



CDC GPS III

“Cómo Destacar Como GESTOR PROFESIONAL DE SUELO”

Programa de Especialización en Urbanismo y Medio Ambiente

Dirección: Alberto Ibort PÉREZ-LLORCA
Esteban Flores CUATRECASAS
Felipe Iglesias URÍA MENÉNDEZ



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 personas 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 RE**.

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 dudas, 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 APCE**), Pedro Fernández-Alén (**presidente de la CNC**), Santos González (**presidente de AHE**), Javier Basagoiti (**presidente de ASOCIMI**) y Rafael de la Hoz (**presidente en DE LA HOZ ARQUITECTOS**).

CDC GPS GESTIÓN PROFESIONAL DE SUELO

OBJETIVOS

1. Conocer en profundidad los problemas que se plantean en **el Planeamiento, la Gestión y las Licencias Urbanísticas**, así como el régimen de **Disciplina Urbanística del Suelo** y, con ello, obtener las herramientas necesarias para resolverlos **en cualquier ámbito geográfico de España**.
2. Desarrollar las materias desde un punto de vista práctico, a través del **Método del Caso**.

FINALIDAD

Satisfacer la demanda de profesionales que quieran ampliar y profundizar sus conocimientos sobre el proceso de **planeamiento y gestión urbanística para poner en valor el suelo**, especializándose en esta materia tan compleja y diversa con la ayuda de los profesores de **CONOCIMIENTOS IMPRESCINDIBLES (CIARE)**, quienes desarrollan sus responsabilidades profesionales desde las mayores y más reconocidas empresas inmobiliarias de nuestro país, los mejores y mayores Despachos de Abogados, nacionales e internacionales, las Administraciones Públicas, las Notarías, los Registros de la Propiedad, la Universidad y los Juzgados y Tribunales de los Contencioso Administrativo.

PERFIL DEL ALUMNADO

- **Directivos y personal de compañías inmobiliarias**, que necesiten actualizar y profundizar en sus conocimientos sobre Urbanismo y Suelo, 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 Urbanismo, 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 el Suelo y el Medio Ambiente.
- **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 Urbanismo y Suelo, como valor añadido a sus clientes.

- **Gestores de Socimis, Fondos, Family Offices, etc.** Que deseen profundizar en esta actividad inmobiliaria.

DISEÑO DEL PROGRAMA

- **140 horas**
 - 120 sesiones de 60 minutos cada una.
 - 40 tutorías de 30 minutos.
- Todas las áreas relacionadas con la **GESTIÓN ESTRATÉGICA DEL SUELO**.
- Contenidos de **Planeamiento y Gestión Urbanística**, pero incluyendo también todos aquellos aspectos **jurídicos, fiscales, medioambientales, económicos, comerciales y normativos** necesarios para poder desempeñar con seguridad y eficacia las funciones de responsable de suelo en una compañía.
- **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 del SUELO.
- 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.



Dirección académica

Pérez-Llorca



Albert Ibor
Partner
Head of Land Planning & Environment
PÉREZ-LLORCA

URÍA
MENÉNDEZ



Felipe Iglesias
Consultor
URÍA MENÉNDEZ

CUATRECASAS



Esteban Flores
Partner Urban Planning
CUATRECASAS

Coordinación

svam.



Elisa Simarro
Arquitecto Urbanista
SVAM Arquitectos y Consultores

TdB
Arquitectura



Juan Núñez
Arquitecto Socio en TdB Arquitectura
Coordinador General
CIARE

Consejo asesor



Raimundo Herráiz
Director General de Urbanismo
COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID



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



José María Ezquiaga
Socio Fundador
EZQUIAGA ARQUITECTURA,
SOCIEDAD Y TERRITORIO



Alfonso Vegara
Founder & Honorific President
FUNDACIÓN METRÒPOLI

Profesorado

LAS TRES ADMINISTRACIONES



Francisco Javier Martín
Director General de Vivienda y Suelo
MITMA



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



Mariano Fuentes
Delegado del Área de Gobierno
de Desarrollo Urbano
AYUNTAMIENTO DE MADRID

