

Desmontando una Promoción inmobiliaria

Temporada	Capitulo	Fecha	Dura- cion Titulo	Descripcion
1 Tareas	1	07-02-23	16:51 ¿Que hace un promotor inmobiliario?	Sus responsabilidades legales y la legislación que le afecta
	2	12-02-23	20:33 ¿Para qué promovemos y que obligaciones tenemos?	Para qué promovemos, obligaciones legales, qué es un edificio para un promotor
	3	20-02-23	16:31 Responsabilidades del Promotor	Que responsabilidades tenemos como agentes de la edificación, como receptores de cantidades a cuenta y en relación con la prevención del blanqueo de capitales
	4	27-02-23	16:41 Decisiones de empresa y estratégicas	Definición de promotor según la LOE. Toma de decisiones: estratégicas de empresa, iniciales, situación de la economía, condicionantes de la promoción
	5	06-03-23	15:06 El inicio y la elección del solar	Quién y qué decisiones se toman para ver la viabilidad de la promoción: Informes previos a la elección del solar, análisis de costes, riesgos y rentabilidad, planificación temporal, contrataciones
	6	13-03-23	19:02 Selección de arquitecto y contratista	Debemos coordinarnos con el proyectista en los proyectos básicos y de ejecución. En la elección del contratista habrá que dejar el precio lo mas cerrado posible
	7	20-03-23	18:15 División horizontal, ventas e hipoteca	Las viviendas se crean por medio de la división horizontal. Ventas sobre plano y preventas. Decisiones de financiación propia y ajena, hipotecaria o de terceros
	8	27-03-23	20:11 Programación y seguimiento de Actividades	Coordinacion de actividades, identificación de tareas, condicionantes legales y de plazo, control de tiempos, grandes grupos de actividades
	9	03-04-23	30:36 Relaciones con Administración y tecnicos contratados	Con Ayuntamiento, Notario, Registro, con Proyectista, Director de Obra, Contratista, con el Banco, con nuestro personal: equipo de ventas, abogados, etc
	10	10-04-23	23:32 Busqueda de la financiación	Fondos propios, Recursos ajenos y Préstamos puente. El préstamo hipotecario: a promotor y comprador. Negociación del prestamo. La hipoteca en el proceso de compra
	11	17-04-23	25:47 Los mercados inmobiliarios	Características del sector. Dificultad de interpretar datos. Mercados no residenciales: de suelo, alojamientos turisticos, locales, terciario, etc.. Nuevos actores en el mercado
	12	24-04-23	26:00 Residencial y Vivienda Protegida VPP	Zonas comunes y privativas de un edificio. Concepto, características y limitaciones legales de la VPP. Superficie Util. Precio Maximo de venta. Garajes, trasteros y Suelo
	13	02-05-23	17:36 Build to Rent. Coliving	El mercado de alquiler. Diferencias con el de venta. Rentabilidad. Condicionantes de diseño. Coliving, coworking, cohousing. Ubicación, Tipología de clientes. Condicionantes legales

