



CUADERNOS PRACTICOS DEL PROMOTOR Y GESTOR INMOBILIARIO (CPI)

www.prayde.com/wordpress

Publicados desde Enero de 2014

AREAS DE CONOCIMIENTO

Conceptos generales	Valoraciones
Documentacion y Contratos	Alquiler
Desarrollo de Suelo	Estructura empresarial
Fiscalidad	Cooperativas
Costes y Riesgos	Rehabilitacion
Financiacion	Vivienda Protegida.VPP

Conceptos generales

1 14-ene.-14 ELEMENTOS DE LOS EDIFICIOS DE USO RESIDENCIAL

En este Cuaderno se trata de desmenuzar los elementos fundamentales de un edificio considerando el punto de vista del Promotor y Gestor Inmobiliario. El análisis que se ofrece pretende aclarar la definición y características de las partes del edificio, que parte de las mismas tienen mínimos legales obligatorios y cuáles son los márgenes que comercialmente el promotor puede proponer como ampliación.

3 14-mar.-14 SUPERFICIE ÚTIL Y CONSTRUIDA DE UN EDIFICIO Y SUS DEPENDENCIAS

Los conceptos de superficie construida y superficie útil de cualquier elemento de un edificio son fundamentales para el Promotor y Gestor inmobiliario tanto en sus aspectos de viabilidad económica como en la comercialización. Pero la realidad geométrica se ve distorsionada por normativas legales, locales y autonómicas, que obligan a computar de una cierta forma las superficies de ciertos elementos constructivos (terrazas, tendederos y porches, etc.).

46 15-abr.-18 VIVIENDAS DE PROTECCIÓN PÚBLICA (VPP). Conceptos Básicos

El objetivo es introducir los conceptos básicos de las Promociones de Viviendas con Protección Pública, en espera del desarrollo autónómico del Plan de Vivienda 2018-2021. En este Plan no se desarrollan las ayudas estatales para la financiación de este tipo de promoción, pero sí que se hacen para el alquiler y ciertos tipos de promoción en venta, inspirándose en los conceptos de la VPP. También servirá como introducción a un futuro CPI, donde desarrollaremos esa normativa autonómica una vez se adapte al Plan

48 15-jun.-18 Plan Estatal de Vivienda 2018-2021

Comentamos la Política estatal de Vivienda para el periodo 2018 – 2021. Lo novedoso de este real decreto es que abandona la financiación de las Viviendas Protegidas, dejándola en manos de las CCAA y que se incluyen ayudas directas al promotor inmobiliario en arrendamiento y en vivienda para mayores de 65 años. Y. por último se explicarán las actuaciones subvencionables a que tiene derecho el promotor. En un posterior CPI, introduciremos la nueva legislación autonómica relativa a este Plan, según se vaya produciendo. Todo ello con diversos ejemplos numericos

Documentacion y Contratos

2 12-feb.-14 ADQUISICIÓN DE UN SOLAR EN APORTACIÓN. MODALIDADES

Una promoción inmobiliaria en la que el dueño del solar lo aporta a cambio de que se le entregue una parte de lo construido puede ser una buena operación, aunque compleja y difícil de llevar a buen término, por la disimetría existente: el dueño entrega el solar recibiendo a cambio una simple promesa de entrega de obra a futuro. Este Cuaderno revisa la problemática, partiendo de los modelos existentes de aportación y ofreciendo las diferentes variantes que deberían incluirse en un contrato de este tipo

30 15-oct.-16 La Comercialización de Vivienda Nueva

Se trata de la documentación que el promotor debe recopilar de los distintos agentes que intervienen en la edificación y que está obligado directamente a presentar: Iniciar la comercialización de sus promociones de viviendas tanto si son en venta como si son en alquiler, tener a disposición del público determinada documentación, Publicitarlas, Formalizar sus contratos de venta o de alquiler

35 15-mar.-17 Documentación para Entregar Vivienda Nueva

Trata de la documentación que el promotor debe recopilar y presentar a los compradores para entregar la vivienda de forma que se pueda escriturar. Tanto la promoción de viviendas como los usuarios y consumidores de las mismas están protegidos por un marco legal nacional y autonómico, en las Leyes de la Vivienda que muchas CCAA han establecido y que se recogen en el texto en el aspecto de documentación exigida para su entrega al cliente. Así como el percibo de cantidades a cuenta antes de la entrega de las viviendas según la vigente Ley de 2015.