LAS BIG FOUR



José María Espejo
Director de Real Estate
DELOITTE



Ana López Muiña
Socia Responsable de Urbanismo
EY

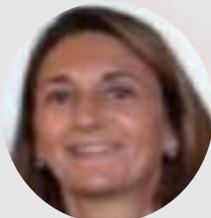


Pelayo Oraá
Parther Corporate Tax Services
KPMG



Alicia Hinojosa
Directora de Suelo
PwC

LAS PROMOTORAS INMOBILIARIAS COTIZADAS



Pilar Martín Bolea
Directora Asesoría Jurídica
METROVACESA



Miguel Díaz Batanero
Director de Suelo
METROVACESA



Pilar Salvador
Coordinador Suelo Levante
METROVACESA



José Antonio Baeta
Director de Inversiones
AEDAS HOMES



José Antonio Baeta
Director de Inversiones
AEDAS HOMES

LAS PRIMERAS PROMOTORAS DEL RANKING



Aurelio Díez
Director General de Suelo
VÍA CÉLERE



Alejandro Fernández Díaz
Director de Urbanismo
VÍA CÉLERE



Ángel Gutiérrez
Director Territorial Centro
HABITAT INMOBILIARIA



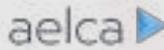
Juan José Perucho
Vicepresidente y Director General
GRUPO IBOSA



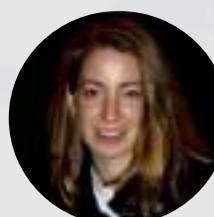
Sergio Gálvez
CEO
AQ ACENTOR



Francisco Bravo
Director de Inversión y Financiación Corporativa
CIVITAS PACENSIS



Pilar Escobar
Directora de Expansión y Urbanismo
AELCA



Ángeles Roig
Responsable de Desarrollo y Gestión de Suelo Logístico
GRUPO LAR



Javier Berdié
Director de Desarrollo de Negocio
LIBRA GESTIÓN DE PROYECTOS



Darío Rivera
Director de Urbanismo
CULMIA

LOS GRANDES DESPACHOS DE ABOGADOS

GARRIGUES



Beatriz del Peso
Socia de Derecho Administrativo
GARRIGUES ABOGADOS

GARRIGUES



Juan Manuel Cabeza
Socio de Derecho Administrativo
GARRIGUES ABOGADOS

CUATRECASAS



Esteban Flores
Socio Urbanismo
CUATRECASAS

CUATRECASAS



Julio Brasa
Socio Urbanismo
CUATRECASAS

Pérez-Llorca



Albert Ibor
Partner
Head of Land Planning & Environment
PÉREZ-LLORCA

Pérez-Llorca



Marta Velasco
Senior Lawyer de Urbanismo, Medio Ambiente, Público y Litigación
PÉREZ-LLORCA

URÍA MENÉNDEZ



Felipe Iglesias
Consultor
URÍA MENÉNDEZ

ECIJA



Victor Moralo
Socio de Urbanismo y Medio Ambiente
ECIJA

GA_P



José Manuel Palau
Socio Responsable del Departamento de Urbanismo
GÓMEZ-ACEBO POMBO

Hogan Lovells



Emilio Gómez
Responsable de RE
HOGAN LOVELLS INTERNATIONAL

ANDERSEN



Antonio Ñudi
Partner
ANDERSEN

Ramón y Cajal ABOGADOS



Francisco Bengoetxea
Socio del Departamento de Inmobiliario y Urbanismo
Ramón y Cajal ABOGADOS

Muniens legal



Jesús González
Abogado Urbanista
Socio Director
MUNIENS LEGAL

&



Patricia Pérez-Lago
Senior Associate Attorney
BIRD & BIRD

LOS SERVICERS MÁS IMPORTANTES



Álvaro Escribano
Director de Suelo y WIPs
HAYA RE



Sergio Luna
Director
SERVILAND (SERVIHABITAT)



Ernesto Tarazona
Consejero Delegado
SERVILAND (SERVIHABITAT)



