

MÓDULO 8 ¿CÓMO SE DIRIGE UNA PROMOCIÓN?



Ángel Doral
Director de Proyectos Build
to Rent
CULMIA



Roberto Campos Director General AVINTIA INMOBILIARIA

EL PROCESO INMOBILIARIO-CONSTRUCTIVO: OBRA NUEVA Y REHABILITACIÓN



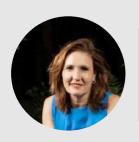
Juan Núñez Socio TDB Arquitectura Coordinador General CIARE



Alberto Pontarolo Director de operaciones



Alfonso Martínez Director Desarrollo de Proyectos GINKO ADVISOR



Eva CuestaDirectora General **ACERTA**



Julio Touza
Director
TOUZA ARQUITECTOS



Diego Escario Socio-Director CANO Y ESCARIO



Cesar frías Socio-Director MORPH ESTUDIO



Samuel Martínez Director Técnico DAZIA CAPITAL



Mª Elena Pérez
Customer Engagement
Manager
KRONOS HOMES



David Rocha
Director Técnico
HABITAT



Gonzalo del Río Director Técnico KRONOS HOMES



Juan Trias de Bes Founder Partnership TdB ARQUITECTURA



Marta Pascual Partner Architect TDB Arquitectura

MÓDULO 10 ASPECTOS LEGALES Y FISCALES



Emilio Gómez Responsible RE HOGAN LOVELLS



Pilar Martín Directora de la Asesoría Jurídica METROVACESA



José Luis Grajera Presidente y Fundador ALIARIA



Luis Arias Legal Counsel AEDAS HOMES



María Eugenia Aldama Legal Director GRUPO INMOGLACIAR

FISCALIDAD



Pelayo Oraá Partner Corporate Tax Servicers KPMG Abogados



Fulgencio García Partner Fiscalidad Indirecta EY



Carlos Velasco
Tax Director
KPMG

MÓDULO 11 COMERCIALIZACIÓN, MARKETING Y VENTAS



Luis Valdés Managing Director Residential Sales Advisor COLLIERS INTERNATIONAL



Samuel Población Director Nacional de Residencial y Suelo CBRE



Carlos Zamora
Director de Residencial
KNIGHT FRANK



Marta Furones
Directora de Servicios
AELCA



María Martínez CMO & Sales Director SONNEIL HOMES



Cristina Ontoso
Directora Comercial y
de Marketing
CULMIA



Augusto Monte
Director de Negocio
Territorial
ALTAMIRA ASSET
MANAGEMENT



Cristina Romero
Head of Marketing
AELCA



Ignacio de la Torriente Director General Hospitality MABEL CAPITAL

MÓDULO 12 INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD EN LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA



José Ignacio Esteban Director General AVINTIA INDUSTRIAL



Lucas GalánDirector de Innovación y Producto **NEINOR HOMES**



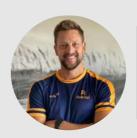
Javier Sánchez Chief Innovation & Brand Officer AEDAS HOMES



Carmen Chicharro
Directora de
Innovación y Marketing
METROVACESA



Jesús Miguel Alonso Director de Innovación ACR GRUPO



Eric Sánchez CEO & Cofunder REENTAL

DE PRODUCTO

BUILD TO RENT (BTR)



Andrés Horcajada CEO TECTUM



Gabriel Fernández de Gamboa Director General MOMENTUM REIM



Javier-Rodríguez-Heredia Managing Director AZORA



Esther Escapa Local Head of Transactions (Iberia) Local Head of Developments (Iberia and Italy) AXA Investment