39 15-jul.-17 Régimen de Propiedad Horizontal en Edificios

Hay 2 documentos básicos para conseguir la titulación de una promoción inmobiliaria: la Declaración de Obra Nueva y el Régimen de Propiedad Horizontal. Resulta conveniente que el promotor realice la implantación de estos regímenes, particularmente en Edificios y Complejos Inmobiliarios. Revisamos la Ley de Propiedad Horizontal. Desarrollamos amplias consideraciones prácticas y ejemplos para el promotor. Después desarrollaremos las 3 fases citadas de ejecución con especial atención al establecimiento de las cuotas de copropiedad, con diversos ejemplos practicos

40 15-sep.-17 Adquisición del Derecho de Vuelo en un Edificio

Explica los conceptos jurídicos, el marco legal y el tratamiento fiscal del derecho de vuelo, que el promotor se puede encontrar, a veces, en edificios de cierta antigüedad en los que el dueño, se reservó el derecho de elevar plantas sobre la edificación existente y, el promotor interesado, puede adquirir este derecho a su dueño que, pueden no ser ninguno de los actuales propietarios. Señalamos también las dificultades que tiene las promociones con este tipo de cargas. Y también de la valoración de estos derechos a efectos de obtener préstamos hipotecarios

42 15-nov.-17 El Derecho de Superficie en un Solar

Se explica el marco legal y el tratamiento fiscal del derecho de superficie, que también es un derecho real de construir en finca ajena en la que puede o no existir una edificación. La diferencia fundamental con el derecho de vuelo es que, lo edificado es de propiedad temporal, hasta que transcurra el plazo fijado, en que pasa a ser del dueño del suelo. Es frecuente en los Ayuntamientos, para VPP y también, pero con menos frecuencia los particulares. ESe señalan las dificultades que entrañan las promociones inmobiliarias con este tipo de cargas. Y también de la valoración de estos derechos para que el promotor pueda obtener préstamos hipotecarios

49 16-jul.-18 Condiciones Suspensiva y Resolutoria en la compraventa de inmuebles

Se van a tratar las dos condiciones que, habitualmente se introducen en los contratos: Suspensiva y Resolutoria. Para ello introducimos los conceptos jurídicos previos, clave para entender las dos condiciones: la obligación y sus tipos y la condición y sus clases. También veremos, sus efectos y los aplicaremos a resolver los problemas de redacción de estas condiciones para su inscripción en el Registro de la Propiedad, así como aprenderemos a salvar las diferencias fiscales entre ambas condiciones. Se harán diversos ejercicios prácticos sobre el tema

50 15-sep.-18 Contrato de Arras y Otros Preparatorios de la Compraventa

Trata de los tres contratos preparatorios de una compraventa de inmuebles, los más utilizados habitualmente en España: Promesa de compraventa, Opción de compra y Arras o de señal. Hacemos hincapié en las diferencias esenciales de estos tres precontratos, para comprobar si coinciden con las ideas del promotor y, también, para argumentar a la contra las propuestas de la otra parte. El promotor tener una idea clara de este tipo de operaciones aunque debe asesorarse; los consejos de los abogados y los expertos fiscales son fundamentales. El texto se acompaña de numerosos ejemplos explicativos

Desarrollo de Suelo

4a 15-abr.-14 EL SUELO EDIFICABLE. VISIÓN LEGAL, URBANÍSTICA Y REGISTRAL

Se trata de fijar el concepto de edificabilidad para incardinarlo con el de aprovechamiento urbanístico del que es uno de sus componentes. Introduciremos al lector en unas breves ideas sobre el urbanismo, los ámbitos de actuación urbanística existentes, la legislación autonómica sobre suelo y urbanismo, la clasificación y calificación de un suelo y también sobre la visión del suelo desde el punto de vista registral y catastral

4b 15-may.-14 Edificabilidad y Precio de Repercusión de un Suelo

En esta segunda parte, ya centradas las ideas incluidas en el Cuadernos anterior, se desarrolla el concepto de edificabilidad y su relación con la densidad de viviendas y con la ocupación máxima de suelo por la planta baja de una edificación. Se señalan especialmente las superficies computables y el desarrollo del concepto de Precio de Repercusión de un suelo y su utilización en el mercado inmobiliario de suelo

6 14-jul.-14 APROVECHAMIENTO URBANÍSTICO Y CESIÓN DE SUELO

Se analiza uno de los parámetros básicos del urbanismo, el aprovechamiento urbanístico, que es lo que confiere valor a un suelo incluido en el proceso urbanístico. Se analizan las clases de aprovechamiento: objetivo, subjetivo, tipo y medio ponderado, así como la utilización de los coeficientes de homogeneización que dan lugar a las unidades de valor (U.A.).

