



FORMACIÓN TECNICA



Curso.- VIABILIDAD Y ANÁLISIS DE PROMOCIONES INMOBILIARIAS

P R E S E N T A C I O N

El Sector Inmobiliario se mueve en un marco muy **complejo, dinámico** y en constante **evolución**. Los errores en el planteamiento de una Promoción, del tipo de Producto, la Localización o los derivados de Gestión Económica y Financiera se pagan muy caros.

El Mercado Inmobiliario después de los desequilibrios ,esta inmerso en un **escenario de transformación radical**; con nuevos actores , criterios , gestiones y requerimientos Financieros , precisa lograr , una **convergencia multidisciplinar** entre todos sus actores .

En este reequilibrio de las estructuras del Sector Inmobiliario , donde los **márgenes** ,la relación entre **capital / deuda y el análisis de los riesgos de la inversión** ; hace que **los aspectos Económicos y Financieros** , sobre el resto de los componentes , hayan adquirido una trascendental y notoria importancia .

.Si todo Desarrollo de Inversión Inmobiliaria , tiene como fin natural que **los ingresos superen a los costes del Activo** y en bastantes ocasiones estos ingresos esperados no llegan en los plazos y en la cuantía previstos ; **las desviaciones de los costes** ponen en serias dificultades o quiebra ,los resultados de la Promoción

Es por lo tanto imprescindible , elaborar un **Plan de Viabilidad Económico y Financiero ,riguroso, realista y solido de la Inversión** ; que permita prever y analizar todos los flujos económicos en los que se fundamenta la operación , **facilitando la toma de decisiones** y la opción por las diferentes alternativas disponibles , para lograr el **resultado más optimo** .

O B J E T I V O S

- Objetivo fundamental , es sistematizar y analizar la **toma de decisiones** y aunque el componente **RIESGO - OPORTUNIDAD**, es algo consustancial en toda actuación empresarial. Se minimizan éstos , al quedar recortado el **margen para el azar y la improvisación** ,al incrementar todos los elementos de control disponibles .

- Conocer cómo se desarrolla una **promoción inmobiliaria**, desde el estudio y la gestión de compra de un suelo hasta la venta de los activos inm., estudiando las licencias, urbanización, construcción, estudios de viabilidad, estudios de mercado, etc.

- Conocer los criterios y **procesos del Valor Empresarial de los Activos** , asi como las estrategias, que utilizan nuestros clientes , promotores ,financieros ,inversores ,comerciales.

- Contribuir al uso de las TIC mediante el uso de la **herramienta de análisis de datos** , para la **toma de decisiones empresariales (IA)** , con **Power BI de Microsoft** , aplicada al **Sector Inmobiliario**

PROGRAMA

1.- INTRODUCCIÓN

2.-SECTOR INM. EN EL ESCENARIO ACTUAL

- Antecedentes y Situación Actual Mercado
- A. Geopolíticas, Macro y Micro Económicas
- Estadísticas e indicadores del Sector
- Análisis Top- Down y Botton-Up
- Ciclo Económico vs Ciclo Inmobiliario

3.-ACTORES DEL MERCADO INMOBILIARIO

- Fondos de Inversión y tipologías
- Sareb - Socimis
- Servicers - Family Office
- Promotores - Agentes LOE
- Project Manager , Facility ,Monitoring...etc

4.- PROMOCION INMOBILIARIA EN EL CICLO

- Aspectos generales y Características
 - Volumen intensivo de Capital
 - Periodo Maduracion –Rotación Act.
 - Binomio Rentabilidad / Riesgo
- Cadena de Valor P. Inmobiliarios
- Tipos desarrollos Inmobiliarios:
 - Suelo, Promoción ,Patrimonio

5.-PROYECTO DE INVERSION INMOBILIARIO Y VIABILIDADES

5.1 - VIABILIDAD DE INVERSIONES INM.

- Viabilidad Empresarial, Legal, Urbanística, Técnica, Económica, Financiera y Comercial.

5.2-ANALISIS PEST , PORTER y DAFO:

- Internas y Externas.
- FORTALEZAS y DEBILIDADES
- OPORTUNIDADES y AMENAZAS

6.-BASE DE VALOR ACTIVOS INMOBILIARIOS

- Criterios Contables Valoración Activos
- Valor Contable,Razonable, Mercado,Realizable Historico, Liquidación, de Uso..., etc....

7.-DUE DILIGENCE TÉCNICA :LA CLAVE DEL ANALISIS DE UN ACTIVO INMOBILIARIO

- Concepto Due Diligence Técnica
- DD Legal y Urbanístico
- DD Técnica
- DD Económica- Financiera
- DD Medio Ambiental
- DD Comercial

8.- ESTUDIO MERCADO INMOBILIARIO

- Aspectos Generales
- Estudio de la Demanda
 - Mercado Potencial y Tendencial
- Estudio de la Oferta
 - Mercado Primario y Secundario
- Análisis de la Demanda-Oferta
- Calendarios y Ritmos de Ventas
- Fijación PRECIOS- (Costes y Mercado)

9.- RIESGOS ,TIPOS ,ANALISIS Y EVALUACIÓN

- Riesgos en Inversiones Inmobiliarias
- Tipos de Riesgos
 - Sistemáticos y Diversificables
- Identificación , diagnóstico y Evaluación

10.- FUNDAMENTOS FINANCIEROS EN LA VALORACIÓN DE ACTIVOS INMOBILIARIOS

- Capitalización
- Actualización
- DCF (Descuento Flujos de Caja)
- GAV, NAV ,NNAV, NNNAV
- LTV , LTC , Yield.....etc...

