



GESTIÓN DE SUELOS Y PROMOCIONES

Claves prácticas para agilizar la venta de los activos inmobiliarios



Instituto de Práctica Empresarial
Humanismo y Negocios

CÁTEDRA INMOBILIARIA
El valor de la formación especializada



fundación humanismo y negocios

CÁTEDRA INMOBILIARIA
El valor de la formación especializada



Instituto de Práctica Empresarial
Humanismo y Negocios

OTROS PROGRAMAS DE IPE

Programas Master

- Master en Urbanismo y Gestión de Suelo
- Máster en Dirección de Proyectos Inmobiliarios
- Master en Dirección Estratégica de los Negocios (MBA-E)
- Master en Urbanismo y Desarrollos Inmobiliarios
- Master en Creación de Ciudad

Alta Dirección

- Programa Intensivo de Dirección de Empresas Inmobiliarias

Experto

- Experto en Urbanismo y Desarrollos Inmobiliarios
- Experto en Project Management Inmobiliario
- Experto en Finanzas y Fiscalidad en la Empresa Inmobiliaria
- Experto en Gestión Comercial y Marketing Inmobiliario
- Experto en Gestión de Proyectos de Vivienda Protegida
- Experto en Gestión de Cooperativas de Vivienda
- Innovación en la Venta del Producto Inmobiliario
- Estrategias Financieras en la Empresa Inmobiliaria
- Experto en Contabilidad y Fiscalidad Inmobiliaria
- Constitución y Gestión de UTEs
- Experto en Urbanismo Sostenible y Bioconstrucción

Instituto de Práctica Empresarial

C/ Isabel Barreto, 4
CP 29140 Churriana (Málaga)
Tfno. 952 622 779
info@ipe-hn.com

GESTIÓN DE SUELOS Y PROMOCIONES

Claves prácticas para agilizar la venta de los activos inmobiliarios

Boletín de respuesta

Fax: 902 876 520
email: info@ipe-hn.com

NOMBRE Y APELLIDOS

PROFESIÓN / CARGO

EMPRESA

TELÉFONO

DIRECCIÓN

LOCALIDAD

PROVINCIA

E-MAIL

Solicite más información o entrevista personal en 902 99 89 40 o en info@ipe-hn.com

¿Qué día de la semana prefiere? L M X J V
Horario: Mañana Tarde Completo
Duración: Intensivo en una semana Un mes (un día por semana)



Instituto de Práctica Empresarial
Humanismo y Negocios

¿Por qué hacer este programa intensivo?

El crédito a las empresas inmobiliarias en España asciende a unos 320.000 millones de euros. ¿Qué porcentaje de los activos inmobiliarios que soportan esta deuda acabará en manos de las entidades financieras?

Si atendemos a la evolución de precios de los activos inmobiliarios no parece fácil que una gran mayoría de las empresas promotoras de nuestro país puedan continuar su actividad en los próximos años y atender el pago de la deuda. Por tanto, salvo excepciones, la mayor parte de los activos inmobiliarios acabará irremediamente en los balances de las entidades financieras o empresas participadas. A partir de ahora, esos volúmenes van a proceder de medianas y pequeñas promotoras, con activos deficientemente identificados, en localizaciones muy variadas y con agentes participantes numerosos y dispersos.

Para determinar en qué activos realizar una gestión pasiva y en cuáles una gestión activa, habrá que actuar sobre la inversión a realizar a partir del momento de la adquisición. Si el rendimiento obtenido por esa inversión, descontado a la tasa que en cada momento se considere, produce una diferencia de valor real de venta entre el activo sin desarrollar y el activo terminado superior al valor de la inversión, compensará dicha inversión. Y ello independientemente de la tendencia de precios del mercado

Finalmente, se trata de que la estrategia de gestión que se realice sobre esos activos permita adelantar su liquidez en términos aceptables para la entidad financiera, teniendo en cuenta que un activo gestionado es siempre mucho más líquido que un activo paralizado.

Objetivo

Dotar a los participantes de las claves para fijar una estrategia adecuada en la adquisición y posterior gestión de los activos inmobiliarios que en los próximos años van a permanecer en el balance de las entidades financieras, orientando la mejor liquidación de dichos activos y la obtención de posibles plusvalías globales de la cartera inmobiliaria.

¿A quién se dirige?

El programa Gestión de Suelos y Activos Inmobiliarios está especialmente diseñado para directivos de entidades financieras y de empresas participadas, y aquellos profesionales que deseen especializarse en la gestión de dichos activos.

Desarrollo del curso

Sesión 1

Diseño de la estrategia idónea para los activos en negociación

- Refinanciaciones vs. procesos concursales
- Valoraciones
- Análisis y diagnóstico de un activo: antes y después de su adquisición
- Decisión de inversión para decidir la gestión de un activo en desarrollo
- Consecuencias de la no gestión
- Gestión pasiva y gestión activa
- Liquidez por gestión
- Activos en renta

Derecho urbanístico. Marco normativo

- Proceso histórico del derecho urbanístico en España
- Legislación Estatal y Autonómica
- Competencias en Ordenación del Territorio y Urbanismo
- La Propiedad del suelo
- Redistribución de cargas y beneficios
- Clasificación del suelo: No urbanizable, Urbanizable (No Sectorizado, Sectorizado) y Urbano
- Importancia de la autonomía de la administración local en el urbanismo
- Planeamiento general
- Planeamiento de desarrollo
- Elaboración, tramitación y aprobación de planes
- Modificación y revisión del planeamiento

Sesión 2

Gestión urbanística I

- Actuaciones en suelo no urbanizable, urbanizable y urbano
- Convenios urbanísticos: de planeamiento, de gestión
- Áreas de reparto
- Aprovechamientos urbanísticos. Aprovechamiento tipo
- Sistemas de actuación: compensación, cooperación, expropiación, ejecución forzosa
- El Agente Urbanizador
- Plan Parcial
- Proyecto de compensación / reparcelación

Suelo en planeamiento / gestión. Análisis casos prácticos

Sesión 3

Gestión urbanística II

- Juntas de compensación
- Proyecto de urbanización
- Licencias urbanísticas
- Obras de urbanización
- Disciplina urbanística

Suelo en planeamiento / gestión. Análisis casos prácticos

- Soluciones para suelos urbanizables sectorizados

Sesión 4

Promoción inmobiliaria. Aspectos jurídicos

- Marco normativo: LOE
- Seguridad y Salud
- División horizontal: constitución e inscripción en el Registro de la Propiedad
- Obra nueva
- Uso residencial: Régimen libre y Protección pública
- Proyecto de ejecución
- Licencias y Autorizaciones administrativas
- Procedimiento administrativo
- Contratos con clientes
- Contratos con proveedores
- Disciplina inmobiliaria
- Seguridad y mantenimiento

Promoción inmobiliaria. Análisis casos prácticos

- Soluciones para solares y promociones en curso

Claustro

José Antonio Pérez. Doctor en Economía. Profesor de Mercado Inmobiliario.

Marcial Bellido Muñoz. Economista. Profesor de Estrategia
Lucio Rivas Clemot. Abogado. URBE Asesores Jurídicos
Carlos Peña Rech. Abogado. URBE Asesores Jurídicos
Antonio Nudi Tornero. Abogado. URBE Asesores Jurídicos
Enrique Bardají Álvarez. Arquitecto. EBardaji y Asociados
Natalia Chinchilla Cámara. Arquitecto. EBardaji y Asociados

Dirección académica:

Carlos Martínez Jarabo. Ingeniero de Caminos. Coordinador general Plataforma ADMENTUM