



CURSO PLANIFICACIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS DE PEQUEÑA ESCALA



CONTENIDO TEMÁTICO

Módulo 1: DINÁMICA DEL MERCADO INMOBILIARIO

- Entorno económico y proyectos inmobiliarios.
- Actividad edificadora.
- Análisis valor del suelo.
- Dinámica mercado inmobiliario.
- Análisis mercado y proyectos residenciales.
- Mercados comerciales.
- Dinámica mercado empresarial.
- El suelo y la estructuración de proyectos.

Módulo 2: CRITERIOS PARA LA FORMULACIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

- Estructuración y fases de desarrollo del proyecto.
- Diagnóstico socio económico con Geo portales y visores.
- Conceptualización.
- Negociación del lote.
- Planeamiento y diseño.
- El mercado objetivo.
- El proceso de construcción.
- Estructura de financiamiento.
- Comercialización.

Módulo 3: LOCALIZACIÓN DEL PROYECTO, ANÁLISIS DEL PREDIO Y NORMATIVIDAD

- Normatividad urbana.
- Usos y servicios en el sector.
- Desarrollo del lote, ocupación y edificabilidad.
- Análisis de casos.

Módulo 4: FASES DE DESARROLLO DEL PROYECTO

- Fases de desarrollo del proyecto.
- Licencias de construcción.
- Análisis de casos.

Módulo 5: EL PROCESO CONSTRUCTIVO

- El proceso constructivo.
- Esquema básico.
- Proyecto.
- Análisis de casos.

Módulo 6: EVALUACIÓN FINANCIERA DEL PROYECTO INMOBILIARIO

- Fundamentos de valoración del terreno.
- Simulación de modelos financieros para la formulación del proyecto.

Módulo 7: FACTIBILIDAD FINANCIERA DEL PROYECTO INMOBILIARIO

- Proyecciones.
- Estructuras de capital y financiamiento.
- Participación y valoración del terreno.
- Análisis de rentabilidad.

Módulo 8: GESTIÓN JURÍDICA DE CONTRATOS

- Esquemas para la participación en el desarrollo del proyecto.
- Aporte lote.
- Participación en utilidades.
- Contratos de fiducia.

Módulo 9: GESTIÓN CONTRATOS ÁREAS OPERATIVA Y COMERCIAL

- Contratos.
- Consultoría.
- Estudio para proyecto constructivo.
- Obra civil.
- Administración delegada.
- Precio fijo.
- Precios unitarios y contratos laborales.

Módulo 10: CONTRATOS NEGOCIACIÓN LOTE Y PROVEEDORES

- Etapa comercialización.
- Permisos ventas.
- Contratos promesa de compraventa.
- Garantías.
- Contratos de beneficio de área.
- Garantía de construcción.