11.- ANÁLISIS Y EVALUACIÓN INVERSIONES

11.1 -Métodos Estáticos :

- P.R o PAY-BACK
- Cash- Flow estático

11.2 -Métodos Dinámicos :

- V.A.N y V.N.F
- T.I.R y PR

11.3 –Tasas de Actualización

- WACC
- CAMP
- OP – Coste Oportunidad
- Tasa de Corte y Otras Tasas Retorno

12.- CAPEX y OPEX EN INVERSIONES INM.

- CAPEX y aspectos
- OPEX y aspectos

13.- ANALISIS DE INVERSIÓN INMOBILIARIO

- Criterios y Métodos (Sintético y Analítico)
- Estáticos y Dinámicos ,aspectos
- Residual Estático de Inversiones
- Residual Dinámico de Inversiones

14.- SUELO : INCIDENCIA Y RELEVANCIA EN LA VIABILIDAD DE INVERSIÓN INMOBILIARIA

- Decisión compra Suelo sus Parámetros
- Suelo como Producto Inmobiliario
- Suelo materia prima en Promoción Inmobiliaria

15.-FACTORES DE UN ACTIVO INMOBILIARIO

15.1- Estructura del Activo Inmobiliario

- Valor del Mercado
- Suelo
- Costes de Construcción
- Gastos de la Promoción
- Beneficio del Promotor

15.2 -Interrelación entre Factores del Activo

15.3 -Parametrización Costes Promoción Inm.

16.- ESTRUCTURA COSTES PROMOCIÓN INM.

16.1.-PROMOCIÓN EDIFICACIÓN - COSTES

- Costes Suelo y Implantación Asociados
- Costes Técnicos y Legales
- Costes Licencias y Fiscales
- Costes Construcción
- Gastos Generales
- Costes Comerciales y Financieros

16.2- DESARROLLO SUELOS -COSTES

- Costes Suelo Origen e Implantación
- Costes Técnicos
- Costes de Urbanización
- Costes Generales y Financieros

17.- ESTUDIOS COSTES CONSTRUCCIÓN

- Análisis Costes: parámetros SINTETICOS
 - Edificación
 - Urbanización -MSV y MSEL
- Predimensionado Costes construcción