PRODUCTOS ALTERNATIVOS



Carlos Vázquez Responsable de Estrategia y Gestión ALMAGRO CAPITAL



Luis Herránz Managing Partner The HostSpace



Jeffry Sújar CEO SYLLABUS

SOSTENIBILIDAD



David SierraDirector de Proyectos y
Sostenibilidad
METROVACESA



Carlos Valdés Ex director de RSC VÍA CÉLERE Community Operations AMAZON

MÓDULO 13 RECURSOS HUMANOS EN UNA PROMOTORA INMOBILIARIA



Azucena Mora
Directora de RRHH
AQ Acentor



Esther Duarte
Directora de Recursos
Corporativos
AEDAS HOMES

MÓDULO 14 LAS GARANTÍAS: AVALES Y SEGUROS



Víctor Tapias CEO TYR INNOVACIÓN



María Hernández de Tejada Responsable de Cumplimiento y Seguros METROVACESA



Luis Docio
Director General
BRUZON Correduría

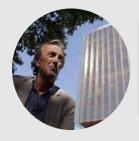
MÓDULO 15 OTROS PRODUCTOS INMOBILIARIOS DISTINTOS AL RESIDENCIAL

HOTELES



Carlos Lamela Presidente Ejecutivo ESTUDIO LAMELA

OFICINAS



Rafael de la Hoz Socio-Director DE LA HOZ ARQUITECTOS



Ana Hernández Directora de Negocio REALIA BUSINESS

EL COMERCIO: GENERADOR DE NUEVOS ESPACIOS



Ángel Turel Real Estate Advisor



Tristán López-Chicheri Socio-Director **L 35**

NAVES INDUSTRIALES Y LOGÍSTICAS



Ángel Moreno Presidente NAPISA



Javier Inchauspe
CEO
SCANNEL PROPERTIES



Francisco Martínez Responsable de "Last Mile" MERLIN PROPERTIES

MÓDULO 16 HABILIDADES DIRECTIVAS



Eugenio Palomero Presidente ITINERIBUS



Michel Elizalde CEO ACR

MÓDULO 18 MESAS REDONDAS, CONFERENCIAS Y MASTERCLASS



Borja García-Egotxeaga CEO NEINOR HOMES



Santos González Presidente AHE



Javier de Oro-Pulido CEO AELCA



José Carlos Saz CEO HABITAT



José María Álvarez Presidente AEO



Javier García-Valcárcel Presidente GESTILAR



Olga Sánchez CEO **Q21**



Antonio Martín Presidente GRUPO AVINTIA



Jaime Pascual
CEO
SAVILLS AGUIRRE
NEWMAN



Miguel Pereda Presidente GRUPO LAR



Ignacio Ocejo
Partner
KRONOS HOMES



Jesús Pleite
CEO
GRUPO ASENTIS



Rafael González-Cobos Presidente GRUPO FERROCARRIL



David Martínez
CEO
AEDAS HOMES



Concha Osácar Fundadora y Consejera AZORA



Walter de Luna Presidente ÍBERO CAPITAL MANAGMENT



Juan Fernández-Aceytuno CEO ST (SOCIEDAD DE TASACIÓN)



Mikel Echevarren
CEO
COLLIERS
INTERNATIONAL



Ismael Clemente
CEO y Vicepresidente
MERLIN PROPERTIES



Javier García del Río ExPresidente SAREB



Fernando Moliner CEO GRUPO ACTIVITAS



Francisco Ordoñez CEO ACERTA



Tomás Gasset CEO URBANIA



Juan Antonio Gómez-Pintado Presidente VÍA ÁGORA y APCEspaña



Javier López-Torres Real Estate Advisor Ex responsable RE KPMG



Fernando Lacadena Presidente ASIPA



Carolina Roca Presidenta ASPRIMA



MODULO 0. CONOCIMIENTOS IMPRESCINDIBLES ECONÓMICOS-FINANCIEROS

- Análisis de la oferta y demanda inmobiliarias.
- Análisis del entorno económico y la estrategia de la empresa.
- El reloj inmobiliario. El punto de equilibrio.
- Magnitudes macroeconómicas e indicadores de la economía.
- Valoración de proyectos de inversión. Métodos de selección. Selección en tiempos de incertidumbre.
- El funcionamiento del mercado inmobiliario. Conoce el Monopoly.
- Manejo del Excel.
- Fundamentos y estructura de la contabilidad.
- Principios contables y normas de valoración.
- Plan de cuentas del sector inmobiliario (José Javier Barrera Gallego).
- Estados financieros y su análisis. Cuenta de resultados y balance de situación.
- La amortización contable y fiscal.
- Mercados financieros y de capitales.
- Tratamiento de IVA en las operaciones inmobiliarias. Otros impuestos en la promoción inmobiliaria.
- Proyectos de inversión.
- Crowdfunding.