Laura Fernández
General Counsel
ALISEDA INMOBILIARIA



Pablo Manuel
Responsable de Estrategia y Gestión de Suelo
ALISEDA INMOBILIARIA



Ignacio Ramírez
CEO
ADSOLUM BY ALTAMIRA



Luis Capdevila
Director Servicios Jurídicos
ANTICIPA REAL ESTATE

LAS GRANDES CONSULTORAS



Samuel Población
Director Nacional de Residencial y Suelo
CBRE



Xavier Tapias
Director de Negocio
TRIGONO



Santiago Vela
Socio Fundador
SVAM Arquitectos y Consultores

GRANDES PATRIMONIALISTAS DE SUELO



Carlos Ruiz Pascual
Gerente Desarrollo Suelo
SAREB



Raúl Martínez
Director Gestión Porfolio Suelo,
Terciario y Promoción
SAREB



Luis Alaejos
Coordinador de Inversiones y Desarrollos
Inmobiliarios
SAREB



Ana Moreno
Gerente Comisión Gestora Centro de
Negocios Chamartín
DISTRITO CASTELLANA NORTE (DCN)



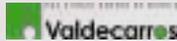
Pedro Rodríguez Agudín
Business Development Director
LANDCO



Jesús Porteros
Development Manager
AXA INVESTMENT MANAGERS



Ana Trigueros
Responsable Proyecto Urbanización
JC ARPO



Domingo Menéndez
Gerente
JC Valdecarros

OTROS PONENTES



Gonzalo Gutiérrez
CEO
NONA CAPITAL



Arturo De Fernando
Loan Origination Director Real Estate
Investments
XENIA CAPITAL



Jorge Oliver
Director/Socio fundador
LURBANMADRID ECU



Consuelo Villanueva
Directora Instituciones y Grandes Cuentas
SOCIEDAD DE TASACIÓN S.A.



Roberto Vicente
Director de Expansión y de Negocio
INGESCASA



Juan Núñez
Arquitecto Socio en TdB Arquitectura
Coordinador General
CIARE



Fuencisla Herranz
Directora General
ALIARIA



Pablo Merino
Director General
PRADO Y SOMOSIERRA

Masterclass y Mesas Redondas



Francisco Javier Martín
Director General de Vivienda y Suelo
MITMA

Fidel Vázquez
Director General
SEPES
MITMA

José María Baño
Catedrático de Derecho Administrativo
UCM



Francisco Jiménez de Cisneros
Catedrático de Derecho Administrativo
UAM

José María García
Viceconsejero de Vivienda y Ordenación del Territorio
COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

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



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

Raimundo Herráiz
Director General de Urbanismo
COMUNIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

Mariano Fuentes
Delegado del Área de Gobierno de Desarrollo Urbano
AYUNTAMIENTO DE MADRID



Alfonso Vegara
Founder & Honoric President
FUNDACIÓN METRÒPOLI

Alfonso Vegara
Founder & Honoric President
FUNDACIÓN METRÒPOLI

Gemma Peribáñez
Partner
ARQUITECTURA, SOCIEDAD Y TERRITORIO

Programa



v

CIA RE

MÓDULO 1. PRESENTACIÓN E INTRODUCCIÓN AL URBANISMO

- a) Presentación del curso y el programa.
- b) Presentación de los profesores del curso.
- c) Conferencia Master Class de apertura.
- d) Bases del urbanismo español.
- e) Texto Refundido Ley del Suelo 2015.
- f) Actuaciones de transformación urbanística y actuaciones edificatorias.
- g) Régimen urbanístico del derecho de propiedad del suelo.
- h) Suelo rural y suelo urbanizado: facultades, derechos y cargas.

En estas primeras sesiones se describirán las bases del urbanismo en España, con un recorrido histórico hasta nuestros días, profundizando en la descentralización normativa por comunidades autónomas y en los conceptos básicos del urbanismo, que se desarrollarán ampliamente en los módulos posteriores.

MÓDULO 2. PLANIFICACIÓN URBANÍSTICA

En este módulo estudiaremos en detalle las diferentes figuras de planeamiento con carácter general.

- a) Figuras de planeamiento:
 - Planeamiento General: Planes Generales.
 - Planeamiento General: Planes Sectorización.
 - Planeamiento de desarrollo: Planes Parciales.
 - Planeamiento de desarrollo: Planes Especiales, Estudios de Detalle. Catálogos.
 - Conferencias Master Class

Además de las clases teóricas, en este módulo se dedicarán numerosas sesiones al análisis de casos concretos, explicados por los responsables de su gestión, quienes darán a los alumnos su visión práctica y consejos para una gestión de suelo eficiente.