<p>18.-PROMOCIÓN INMOBILIARIA- FASES - 3P</p> <ul style="list-style-type: none"> - Proyecto Arquitectónico- Concepción - Promoción Inmobiliario - Construcción - Producto Inmobiliario -Comercialización <p>19.- VIABILIDADES P. INM. Y BUSINESS PLAN</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aspectos Generales y Evolución - Viabilidad Empresarial -Estrategias - Viabilidad Proyecto I.- Business Case - Viabilidad Económico- Financiera <p>20.-ESTUDIO VIABILIDAD ECONÓMICA –FIN.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudio ECONÓMICO - Análisis Costes (Solar, Const y,Asociado) - Análisis Ingresos (Ventas) - Cuenta Resultados - Rentabilidades Estáticas: ROI,ROE... - E. FINANCIERO – Cash-Flow yTesorería - Análisis Pagos - Análisis Cobros - Análisis Préstamos: Promotor , puente,.. - Rentabilidades D. : TIR ,VAN.. - ANÁLISIS DE VIABILIDAD – E y F <p>21.- INVERSIÓN INMOBILIARIA Y TIPOLOGIA</p> <ul style="list-style-type: none"> - TIPOS DE INVERSIÓN INM. - Directa - Indirecta - PERFILES INVERSOR : TIPOS y TIR - Core - Core Plus - Valor Añadido – (Value Added) - Oportunistas o Distressed <p>22.-PLANIFICACIÓN TEMPORAL PROMOCIÓN</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aspectos de Planificación Promoción - Planificación de Gestión - Planificación de la Edificación - Planificación Comercial y Marketing <p>23.-FINANCIACIÓN INVERSION INMOBILIARIA.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Conceptos y Aspectos Generales - Vinculación sector Inm. y Financiero - Inversiones Inmobiliarias y Tipos - Planificación Financiera-Fuentes - Recursos Propios - Equity - Recurso Ajenos - Deuda <p>24.-ANÁLISIS FINANCIACIÓN INMOBILIARIA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Préstamos y tipos - Préstamos Sindicados y Participativos - Prestamos Puentes y Avaes - Financiación Alternativa – J. Venture - Relación Capital – Deuda E / D - Vehiculos de Inversión Diversos - Project Finance - Refinanciación Deuda Inmobiliaria <p>25.-APALANCAMIENTO Y SUS TIPOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concepto y Calculo - Apalancamiento Operativo - Apalancamiento Financiero -Indicadores Endeudamiento - Cálculo PM “ Umbral Rentabilidad “ 	<p>26.- INDICADORES Y RATIOS RENTABILIDAD DE LA INVERSIÓN INMOBILIARIA :</p> <ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidades : Estática y Dinámica - Indicadores de Gestión de Empresa Inm. - Ratio Económico - ROA o ROI - Ratio Financiero - ROE - Margen s/ Ventas - EBITDA , EBIT y EBI..... <p>27.- ANALISIS SENSIBILIDAD - TEST ESTRÉS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Análisis univariable y multivariabes - Variables Estratégicas - Suelo , Precio y Construcción - Incidencia Rentabilidad en TIR y VAN - Correlación entre EBIT y TIR <p>28.- PERMUTA Y TIPOS : APORTACIÓN OBRA</p> <ul style="list-style-type: none"> - Concepto y Características - Tipos de Permutas - Estructura del Valor de una Permuta. - Casos Permutas: Valor máximo Suelo - Rentabilidades : Función Obra Aportada <p>29.-ACTIVOS NO RESIDENCIAL: SEGMENTOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - INDUSTRIAL y LOGISTICA - RETAIL - OFICINAS y Clasificación - HOTELES - Parametros - CENTROS COMERCIALES <p>30.- RESIDENCIALES ALTERNATIVOS</p> <ul style="list-style-type: none"> - Característica Activos Residencial Alternativo - Residencias de Tercera edad - Residencias de Estudiantes <p>31.- COMERCIALIZACIÓN Y MARKETING</p> <ul style="list-style-type: none"> - PLAN COMERCIALIZACIÓN GRAL. - Plan Comercial y Marketing Inmobiliario - Medios - Canales y Publicidad - Marketing OFFLINE y M. Digital- ONLINE
CASUÍSTICA GENERAL .-	
<p>-CASOS PRACTICOS PUNTUALES : Apartados</p> <ul style="list-style-type: none"> - En Económicos y Financieros <p>- CASOS PRACTICOS : Generales</p> <ul style="list-style-type: none"> - Permutas de obra termina por Solar. - P. Residencial con financiación propia y financiación externa (comparativa) - Promoción Parque de Naves Industriales - Rehabilitación de Edificio en Casco Antiguo - Viabilidad de Hotel 4 Estrellas - Promoción Viviendas VPP y rentabilidad comparativa con Viviendas Libres . - Estudio Comparativo : Suelo y rentabilidad : Promoción Viviendas o Rehabilitación Hotel. - Promoción Regimen Cooperativa - Valor de Suelo y tiempo Inversión 	
-PROGRAMA VIABILIDAD PROMOCIÓN INM. BASICO EN ESTATICO- EXCEL	

HORAS LECTIVAS - PONENTE - INFORMACIÓN

- DURACIÓN DEL CURSO

- Curso con una duración : **12 Horas Lectiva**

- PONENTE

- Ricardo Fernández Valles

- .-Arquitecto Técnico
- .-M.D.I. .- Máster Dirección E. Constructoras e Inmobiliarias
- .-Master Gestión Empresarial de las PYMES.
- .-Profesor C. Derecho y T. Urbanísticas – Universidad San Pablo CEU
- .-Experto en Desarrollos Formativos , Consultor y Tasador

CALENDARIO LECTIVO : TEMARIO

TEORÍA	PRÁCTICA - CASOS
<p>DIA 1 - 4 HORAS 02/11/2021: 16:00-20:00h</p> <ul style="list-style-type: none"> - Temas del 1 al 10 del Programa Lectivo 	<ul style="list-style-type: none"> - Estudio de Mercado con Power BI , análisis de Oferta y Ritmos de Venta. - Estudio Mercado con Power BI , análisis de la Demanda. - Estudio de Viabilidad P. INM , con Power BI con asignación de Rating de Riesgo (promotor y promoción)
<p>DIA 2 - 4 HORAS 03/11/2021: 16:00-20:00h</p> <ul style="list-style-type: none"> - Temas de los apartados 11 a 20 del Programa Lectivo 	<ul style="list-style-type: none"> - Casos de Est. Valoración de Suelos , para el Desarrollos de Promociones Inmobiliaria. - Casos de Permutas de Obra - Promoción Naves Ind. en polígono de Sepes - P.I Residencial , financiación R. Propios y R. Ajenos - Comparativa
<p>DIA 3 - 4 HORAS 04/11/2021: 16:00-20:00h</p> <ul style="list-style-type: none"> - Temas de los apartados 21 a 31 del Programa Lectivo 	<ul style="list-style-type: none"> - Viabilidad de Hotel de 4 Estrellas - Est. Comparativo : Suelo en Rentabilidad de Promoción Residencial o Reh. de Hotel - Resto de casos practicos - Análisis de P. INM mediante Power BI

NOTA IMPORTANTE :

- Además de los DOCUMENTOS BASE DEL PROGRAMA LECTIVO (Teoría + Práctica). Se entregara más **DOCUMENTACION ANEXA :**
- Programa simulación de VPI .- Mediante una hoja excel con **HEPI**