7 15-sep.-14 CESIÓN DE APROVECHAMIENTO EN LA LEGISLACIÓN AUTONÓMICA ESPAÑOLA

Con una relación detallada de la legislación de cada Comunidad Autónoma que hacen referencia a la cesión de aprovechamiento urbanístico y, en su caso, conceptos varios relacionados, como aprovechamiento tipo y medio ponderado, coeficientes de ponderación, transferencias de aprovechamiento y limitaciones a los aprovechamientos de las distintas áreas de reparto. Se analiza el proceso de cesión gratuita de aprovechamiento

Costes y Riesgos

5 15-jun.-14 FINANCIACIÓN DE UNA PROMOCIÓN INMOBILIARIA. EXPLICANDO EL PASADO Y PREPARANDO EL FUTURO

Se procede al análisis pormenorizado de la financiación necesaria en una promoción inmobiliaria para venta, con objeto de comparar el sistema de financiación tradicional que se aplicaba en 2006 y 2007, con la "vuelta de tuerca" que se dio para hacer frente a la palpable disminución del número de ventas partir de 2008. Estos resultados se compararan con los previsibles nuevos paradigmas que se aplicaran a partir del 2014, cuando se vayan regularizando la concesión de créditos al sector. Para llevar a cabo este análisis pormenorizado se utilizan diversos ejemplos realizados con el programa informático GESTINMO,

11 15-ene.-15 Estructura de Costes de una Promoción Inmobiliaria

Se ofrece una relación global de la Estructura de Costes de una Promoción Inmobiliaria de Uso Residencial, con un esquema dicha estructura relacionada

13 15-mar.-15 Reparto Temporal de los Costes de una Promoción

Los costes de una promoción inmobiliaria son atemporales. En este Cuaderno veremos su proyección temporal y como estos costes se convierten en pagos, desde su origen en la adquisición de un solar, hasta la terminación de las obras de edificación y su posterior entrega

19 15-oct.-15 Proyección temporal de actividades de una promoción

Se plantea con detalle el concepto de programación de actividades que conforman una promoción inmobiliaria, en el sentido más amplio del su desarrollo, en las etapas desde la adquisición del terreno, su transformación urbanística, su urbanización, la gestión de la promoción inmobiliaria, su comercialización, las entrega de los productos inmobiliarios a los clientes, o su explotación en forma de arrendamiento y su posventa y mantenimiento.

21 15-dic.-15 Anexo CCAA Proyeccion temporal de actividades

Como continuación del CPI 19 (Proyección de Actividades), se detallan las Leyes Autonomicas españolas que establecen los plazos de tramitación y aprobación de los instrumentos de planeamiento urbanístico y de gestión y ejecución del mismo, que influyen en las actividades referidas a los desarrollos urbanísticos de suelo, así como la prelación entre ellas

31 15-nov.-16 Parametrizacion de costes. Formula de las 4 K

El análisis económico inicial de una promoción inmobiliaria se basa en relacionar todos los costes. En este CPI ofrecemos un sistema alternativo y aproximado, que se basa en La FORMULA: $\text{Ingresos} = \text{Costes} + \text{Gastos} + \text{Beneficio Promotor}$. Todos los costes dependen del valor de Suelo, Obra o Venta, a través de 4 constantes K1, K2, K3 y K4

36 15-abr.-17 Rentabilidad y Riesgos de una Promocion

Se trata de medir la rentabilidad de una promoción a través de un programa de costes e ingresos y su plasmación en un cash-flow. Se obtienen las ratios de rentabilidad (margen de Ventas, ROE, TIR, etc.) para determinar la viabilidad de la operación. Se estima también los riesgos no puramente económicos y un análisis de sensibilidad de la rentabilidad obtenida ante posibles cambios en variables estratégicas de la operación

Valoraciones

VALORACIÓN DE INMUEBLES: CONCEPTOS ECONÓMICOS Y FINANCIEROS**8 14-oct.-14 PREVIOS**

Se inician los estudios de los métodos de cálculo de valoración de inmuebles. En este primer cuaderno se tratan los conceptos económicos y financieros previos que es necesario conocer de una promoción inmobiliaria para desarrollar los métodos de cálculo, residual estático y dinámico. Se estudian los márgenes y beneficios de un estudio económico de la promoción inmobiliaria y el resumen de los principios dinámicos de una inversión: flujos de caja y sus tipos, Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR), plazo de recuperación de la inversión, etc

