



PROGRAMAS ESPECÍFICOS

Se trata de unidades formativas de corta duración destinadas a solventar lagunas concretas de los profesionales en materias determinadas. Estos programas pueden ser de dos tipos: divididos por áreas de conocimiento (transversales) o por sectores (sectoriales) del mercado inmobiliario.

1. TRANSVERSALES

1. **Fundamentos legales, sociales y económicos de la actividad inmobiliaria.**
2. **Marco contable y financiero de la actividad inmobiliaria.**
3. **Vehículos para operaciones inmobiliarias y financiación.**
4. **Fiscalidad Inmobiliaria.**
5. **Análisis de viabilidad de operaciones inmobiliarias. Valoraciones.**
6. **Análisis de mercados inmobiliarios.**
7. **Comercialización inmobiliaria.**
8. **Marketing inmobiliario. Digitalización.**
9. **Contratos y tramitaciones frecuentes.**
10. **Las obras. Contratación, control.**
11. **El proceso de la promoción inmobiliaria.**
12. **La inversión inmobiliaria.**
13. **“Actores” de la actividad inmobiliaria.**
14. **Urbanismo y Medio Ambiente.**

1. **Fundamentos legales, sociales y económicos de la actividad inmobiliaria.**

Contenidos:

- Evolución de la actividad inmobiliaria. Historia reciente.
- Fundamentos constitucionales y legales.
- Propiedad. Función social. Negocio inmobiliario.
- Parámetros macroeconómicos del sector inmobiliario.
- Estadísticas. Acceso a la vivienda. Demografía.
- Regulación. Actores principales del sector.
- Medio ambiente. Sostenibilidad. Accesibilidad. RSC.

2. **Marco contable y financiero de la actividad inmobiliaria.**

Contenidos:

- Inmuebles en la contabilidad. Balance. Cuenta de resultados.
- Promociones y obras. Regímenes específicos.
- Planificación financiera inmobiliaria.
- Inmuebles en la regulación bancaria. Garantías.
- Inmuebles en las administraciones públicas.
- Inmuebles como subyacentes de operaciones financieras.

3. **Vehículos para operaciones inmobiliarias y financiación.**

Contenidos :

- Las compañías promotoras inmobiliarias. Financiación.
- Análisis de la Financiación hipotecaria. Suelo, promoción, otros.
- Compañías patrimonialistas. Casos específicos. Socimis.
- Fondos de Inversión. Tipologías. Operaciones.
- La Deuda como “producto”. Operaciones.
- Asuntos concursales. Defaults.





4. Fiscalidad inmobiliaria.

Contenidos:

- Impuesto de Sociedades.
- Casos específicos.
- Régimen del IVA.
- Impuestos municipales y autonómicos.
- Tasas.
- Planificación fiscal inmobiliaria.
- Responsabilidades.

5. Análisis de viabilidad de operaciones inmobiliarias. Valoraciones.

Contenidos:

- Modelos de viabilidad de operaciones.
- Análisis comercial-inmobiliario.
- Análisis financiero.
- Estructura de costes.
- Tasaciones. Sistemas, métodos.
- Valoración empresarial y transaccional de operaciones y activos.

6. Análisis de mercados inmobiliarios.

Contenidos:

- Indicadores de la actividad inmobiliaria. Entorno social y económico.
- Estadística. Metodologías.
- Estudios de Oferta.
- Estudios de Demanda.
- Mercados por tipología de producto.
- Mercados por criterio territorial.
- Visión de la situación de los mercados en Madrid, Andalucía, Levante y otros territorios.

7. Comercialización inmobiliaria.

Contenidos:

- Segmentación. Usuarios finales, desarrolladores, inversores, otros.
- Canales de venta. Actores.
- Aspectos específicos de cada gama de productos inmobiliarios.
- Comercialización del Suelo y otros activos específicos.
- Comercialización para alquiler.
- Tipos de contratos.
- Regulación legal. Consumidores.
- Administración de ventas.
- Definición de producto: adiciones de valor previas a la venta.