MÓDULO 1. CASO TRONCAL

- Presentación del caso.
- Normativa Urbanística.
- Introducción a promoción inmobiliaria.
- Organigrama promoción inmobiliaria. Elección tipo promoción inmobiliaria. Elección programa.
- Sólido capaz de agotar edificabilidad.
- Costes estimados de construcción.
- Estudio de mercado.
- Viabilidad económica de la promoción inmobiliaria.
- Financiación inmobiliaria.
- Honorarios técnicos y licencias.
- Forma de pago solar. Compra suelo en aportación.
- Gastos fiscales.
- Registro de la propiedad inmobiliaria.
- Estructura costes estáticos.
- Cálculo valor máximo a pagar por el solar
- Ingresos inmobiliarios por venta.
- Incidencia en el trámite de licencia de obra y precios contradictorios.
- Incidencia en el plazo de construcción. Aumento de precios. Liquidación obra.
- Solicitud LPO incidencias.
- Estructura de costes: construcción, préstamo hipotecario, ingresos inmobiliarios.
- Estructura viviendas: subrogación en el préstamo hipotecario, fin de la promoción, constitución de la comunidad de propietarios, libro del edificio, gastos de mantenimiento.
- Ingresos: castillos de venta.
- Entrega por grupos estructura costes dinámicos. Flujos de caja.
- Exposición ante el Tribunal de la solución planteada al Caso Troncal por cada grupo de alumnos.
- Tutorías:
 - o Corrección y comprobación de entregas.
 - o Incidencias sobre el calendario de ventas previsto.



- Entrega por grupos estructura costes dinámicos. Flujos de caja.
- Exposición ante el Tribunal de la solución planteada al Caso Troncal por cada grupo de alumnos.
- Tutorías:
 - o Corrección y comprobación de entregas.
 - o Incidencias sobre el calendario de ventas previsto.

MÓDULO 2. GÉNESIS DE UNA PROMOTORA INMOBILIARIA

- Objeto social y organización: tipos de organizaciones: familiares, corporativas, comunidades de bienes, cooperativas, etc.
- Estructura: jerarquía de las empresas; juntas de accionistas, consejo de administración, y comité de dirección.
- Funcionamiento: relación entre áreas, reportes, integración vertical, grupos de interés, y colaboradores externos.

MÓDULO 3. ESTRATEGIA DE LA COMPAÑÍA

- El sector inmobiliario. Estrategia y variables críticas.
- Cadena de valor de la promoción residencial.
- Estructura organizativa en una empresa inmobiliaria.
- Principales métricas y riesgos.

MÓDULO 4. BÚSQUEDA DEL NEGOCIO

- Lanzamiento de promoción inmobiliaria: planificación, hitos y objetivos.
- Negocio inmobiliario: dónde, cómo, cuándo y porqué.
- Rentabilidad de la promoción inmobiliaria: consecuencia de un cúmulo de decisiones que determinarán el futuro proyecto inmobiliario.

MÓDULO 5. DIRECCIÓN DE OPERACIONES INMOBILIARIAS

- Viabilidad económica y cuenta de resultados de promoción residencial: criterios corporativos y proceso de aprobación de un lanzamiento.
- Evolución del sector de 2010 a 2021. Gestión de activos desde un banco a una promotora.
- Caso práctico: Nuevo Tres Cantos y desarrollos singulares Metrovacesa.

MÓDULO 6. LA MATERIA PRIMA: SUELO, NORMATIVA Y GESTIÓN

- Bases del urbanismo español.
- Gestión de actuaciones edificadoras.
- Clases de suelo y tipos de planes.
- Ejemplos prácticos de desarrollo urbanístico.
- Gestión de juntas de compensación.
- Ejemplo práctico de gestión urbanística.
- Régimen de licencias y declaraciones responsables. Disciplina urbanística.
- Repaso final y conclusiones.