9 15-nov.-14 VALORACIÓN DE INMUEBLES: MÉTODO RESIDUAL ESTÁTICO

La Valoración de Inmuebles la realizan de forma reglada (Norma ECO 805/2003) las empresas Tasadoras Homologadas, por medio de informes de tasación necesarios para la concesión de préstamos con garantía hipotecaria. El conocimiento de estas técnicas de valoración es conveniente para el promotor. Este Cuaderno se dedica íntegramente al Método Residual Estático. Asimismo se ofrecen cinco anejos para obtener elementos básicos que integran su fórmula de aplicación, según la Norma ECO 805/2003

10 15-dic.-14 VALORACIÓN DE INMUEBLES: MÉTODO RESIDUAL DINÁMICO

Este tercer Cuaderno se dedica en exclusiva al desarrollo práctico del Método Residual Dinámico. Se aclaran diversos aspectos prácticos de su aplicación como son la naturaleza de los flujos de caja (constantes o corrientes) y las consecuencias que implica su elección en la tasa de actualización, la consideración como pago de los costes de comercialización y de sus costes asociados y, por último la consideración o no, de los gastos financieros y del impuesto de sociedades

- 41 15-oct.-17 Valoración de edificios por el método de coste y por el de actualización de rentas**
Analizaremos el Método del Coste para valorar edificios ya terminados, calculando sus valores de reemplazamiento bruto y neto para introducir el criterio de antigüedad del edificio. Y también el Método del Rentas para valorar edificios que en alquiler. Nos concentraremos en la Norma de Valoración del Mercado Hipotecario, ECO 805/2003 pero también serán tratadas brevemente las normas sobre Valoración Catastral. El texto finaliza con ejemplos prácticos

Alquiler

- 12 16-feb.-15 ALQUILER-1: CONCEPTO, TIPOLOGIAS Y MARCO LEGAL**
Un promotor inmobiliario, conoce perfectamente los mecanismos económico financieros de una promoción en venta, pero, en general, tiene cierto desconocimiento de esos mismos parámetros en las promociones en alquiler, derivado de las preferencias del cliente español y de las características del mercado de alquiler y de las empresas inmobiliarias. En este Cuaderno y siguientes, vamos a exponer las características del negocio de alquiler. En este primer cuaderno fijaremos conceptos, describiremos diversas tipologías y el marco legal y jurídico de las Promociones en Arrendamiento
- 14 15-abr.-15 EL NEGOCIO DEL ALQUILER.- 2: Costes, comercialización, financiación y estructura empresarial**
El planteamiento económico financiero de una promoción inmobiliaria en alquiler tiene múltiples variantes, y, vamos a explicar en primer lugar las de una promoción en alquiler para en los subepígrafos posteriores explicar las características específicas de sus principales variantes, tomando como referencia las características de las promociones inmobiliarias para la venta por ser, según opinión fácil de contrastar, muy conocidas por los promotores inmobiliarios españoles
- 15 15-may.-15 ALQUILER 3: Viabilidad, Rentabilidad y Gestión Patrimonial. Ejemplos**
Continuación del anterior Cuaderno, donde se desarrollan los diferentes conceptos que se incluyen en un Estudio de Viabilidad de las Promociones Inmobiliarias en Alquiler (EVPA). Esta parte está dedicada a ejemplos numéricos resueltos con la aplicación del programa informático GESTINMO, en el que se hace mucho hincapié en aclarar las dudas en la aplicación de la cuenta de resultados de la explotación, el cálculo de la rentabilidad dinámica de la misma, no solo la interna (TIR) sino la rentabilidad del accionista y el necesario ajuste financiero que hay que efectuar, en la mayoría de los casos al inicio de la explotación del negocio del alquiler.
- 18 15-sep.-15 La FISCALIDAD DEL ALQUILER. Prorrata del IVA**
Las promociones inmobiliarias en alquiler están sometidas a un régimen fiscal singular. Explicaremos su funcionamiento con numerosos ejemplos explicativos. En la explotación en arrendamiento del edificio hay diferencias en los tipos aplicables a la tributación de los ingresos.
- 47 15-may.-18 Plan de Negocio de Activos en Renta**
En este Cuaderno DETALLAMOS EL Plan de Negocio de Activos Inmobiliarios en renta, desde el punto de vista de a) Descripción básica de plan de negocio y parámetros de rentabilidad dinámica, b) Definición de activos, valoraciones y cargas, c) Descripción física de los mismos, d) Costes e Ingresos, e) Determinación de Cuadros de explotación y resultados económicos financieros de renta, unitaria y global