8. Marketing inmobiliario. Digitalización

Contenidos :

- Evolución del marketing en el real estate español.
- Plan de Marketing de activos o promociones.
- Marca. Reputación. RSC.
- Instrumentos convencionales.
- Instrumentos tecnológicos.
- Digitalización. Redes.
- Experiencias recientes.





9. Contratos y tramitaciones frecuentes.

Contenidos:

- Contratos de transmisión de la propiedad inmobiliaria.
- Contratos de Financiación.
- Contratos de arrendamiento.
- Contratos de Comercialización.
- Contratos de obras.
- Contratos con Profesionales.
- Contratos especiales.
- Tramitaciones registrales.
- Tramitaciones bancarias.
- Tramitaciones municipales. Licencias.

10. Las obras. Contratación, control.

Contenidos:

- Introducción al proceso de construcción.
- Tipologías de obras.
- Clases de contratistas.
- Presupuestos, calidades y plazos.
- Planificación y control de obras.
- Contratación.
- Facetas legales.
- Recepción. Garantías. Responsabilidades.
- Medio ambiente. Sostenibilidad. Accesibilidad.

11. El proceso de la promoción inmobiliaria.

Contenidos:

- Descripción general del proceso de promoción de obra nueva.
- Estructura de Costes.
- Planificación, Proyecto, preparación, contrataciones iniciales.
- Licencias. Tramitaciones. Suministros básicos.
- Ejecución, Comercialización.
- Seguimiento y control.
- Seguridad. Medio ambiente. Sostenibilidad. Accesibilidad.
- Legalidad. Consumidores.
- Cierre. Entrega. Postventa.

12. La Inversión inmobiliaria.

Contenidos:

- Introducción. Visión general. Actualidad española e internacional.
- Fondos de Inversión. Perfiles.
- Family Offices.
- Inversores particulares, ocasionales.
- Perfiles de operaciones por producto.
- Perfiles de operaciones por rentabilidad y estrategia.
- Financiación.
- Negociación y cierre.
- Instrumentos específicos.

13. “Actores” de la actividad inmobiliaria.

Contenidos:

- Promotor delegado.
- Servicers.





- Cooperativas.
- Agente urbanizador.
- Project Manager.
- Dirección Facultativa y Seguridad salud.
- Control de calidad y Auditoría.
- Comercializador.
- Compañía de seguros.
- Agencia de Comunicación y Marketing.
- Constructoras.
- Notaría y Registro de la Propiedad.
- Otros.





2. SECTORIALES

1. **Vivienda.**
2. **Segunda vivienda.**
3. **Vivienda protegida.**
4. **Rehabilitación.**
5. **Oficinas.**
6. **Retail.**
7. **Industrial.**
8. **Hoteles y Resorts.**
9. **Activos singulares. Dotaciones. Equipamientos.**
10. **El suelo como producto inmobiliario.**
11. **La “Deuda” como producto real estate.**

1. Vivienda

Contenidos:

- La vivienda principal (“primera vivienda”) en el mercado inmobiliario.
- Tipologías. Sub-mercados.
- Estructura del producto.
- Financiación.
- Perfiles de compradores.
- Comercialización, comunicación y marketing.
- Cooperativas.
- Aspectos legales. Consumidores.
- Medio ambiente. Sostenibilidad. Accesibilidad.

2. Segunda vivienda.

Contenidos:

- La segunda vivienda en el mercado inmobiliario.
- Tipologías. Sub-mercados.
- Estructura del producto.
- Financiación.
- Perfiles de compradores.
- Comercialización, comunicación y marketing.
- Aspectos legales. Consumidores.
- Medio ambiente. Sostenibilidad. Accesibilidad.