Desmontando una Promoción inmobiliaria

Temporada	Capitulo	Fecha	Dura- Titulo cion	Descripcion
2	1	08-05-23	27:02 Estructura de Costes, IVA y otros Impuestos	Grandes grupos de costes. IVA, financiación del IVA, IVA de residencial, del solar, de alquiler. IVA repercutido y soportado. AJD. Impuestos a la propiedad
Costes	2	15-05-23	21:18 Costes de Solar e Impuestos por la propiedad	Costes de Compra, Solar ya adquirido, Aportación. Gastos iniciales: geotécnico, demoliciones, etc., Honorarios del API. Impuestos: Plusvalía e IBI
	3	22-05-23	25:34 Costes de Construcción	Edificabilidad y tipologías de viviendas, Costes unitarios de construcción, Revisión de Precios, Acometidas, Boletines de Instaladores, la OCT, Licencia de 1ª ocupación
	4	29-05-23	20:49 Honorarios de Arquitectos	Tarifas Orientativas de Colegios. Honorarios liberalizados. Dirección de Obra y Proyectos de instalaciones. Proyecto Final de Obra
	5	05-06-23	16:30 Gastos Generales y Financieros	Gastos de Administración y del Gestor, Imprevistos, Posventa, Gastos de estudio inicial, Comercialización, Gastos financieros: en Constitución de hipoteca, monitoring, intereses, de prestamos puente
	6	12-06-23	25:57 Presupuestos y Márgenes de Beneficio	Presupuesto total de costes. Total de costes. Estructura de ventas. Margenes estáticos de Beneficios. Ratios habituales. Impuesto de Sociedades y Beneficio Neto
	7	19-06-23	22:59 Tesorería. Pagos	Distribución temporal de pagos y cobros. Tesorería. Forma de pago del solar, de honorarios de proyectos, de obra. Reparto de certificaciones
	8	26-06-23	21:05 Tesorería. Cobros	Ingresos por ventas sobre plano. Hipoteca concedida al futuro comprador. Distribuir ventas en el tiempo. Hipótesis optimista y pesimista. Mecánica de las disposiciones de hipoteca.
	9	03-07-23	22:29 Financiación propia y ajena	Intereses y gastos de publicidad. Formación del cash-flow mensual. Recursos propios e Inversores externos. Acciones correctoras de la tesorería
	10	10-07-23	20:12 El Cash-Flow como herramienta para el análisis de riesgos	Momentos en los que repetir el análisis financiero. Los riesgos financiero, jurídico y de otro tipo. Hipótesis de forma de venta: optimista, pesimista. Análisis de sensibilidad
	11	17-07-23	22:57 TIR y VAN. Rentabilidad Dinámica	Ratios estáticos y dinámicos. VAN. Tasa de descuento. TIR. Comparación entre inversiones. El coste medio ponderado del capital. Apalancamiento
	12	24-07-23	26:35 Rentabilidad del alquiler	Renta bruta, neta. Datos de partida para la Explotación del edificio. Impuesto de Sociedades. Flujos netos y TIR. Tesorería. Reparto de dividendos. Plan de negocio de la empresa

Desmontando una Promoción inmobiliaria

Temporada	Capitulo	Fecha	Dura- Titulo cion	Descripcion
3 Contratos	1	31-07-23	15:49 Qué hacer antes de comprar un solar	Condicionantes urbanísticos, físicos y de propiedad. Datos registrales y catastrales. Informes previos. Formas de compra del solar
	2	16-08-23	17:05 El encaje de la edificación	La ficha urbanística. Alineaciones, retranqueos, patios. % Ocupación de parcela. Numero de plantas. Formula de encaje. Relación con el precio a pagar por el solar
	3	21-08-23	17:55 Estrategias previas de diseño	Prediseño del edificio. Qué hacer con planta baja, áticos, terrazas, sótanos y garaje. Numero de viviendas por planta.Un bloque o varios. Fachada mínima, crujiás
	4	28-08-23	21:15 Necesidad de los Contratos de compraventa	Que es un contrato. El Código Civil. Motivación y claridad del contrato. Necesidades de plazo y cantidad. Seguridad jurídica. Registro de la Propiedad.
	5	04-09-23	25:57 Contenido del contrato de compraventa	Objeto, fecha, comparecientes, precio, plazos, garantías, hipotecas, cargas. Condiciones resolutorias y suspensivas. Revisar las cláusulas detenidamente
	6	11-09-23	23:32 Contrato de arras, de opcion de compra, de promesa	Tipos de contrato. Diferencias entre promesa de compraventa y opción de compra. Alquiler con opción de compra. Arras y sus tipos. Explicitar en el contrato. Tributación
	7	18-09-23	21:07 El IVA y otros impuestos en la compraventa	Operaciones NO sujetas, Sujetas y exentas y Sujetas y NO exentas del IVA. Renuncia a la exención. AJD y TPO. Conciliación del IVA. IVA del alquiler de vivienda
	8	25-09-23	22:56 Inversion del Sujeto pasivo del IVA y otros impuestos	Compensación del IVA en un edificio de viviendas. El por qué de la Inversión del Sujeto pasivo y cómo hacerlo. El IVA como herramienta de control de Hacienda. Otros Impuestos locales: IBI, IAE, Plusvalia
	9	02-10-23	22:32 ¿Qué es una aportación de solar?	Solar actual contra viviendas futuras. Riesgos de cada parte. Intereses contrapuestos. Ventajas e inconvenientes. Aportación, derecho de Superficie y derecho de Vuelo
	10	09-10-23	18:59 La fijación del % de aportación y su analisis economico	Otros modelos económicos de una aportación. El contrato. Cláusulas específicas. Hipoteca, garantías y avales. El % de aportación y la viabilidad económica
	11	16-10-23	22:26 Compra de un edificio para Rehabilitar	Situación previa de propiedad, protección y estado de conservación. Propietario único o no. Edificio total o parcialmente desalojado. Derechos de los inquilinos. Indemnizaciones y realojos. El IVA de la rehabilitación
	12	23-10-23	28:06 El contrato de obra de edificacion	Mediciones y criterios de medición. Plan de Obra. Precios unitarios, partidas alzadas. Selección de contratistas. Análisis de ofertas. Pliego de condiciones generales del promotor y de condiciones específicas. Revisión de precios