Estructura empresarial

16 15-jun.-15 **El Promotor Inmobiliario. Concepto, Derechos y Obligaciones**

La figura del Promotor Inmobiliario se va a describir en varios CPI. El presente se centra en la definición del Promotor y en sus derechos y obligaciones. Las obligaciones legales del promotor inmobiliario se configuran como agente de la edificación en la LOE y, además en otras diversas leyes que repasamos

17 15-jul.-15 **Tareas del Promotor Inmobiliario: Toma de Decisiones, Gestión y Coordinación**

Al promotor se le asignan unos ámbitos de actividad en la LOE. (Decidir, Impulsar, Programar y Financiar). Se trata de enumerar y describir todas y cada una de dichas tareas, señalando sus aspectos más significativos de cada una de ellas: su inicio, su plazo razonable de ejecución y las tareas con cada una de ellas relacionadas

23 15-feb.-16 **LA EMPRESA INMOBILIARIA. Características y Tipologías**

Repasamos las características de las empresas inmobiliarias españolas, y centrados en la legislación, las características de las distintas tipologías societarias que pueden adoptar para ejercer su tráfico empresarial habitual

26 15-may.-16 **Los Mercados Inmobiliarios**

Hacemos un repaso a las características del sector inmobiliario en España y de los distintos mercados que lo componen, así como su evolución, sus etapas de crisis y su previsible futuro. Para su análisis utilizaremos términos macroeconómicos que describiremos sucintamente en términos generales

28 15-jul.-16 **1997-2007-2017 Auge y Caída del Sector Inmobiliario**

Este es un repaso a las características de la crisis del sector inmobiliario en , iniciada en los primeros meses del año 2008 y que todavía padecemos, que nos tiene que enseñar errores que no deberemos volver a cometer: sus orígenes, cronología de la misma y las consecuencias para el sector

32 15-dic.-16 **Los Promotores en España. Breve Historia**

El texto se centra en una muy breve historia de las empresas inmobiliarias y de sus patrones, principalmente desde el final de la Guerra Civil. Nuestra intención es poner en su contexto un entorno económico protagonizado por empresas y promotores inmobiliarios para que sirva de reflexión general de cara al futuro.

34 15-feb.-17 **Sociedades Anónimas y su funcionamiento**

Se trata el tema de las Sociedades Anónimas, de su constitución y funcionamiento, sin plantearnos la problemática de un mal funcionamiento: acciones de responsabilidad o los procesos de disolución y liquidación, que serán objeto de futuros Cuadernos. Tampoco se toca el tema de elaboración de las cuentas anuales. El marco legal es la Ley de Sociedades de Capital de 21 de julio de 2010

37 15-may.-17 **Sociedades de Resp. Limitada y su funcionamiento**

Se trata el tema de las Sociedades de Responsabilidad Limitada, ocupándonos exclusivamente de su constitución y funcionamiento, sin plantearnos la problemática jurídica de acciones de responsabilidad o de impugnación de acuerdos sociales ni los procesos de disolución y liquidación de sociedades anónimas que serán objeto de futuros Cuadernos. Establecemos comparativas con las Sociedades Anónimas, ya tratadas en un CPI anterior

38 15-jun.-17 El Balance y Solvencia de las Empresas Inmobiliarias

Se estudian las cuentas de las empresas inmobiliarias, su marco legal en el ejercicio económico y las obligaciones contables de los administradores. Se plantea también la rentabilidad y la solvencia de la empresa, preparando su análisis económico financiero de la misma para llegar a su valoración contable y de mercado. Para terminar, se estudia la adquisición de empresas y su fiscalidad. Se incluyen numerosos ejemplos explicativos

Fiscalidad

20 15-nov.-15 La inversión del sujeto pasivo del IVA

La aplicación de la inversión del sujeto pasivo en la fiscalidad del IVA aplicado a las promociones inmobiliarias en general es un novedoso concepto introducido recientemente por la ley y que se aplica desde el 1/1/2015. Tiene para el promotor inmobiliario unas ventajas considerables desde el punto de vista de las necesidades de financiación. Se exponen los conceptos básicos apoyados en unos ejemplos prácticos desarrollados con el programa GESTINMO.