3. Vivienda Protegida

Contenidos:

- La vivienda protegida en el mercado inmobiliario.
- Administraciones públicas. Planeamiento urbanístico.
- Condiciones prácticas. Tramitaciones específicas.
- Tipologías.
- Estructura del producto.
- Financiación.
- Perfiles de compradores.
- Comercialización, comunicación y marketing.
- Vivienda protegida en alquiler.
- Viviendas públicas y de integración social.
- Aspectos legales. Consumidores.
- Medio ambiente. Sostenibilidad. Accesibilidad.





4. Rehabilitación.

Contenidos:

- La actividad de rehabilitación en el mercado inmobiliario.
- Administraciones públicas. Planeamiento urbanístico.
- Condiciones prácticas. Tramitaciones específicas.
- Tipologías.
- Estructura del producto.
- Financiación.
- Comercialización, comunicación y marketing.
- Aspectos legales. Consumidores.
- Medio ambiente. Sostenibilidad. Accesibilidad.

5. Oficinas.

Contenidos:

- Los inmuebles de uso terciario en el mercado inmobiliario.
- Tipologías de oficinas. Grandes y pequeñas ciudades, edificios y unidades aisladas.
- Estructura del producto.
- Financiación.
- Perfiles de Usuarios.
- Comercialización, comunicación y marketing.
- Oficinas en venta, oficinas en alquiler.
- Aspectos legales.
- Medio ambiente. Sostenibilidad. Accesibilidad.

6. Retail.

Contenidos:

- Establecimientos comerciales en el mercado inmobiliario.
- Administraciones públicas. Planeamiento urbanístico.
- Condiciones prácticas. Tramitaciones específicas.
- Tipologías. Centros comerciales. Estructura del producto.
- Locales comerciales en ciudades.
- Actividad comercial, ocio, consumo.
- Estructura del producto.
- Financiación.
- Perfiles de Operadores y Usuarios.
- Comercialización, comunicación y marketing.
- Aspectos legales. Consumidores.
- Medio ambiente. Sostenibilidad. Accesibilidad.

7. Industrial.

Contenidos:

- Los edificios industriales en el mercado inmobiliario.
- Condiciones prácticas. Tramitaciones específicas.
- Tipologías. Polígonos. Tamaños. Perfiles de actividad industrial
- Las naves y parques logísticos.
- Estructura del producto.
- Financiación.
- Perfiles de Inversores, Operadores y Usuarios.
- Comercialización, comunicación y marketing.
- Producto industrial en alquiler.
- Aspectos legales.
- Medio ambiente. Sostenibilidad. Accesibilidad.





8. Hoteles y Resorts.

Contenidos:

- Hoteles y Resorts en el mercado inmobiliario. Ocio y turismo.
- Administraciones públicas. Planeamiento urbanístico.
- Condiciones prácticas. Tramitaciones específicas.
- Tipologías.
- Estructura del producto.
- Financiación.
- Perfiles de Inversores, Operadores y Usuarios.
- Comercialización, comunicación y marketing.
- Aspectos legales. Consumidores.
- Medio ambiente. Sostenibilidad. Accesibilidad.

9. Activos singulares. Dotaciones. Equipamientos. Infraestructuras.

Contenidos:

- Activos singulares en el mercado inmobiliario.
- Administraciones públicas. Planeamiento urbanístico.
- Condiciones prácticas. Tramitaciones específicas.
- Tipologías. Enseñanza. Sanidad. Deporte. Ocio. Administración pública.
- Tipologías. Carreteras y v.as. Estaciones. Aeropuertos. Energía. Agua.
- Estructura del producto.
- Explotación y promoción privada de Dotaciones y Equipamientos públicos.
- Las entidades públicas como Promotoras.
- Financiación. Aspectos legales.
- Medio ambiente. Sostenibilidad. Accesibilidad.

10. El suelo como producto inmobiliario.

Contenidos:

- Introducción a los tipos de Suelo.
- La gestión urbanística como fuente de valor.
- Análisis previos de un Comprador de Suelo.
- Financiación.
- Perfiles de compradores. Promotores. Tenedores.
- Comercialización, comunicación y marketing.
- Aspectos legales. Consumidores.