Contaremos también con la intervención de altos cargos de las administraciones que impartirán Master Class.

- b) Talleres de planeamiento:
 - Taller de planeamiento General: Plan Sectorización (iniciativa privada).
 - Taller de planeamiento de desarrollo: Plan parcial en suelo urbano o urbanizable.
 - Taller de planeamiento de desarrollo: Plan Especial y Estudio de Detalle.

Desarrollaremos varios talleres para poner en práctica los conocimientos adquiridos, en los que los alumnos deberán desarrollar casos prácticos, trabajando en equipo, recibiendo después una valoración por parte de los profesores sobre las ventajas, inconvenientes y riesgos de la estrategia propuesta.

- c) Marco regulatorio en materia de medioambiente y sostenibilidad, claves de la planificación urbana actual y futura.
 - Descripción del marco regulatorio en materia de medioambiente y sostenibilidad.
 - Escenario actual y objetivos de desarrollo sostenible (ODS).
 - Experiencias sobre Evaluación Ambiental Estratégica de Planes y Proyectos.
 - Experiencias sobre identificación, gestión y solución de las afecciones ambientales encontradas durante la gestión de un suelo.

- Implicaciones urbanísticas del proyecto de Ley de Cambio Climático.
- Construcción sostenible.
- Financiación verde.

MÓDULO 3. GESTIÓN URBANÍSTICA

Este módulo es el más amplio del curso, incluyendo todos los conceptos clave y su desarrollo en numerosos casos reales, con diferentes formas de gestión.

1. La gestión urbanística.

- Ámbitos de gestión y de ejecución urbanística.
- Cálculo del aprovechamiento en un ámbito urbanístico.
- Distribución equitativa de beneficios y cargas.
- Áreas de reparto. Reparcelación.
- Registro de la Propiedad y coordinación con Catastro.
 - Formalización de actos de naturaleza urbanística para acceder al registro.
 - Disolución de proindivisos.
 - Inscripción de los proyectos de reparcelación, cancelación de cargas.
- Gestión mediante unidades de ejecución. Sistemas de ejecución: compensación, cooperación, expropiación, ejecución forzosa, agente urbanizador.
- Los proyectos de urbanización. Alcance técnico y tramitación. Administraciones y compañías implicadas.
- Además de las clases teóricas, en este módulo se dedicarán numerosas sesiones al análisis de casos concretos, explicados por los responsables de su gestión.
- Conferencias Master Class.

2. La definición del futuro producto inmobiliario.

- La definición del futuro producto inmobiliario es clave en la base del planeamiento a desarrollar.
- Los análisis de viabilidad en la fase de planeamiento.
- La necesidad de modificar instrumentos ya aprobados.
- Más edificabilidad no implica necesariamente mejor producto y mayor rentabilidad.
- Reparcelaciones sin urbanizar. Los excesos de cargas.
- Problemas en la gestión del suelo: Reparcelación económica, inversa o cambios de sistema.

3. La actualización permanente del Urbanismo. Intervención político-administrativa en el desarrollo y gestión del planeamiento.

- La actualización permanente del Urbanismo.
- Intervención político-administrativa en el desarrollo y gestión del planeamiento.
- Relación del propietario-promotor con las administraciones actuantes y sus representantes.
- Por qué dura tanto la tramitación de los planes generales y parciales?
- Riesgos jurídicos tras la aprobación del planeamiento.

4. El derecho de superficie. Posibilidades de desarrollo de proyectos, oportunidades y riesgos.

- El derecho de superficie.
- Posibilidades de desarrollo de proyectos.
- Oportunidades y riesgos.

5. Inseguridad jurídica en el planeamiento de desarrollo.

6. Estrategias para el desarrollo de activos y carteras de suelo. El plan de negocio como base para la toma de decisiones de inversión.

7. Talleres de gestión urbanística.

a) Desarrollo por Compensación.

- Cronología, estrategia de gestión e hitos en el desarrollo del ámbito. Planteamiento de un caso práctico sobre reparcelación entre propietarios, a desarrollar con los alumnos trabajando en equipos.

b) Desarrollo por agente urbanizador.

