

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.
- Fases del proceso constructivo.

Módulo 3.

Estructura y proyección proyecto inmobiliario.

- Estructura del proyecto.
- Presupuesto
- Indicadores.
- Rentabilidad.
- Proyecciones Ffinancieras.
- Análisis casos.

Módulo 4.

Localización del proyecto, análisis del predio y normatividad.

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

Módulo 5.

Fases de desarrollo del proyecto.

- Esquema básico.
- Licencias de construcción.
- Estrategias localización.

Módulo 6.

Evaluación financiera del proyecto inmobiliario.

- Flujos de caja descontados.
- Proyección ventas.
- Proyección proceso constructivo.
- Estrategias desarrollo proyecto.

Módulo 7.

Evaluación financiera del proyecto inmobiliario.

- Proyecciones.
- Fundamentos de valoración del terreno.
- Simulación de modelos financieros para la formulación del proyecto.
- Riesgos y tasas de rendimiento esperado.
- Análisis casos.

Módulo 8.

Factibilidad financiera del proyecto inmobiliario.

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

Módulo 9.

Gestión Jurídica de Contratos.

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

Módulo 10.

Gestión contratos áreas operativa y comercial.

- Contratos.
- Consultoría.
- Estudio para proyecto.
- Constructivo, obra civil.
- Administración delegada.
- Precio fijo.
- Precios unitarios, contratos laborales.

Módulo 11.

Contratos negociación lote y proveedores.

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