22 15-ene.-16 TRIBUTACIÓN de los BENEFICIOS de las EMPRESAS INMOBILIARIAS

Explicaremos el funcionamiento de los beneficios y pérdidas empresariales de las promociones inmobiliarias, que presenta singularidades dignas de mención por ser algo desconocidas, así como el tratamiento de las amortizaciones ..

24 15-mar.-16 Fiscalidad de la COMPRAVENTA DE TERRENOS

Recogemos todos los aspectos relativos a la fiscalidad de la adquisición de la propiedad de terrenos por medio del contrato de compraventa, así como la fiscalidad de los contratos preparatorios de la misma y la de sus condiciones accesorias, todo ello actualizado a 1 de enero de 2016.

Cooperativas

25 15-abr.-16 El Gestor de Cooperativas de Vivienda

Planteamos las Tareas del Gestor de una promoción inmobiliaria en régimen de cooperativa, con la estrategia que debe aplicarse para lograr formar una Cooperativa, siendo en este caso el protagonista principal el Gestor Inmobiliario, que es una figura fundamental en este tipo de desarrollos.

27 15-jun.-16 Ejemplo de Viabilidad Económico- Financiera de Cooperativas

Se recoge una de las principales tareas del Gestor de Cooperativas: Determinar la viabilidad económica de la cooperativa y sus necesidades de financiación e ingresos de los socios, a fin de poder ofrecer una propuesta viable y suficientemente atractiva como para que éstos se decidan a formar parte de la cooperativa

29 15-sep.-16 Funcionamiento de una cooperativa. Constitucion. Organos y Disolucion

Se trata de una importante tarea en la prestación de servicios del Gestor: está obligado: Todo lo referente a las labores de funcionamiento interno de la propia cooperativa. Se deben conocer aspectos como la convocatoria de las asambleas de socios, la elaboración de las cuentas anuales, los asuntos que debe aprobarse, etc. Y también la baja de los socios, las transmisión de sus derechos, la fiscalidad de la cooperativa, etc.

33 15-ene.-17 Regimen economico de una cooperativa. Aportaciones, fiscalidad, beneficios

En este CPI describiremos las relaciones económicas que rigen el funcionamiento de la cooperativa:

Aportaciones de Socios, Reparto de Beneficios, Aportaciones a Fondos Obligatorios, Fiscalidad, Impuesto de Sociedades

Rehabilitacion

43 15-ene.-18 Rehabilitacion de edificios I. Conceptos básicos y estrategias.

Vamos a analizar con detalle las obras de rehabilitación de edificios. Un promotor, desde la adquisición del edificio tiene que tener claro el concepto pues la fiscalidad le impone unas condiciones mínimas para entrar en el concepto de rehabilitación que fiscalmente le favorece y en el texto se explican cuales son estas condiciones y cuáles son dichos beneficios fiscales

44 15-feb.-18 REHABILITACIÓN de EDIFICIOS 2. Valoración, Contratos y Fiscalidad

En esta segunda parte de la rehabilitación de Edificios, tratamos los temas: 1) Valoración de Edificios a Rehabilitar, 2) La formalización de los contratos de adquisición de un edificio. Y de las obras de rehabilitación. 3) El concepto fiscal de obras de rehabilitación y la tributación de las promociones de edificio para su rehabilitación y su posterior comercialización. Todo ello, con numerosos ejemplos explicativos

45 15-mar.-18 Rehabilitacion de edificios. Viabilidad economico financiera

En esta tercera parte de la rehabilitación de Edificios, tratamos : 1) El Planteamiento económico financiero 2) Los estudios previos necesarios, presupuestos, la tesorería y el cash-flow. Y la financiación 3) Los Ratios de rentabilidad, estática y dinámica. 4) Las estrategias de rentabilidad, reparto de fondos propios y ajenos, dividendos, etc., que definen el Plan de Negocio Todo ello, con numerosos ejemplos explicativos

De proxima Publicacion

Documentacion y Contratos

52 15-nov.-18 Documentacion a conservar y Organigrama de una Empresa Promotora

53 15-ene.-19 Estrategias para contratar una Obra de Edificacion

55 15-mar.-19 LA LABOR COMERCIAL EN UNA PROMOCION INMOBILIARIA

Conceptos Generales

54 15-feb.-19 Dimensionamiento de Elementos Privativos de un Edificio de Viviendas

56 15-abr.-19 Dimensionamiento de Elementos Comunes interiores y exteriores de un Edificio

Financiacion

51 15-oct.-18 **NEGOCIACION Y TRAMITACION DE UN PRESTAMO HIPOTECARIO**