- El agente urbanizador en la Comunidad Valenciana. Evolución desde sus orígenes y situación actual.
- Desarrollo mediante agente urbanizador de un sector ya consolidado y otro en marcha con la regulación actual.
- Planteamiento de un caso práctico, a desarrollar con los alumnos trabajando en equipos, sobre la estrategia a seguir por los propietarios de suelo.

c) Desarrollo por expropiación.

- Cronología, estrategia de gestión e hitos en el desarrollo del ámbito. Planteamiento de un caso práctico, a desarrollar con los alumnos trabajando en equipos, sobre distribución de aprovechamientos entre propietarios de suelo expropiados que deben optar entre expropiación convenida o forzosa.

MÓDULO 4. VALORACIÓN DEL SUELO. INVERSIÓN Y DESINVERSIÓN DE ACTIVOS

a) Criterios legales de valoración del suelo

b) Métodos de valoración. Tipos de valor. Valoraciones urbanísticas.

c) Carteras de activos de suelo: planes de negocio según criterios de desarrollo, inversión, desinversión.

d) Due Diligence Técnica y Urbanística de una cartera de activos.

- Criterios y claves para la realización de una due diligence técnica y urbanística de activos.
- Proceso de análisis de una cartera de activos.

e) Análisis inmobiliario para la adquisición de suelos y carteras por una promotora.

- Análisis de activos e inversión para la adquisición de suelo, parcelas o carteras.
- Proceso de gestión desde la identificación del activo de interés a la aprobación interna de la inversión.
- Aspectos más valorados para acometer la inversión.
- Foco en casos reales.

f) Desarrollo de un plan de negocio y una cuenta de resultados, modelos financieros.

- Como se prepara el plan, valoraciones, plazos de maduración, capex, flujo de caja, ecuaciones de canje, y distintas conveniencias e hipótesis, todo ello desde los diferentes ángulos de vista de los players (equity, financiación, etc...).

Además de las clases teóricas, en este módulo también se dedicarán sesiones al análisis de casos concretos, explicados por los responsables de su gestión.

g) Comercialización de suelos y carteras.

- Procesos de venta recientes de algunos ámbitos singulares
- Recomendaciones para conseguir el éxito comercial.
- Fórmulas de inversión disponibles en el mercado para el desarrollo de suelo y la promoción de activos.

h) Taller con un caso práctico de análisis inmobiliario de varios activos y propuesta para compra de suelo.

MÓDULO 5. FINANCIACIÓN PARA LA COMPRA DE SUELO

a) Financiación tradicional y alternativa para la compra de suelo. Mercados financieros y de capitales.

b) Alternativas de financiación disponibles en el mercado. Evolución en diferentes productos ligados al Residencial.

- Fórmulas de inversión disponibles en el mercado para el desarrollo de suelo y la promoción de activos.
- Alternativas para promoción residencial, oficinas, centros comerciales, coliving, cohousing, residencias, senior housing, logística, etc.
- Financiación con origen en inversores institucionales (fondos de pensiones, grandes patrimonios, aseguradoras...).
- Instrumentos de deuda más sofisticados (pagarés, bonos, financiación estructurada...).

c) Estrategias de fondos de inversión internacionales. Análisis de carteras y fórmulas alternativas de financiación.

- Estrategias de inversión de los fondos internacionales.
- Análisis y compra de carteras de activos (suelos, WIPS, viviendas, otros). Uso de vehículos.
- Fórmulas alternativas de financiación a promotores y gestoras de cooperativas para venta de suelo.

d) Taller para poner en práctica los conocimientos adquiridos, en los que los alumnos deberán desarrollar un caso práctico, recibiendo después una valoración por parte de los profesores sobre las ventajas, inconvenientes y riesgos de la estrategia propuesta.

MÓDULO 6. TRANSACCIONES INMOBILIARIAS Y FISCALIDAD DEL SUELO

a) Las transacciones inmobiliarias.

- Las diferentes formas de transmisión de la propiedad: Compraventa, Permuta, Aportación, Adjudicación o Dación en pago de deuda, Usucapión, Donación, Adquisición de inmuebles mediante operaciones societarias. Precaristas.
- Formalidades: contrato privado, escritura pública, inscripción registral.
- Resolución de contratos en caso de incumplimiento.
- Resolución de proindiviso judicial o extrajudicialmente.
- Cancelación de cargas urbanísticas.
- Garantías necesarias en los contratos.

b) Desarrollo de una due diligence legal, elementos jurídicos a tener en cuenta.

c) Tratamiento del IVA y otros impuestos en las diferentes formas de transmisión de suelo.