MÓDULO 7. FINANCIACIÓN DE UNA PROMOCIÓN INMOBILIARIA: VALORACIONES Y TASACIONES

- Financiación alternativa: Definición. Orígenes y situación actual. Diferentes tipos de deuda alternativa. Ejemplo operaciones.
- Financiación bancaria tradicional vs. Financiación alternativa. Ejemplos prácticos.
- Análisis del proyecto. Gestión de los flujos del proyecto. Gestión subrogaciones.
- Productos financieros asociados a un préstamo promotor.



- Financiación bancaria tradicional vs. Financiación alternativa. Ejemplos prácticos.
- Análisis del proyecto. Gestión de los flujos del proyecto. Gestión subrogaciones.
- Productos financieros asociados a un préstamo promotor.
- La tasación hipotecaria.
- Visión de la banca del negocio promotor (risk appetite & asset allocation).
- Mercado de capitales. Inversión en productos ESG.

MÓDULO 8. ¿CÓMO SE DIRIGE UNA PROMOCIÓN?

- Dirección de la empresa promotora: equipos y gestión de riesgos.
- La dirección de promociones en el contexto financiero: de la cultura del margen a la de valor.
- Herramientas de análisis, planificación y reporte de una promoción.
- La dirección de promociones: pieza clave dentro del engranaje promotor.

MÓDULO 9. PROCESO INMOBILIARIO-CONSTRUCTIVO

- Presentación del módulo: Estudios de Mercado, oferta y demanda.
- Parámetros básicos de la promoción: Viabilidad técnica y urbanística. Estudios Topográfico y Geotécnico. Selección Arquitectos. Análisis volumetría, orientaciones, fachadas y tipologías. Proyectos emblemáticos.
- Parámetros básicos de la promoción: Metodología BIM. Análisis de Normativa. Conceptos generales de Cimentación, Estructura e instalaciones. Coordinación con Departamento Comercial. Documentación Comercial: planos y memorias de calidades.
- Licencias de obra y primera ocupación: Declaración Responsable y modalidades según CCAA. Aspectos a tener en cuenta por arquitectos y promotores.
- El cronograma de la obra: hitos principales y seguimiento de las desviaciones. Certificaciones. Definición de calidad e importancia de soluciones constructivas.
- Análisis de costes de construcción. Licitación de obra. Interlocución diferentes agentes. Adjudicación e inicio de la Obra.
- Entrega de una promoción: proceso técnico, administrativo, jurídico y financiero.
- Responsabilidad e interlocución diferentes agentes de la edificación. CFO. Recepción, liquidación y legalización de la promoción.
- Gestión de la postventa: satisfacción al cliente y responsabilidades de la promotora.
- Entrega de una promoción: documentación de clientes, visitas de cortesía y listas de repasos.
- Mantenimiento del edificio. Responsabilidades de agentes intervinientes.

MÓDULO 10. ASPECTOS LEGALES Y FISCALES

- Vehículos de inversión.
- Adquisición de inmuebles.
- Construcción.
- IVA vs. TPO.
- Arrendamientos.
- Financiación.
- Contratación de agentes de la edificación.
- Impuestos sobre sociedades.
- Introducción a la fiscalidad internacional y al IRPF.
- Tributación local.
- Actos Jurídicos Documentados.



MÓDULO 11. COMERCIALIZACIÓN, MARKETING Y VENTAS

- Herramientas tecnológicas comercialización.
- Gestión al cliente ante el incumplimiento de entregas.
- Análisis de mercado.
- Canales de captación. Costes de publicidad y marketing.
- Modelos de comercialización.
- Estrategia comercial.
- Customer journey. Funnel de ventas y herramientas de marketing.
- Proceso completo de venta.

MÓDULO 12. INNOVACIÓN Y SOSTENIBILIDAD EN LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

- Introducción al build to rent. Historia y origen. Cambios sociológicos en la demanda: Alquiler vs. Compra. Evolución Europa / España. Colaboración público-privada.
- Inversión institucional enfocada al mercado residencial en España. Socimi/EDAV.
- Live, data e industrialización.
- Estructura de la operación. Financiación. Tratamiento impositivo y tendencias del mercado.
- Explotación del activo.
- Financiación de los proyectos de innovación.
- Blockchain.
- Start-up.
- La RSC en la promoción inmobiliaria.
- Industrialización e innovación.
- Soluciones residenciales para la tercera edad.
- ¿Cómo será el nuevo mercado inmobiliario?