- Fiscalidad en las transacciones inmobiliarias de activos y carteras.
- Compraventa, aportación, consolidación M&A, ampliaciones de capital, etc.
- Suelo en desarrollo (diferentes casuísticas), suelo finalista-solares, WIPs, producto terminado.

- d) Desarrollo de un caso práctico sobre fiscalidad.

MÓDULO 7. LICENCIAS URBANÍSTICAS Y DECLARACIONES RESPONSABLES

- a) Tramitación de licencias. Actuaciones sujetas
- b) Declaraciones responsables. Actuaciones sujetas.
- c) Desarrollo de un caso práctico.

MÓDULO 8. DISCIPLINA URBANÍSTICA

- a) Inspección urbanística y Protección de la legalidad.
- b) Parcelaciones ilegales.
- c) Procedimiento sancionador. Caso práctico sobre disciplina.

MÓDULO 9. OPERACIONES DE SUELO Y TENDENCIAS DE MERCADO

- a) Nuevos modelos de negocio: análisis de la regulación actual de las nuevas tendencias de negocio y su encaje en la normativa urbanística: "logística", "coliving", "senior living", "dark kitchens", etc
- b) LA LOGÍSTICA DEL SIGLO XXI: Los retos de la Logística del futuro. (Conferencia Santiago Vela). Encuadre Urbanístico y Legislativo.
- c) Recursos administrativos y judiciales frente a actos de naturaleza urbanística y procedimientos de responsabilidad patrimonial. La visión de Administración y principales cuestiones a tener en cuenta.
- d) Novedades legislativas y urbanísticas: se analizarán los cambios legislativos, normativos y urbanísticos que se hayan aprobado en los últimos tiempos (e.g. nueva legislación urbanística en la comunidad de Madrid y Andalucía, así como nuevo planteamiento general en tramitación)

MÓDULO 10. CASO PRÁCTICO FINAL Y TUTORÍAS

- a) Exposición y resolución online de caso práctico sobre una compraventa de suelo y su debida tramitación urbanística, en el que se identifiquen de las principales cuestiones jurídicas, fiscales y técnicas.
- b) Tutoría individual, como cierre de curso, con cada alumno.

Colaboración Institucional



Información y condiciones



4.600 €

Matrícula: 600€
Resto: 3.305€ + 21% IVA

*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: 3.305 / 12 meses = 275,4€; 275,4€ + IVA (21%) = 333,25 € / mes.

FACILIDADES DE PAGO

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

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.



Duración del curso

140 horas

Calendario

Lunes y Martes de 18,00 a 21,30 horas

*Descanso días 3 y 4 de abril por Semana Santa.

3 horas y media por jornada

Tres clases de 60 min
=
Una tutoría / día de 30 min

De noviembre a abril de 2022.

Conferencia Inaugural: martes 22 de noviembre de 2022.
Comienzo: lunes, 28 de noviembre de 2022.
Finalización: miércoles, 26 de abril de 2023.

Calendario clases

Noviembre: 22, 28 y 29
Diciembre: 12, 13, 19 y 20
Enero: 9, 10, 16, 17, 23, 24, 30 y 31
Febrero: 6, 7, 13, 14, 20, 21, 27 y 28
Marzo: 6, 7, 13, 14, 20, 21, 27 y 28
Abril: 10, 11, 12, 17, 18, 19, 24, 25 y 26



Streaming
+
Reuniones presenciales

*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 nube.

Número de sesiones en streaming

120

Número de tutorías

40

Horas totales del programa

140

DISTRIBUCIÓN DE LAS CLASES

	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
LUNES Y MARTES	1 SESIÓN	DESCANSO	2 SESIÓN	DESCANSO	3 SESIÓN	DESCANSO	TUTORÍA

*OMIE 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 GPS III se reserva la posibilidad de realizar, sin previo aviso, CUALQUIER CAMBIO ESPONTANEO, en la búsqueda continua de la excelencia de dicho Programa.

Información e Inscripciones:

info@conocimientosimprescindibles.com

+34 619234851