MÓDULO 13. RECURSOS HUMANOS EN UNA PROMOCIÓN

- RR.HH. ¿Qué hace un departamento de RR.HH. En una promotora inmobiliaria?
- Gestión de RR.HH.: captación y retención del talento. Administración de personal, comunicación interna.

MÓDULO 14. GARANTÍAS: AVALES Y SEGUROS

- Gestión de los principales riesgos de la promoción.
- Introducción operativa a la gestión de riesgos de una promoción.
- Usos no tradicionales de los seguros en la promoción inmobiliaria.

MÓDULO 15. OTROS PRODUCTOS INMOBILIARIOS

- Tendencia hoteles.
- Tendencia centros de encuentro (comercial, ocio, etc.).
- Operativa centros de encuentro.
- Tendencia de oficinas.
- Operativa de oficinas.
- Tendencia logística.
- Operativa logística.

MÓDULO 16. HABILIDADES DIRECTIVAS

- La nueva normalidad. La gran mentira.
- Habilidades directivas. El arte de comunicar.

MÓDULO 17. ¿PROMOTOR Y CONSTRUCTOR A LA VEZ?



Colaboración Institucional







Información y condiciones



*El pago de la matrícula no podrá aplazarse. El resto se podrá financiar (sin coste alguno y solo con una declaración jurada), durante 12 meses: 6.600 / 12 meses = 550€; 550€ + IVA (21%) = 665,50 € / mes.

FACILIDADES DE PAGO

- Posibilidad de pago MENSUAL, hasta 12
- Descuento del 10% por PRONTO PAGO.
- Descuento del 15% por ser arquitecto.
- Convenio con FUNDAE.
- Descuento para empresas.

1 alumno:	15% de descuento
2 alumnos:	20% de descuento
3 alumnos:	30% de descuento

El descuento para empresas no es acumulable al descuento ofrecido por ser arquitecto.



Descanso vacaciones de Navidad y de los días 2 al 9 de abril por vacaciones de Semana Santa

3 horas y media por jornada

Tres clases de 55 min

Una tutoría / día de 30 min

De septiembre a mayo de 2023. Apertura: martes, 20 de septiembre Comienzo: lunes, 26 de septiembre de 2022. Finalización: lunes, 22 de mayo de 2023.

Calendario clases

Septiembre: 20, 26 y 27.

Octubre: 3, 4, 10, 11, 17, 18, 24 y 25. Noviembre: 7, 8, 14, 15, 21, 22, 28 y 29. Diciembre: 12 y 13.

Enero: 9, 10, 16, 17, 23, 24, 30 y 31. Febrero: 6. 7. 13. 14. 20. 21. 27 v 28. Marzo: 6. 7. 13. 14. 20. 21. 27 v 28. Abril: 10, 11, 17, 18, 24 y 25. Mayo: 8, 9, 16 y 22



*Las clases son grabadas para que el alumno pueda seguir aquellas que no pueda asistir en directo. Las presentaciones y apuntes estarán disponibles en la

Número de tutorías

Horas totales del programa

DISTRIBUCIÓN DE LAS CLASES

Lunes y martes	De 18:00 a 18:55	De 18:55 a 19:00	De 19:00 a 19:55	De 19:55 a 20:00	De 20:00 a 20:55	De 20:55 a 21:00	De 21:00 a 21:30
	1 SESIÓN	DESCANSO	2 SESIÓN	DESCANSO	3 SESIÓN	DESCANSO	TUTORÍA

*CIARE tiene convenio con FUNDAE. La inclusión de este programa formativo profesional hace que una empresa y sus empleados puedan acogerse a los créditos de esta institución a través del Fondo de Formación de la Seguridad Social.

La Dirección del Programa **CDC PIN II se reserva la posibilidad de realizar, sin previo aviso, cuantos cambios estime oportunos, en la búsqueda continua de la excelencia de dicho Programa.

Información e Inscripciones:

info@conocimientosimprescindibles.com +34 619234851