Desmontando una Promoción inmobiliaria

Temporada	Capitulo	Fecha	Dura- Titulo cion	Descripcion
4	1	06-11-23	19:10 El Registro de la Propiedad y el Catastro	Queremos viviendas que existan y se puedan vender. Transformación física y jurídica. Qué es finca registral, parcela, solar. Necesidad del registro. Información: Situación, definición, titulares, cargas. El catastro inmobiliario
Preparación para la Venta	2	13-11-23	18:02 Las fincas de un edificio en el Registro	Titulación de la promoción. La propiedad en el Registro. El proindiviso. Superficies de viviendas con zonas comunes. Las terrazas y los áticos. Cuando hay que ir al Registro. Declaración de Obra Nueva
	3	20-11-23	25:58 La División Horizontal de una Promoción	Nacimiento de las fincas registrales. Por qué la debe hacer el promotor. Calculo de los % de participación. La Comunidad de Propietarios. Los Complejos Inmobiliarios. Vincular garajes a la vivienda o no. Identificación clara en la escritura
	4	27-11-23	19:15 ¿Qué es un préstamo hipotecario?	Línea de crédito, préstamo ordinario o hipotecario subrogable. Inscrito en el Registro. Valor de tasación. Subrogación por el futuro comprador. Legislación aplicable. Elementos principales de la hipoteca: Capital, Tipo de interés, Plazo, Carencia
	5	04-12-23	14:47 Negociación de la hipoteca con el Banco	Negociación previa. Documentación requerida. Gastos de apertura, de escrituración y de intereses. Periodo de carencia. Método francés de amortización
	6	11-12-23	14:42 Cómo se dispondrá de la hipoteca	Mecánica de las disposiciones. Monitoring. Entrada, letras, disposiciones durante obra y última disposición. Preventas
	7	08-01-24	20:54 La preparación para la venta y sus contratos	Decisiones previas del promotor y documentación necesaria para el inicio de las ventas. Contratos: Preventa, Arras, Escritura. Leyes de defensa del comprador. Cláusulas abusivas
	8	15-01-24	22:39 Requisitos para iniciar la comercialización	Información obligatoria en las CCAA a suministrar al interesado: Precio, plazos, planos, calidades, descripción de la vivienda, hipoteca, formas de pago, avales. Cuando empezar a comercializar
	9	22-01-24	17:39 La publicidad para la venta	Cuando comenzar el esfuerzo de venta. Publicidad veraz. Redes sociales. WEB corporativa. Videos. Oficina de ventas. El folleto de ventas. Obligaciones impuestas por las CCAA
	10	29-01-24	20:07 Estrategias con el equipo de ventas	Al equipo de ventas hay que contarle la promoción. Fijación de honorarios. Ventas en el extranjero. Orden de ventas. Modificaciones que pidan los clientes. Coordinación con obra
	11	05-02-24	18:31 Folleto de ventas. Precios. Memoria de calidades	Documentación a enseñar en la oficina de ventas. Ver pero no llevar. Contenido del folleto de ventas. Fijación de precios individualizados. Memoria de calidades. Carácter contractual
	12	12-02-24	21:39 La entrega de las viviendas	Condiciones de pago. Contratos de reserva, arras y escritura. Documentos a entregar al notario. Periodo para las listas de faltas. La firma de la escritura. Qué entregar al comprador. La posventa

Desmontando una Promoción inmobiliaria

Temporada	Capitulo	Fecha	Dura- Titulo cion	Descripcion
13	19-02-24	19:12	Las licencias y su tramitación	Qué es una licencia urbanística. Declaración responsable. Licencia ordinaria. Actos no sometidos a licencia. Tramitación de la licencia. Plazos
14	26-02-24	17:26	Tipos de Licencia urbanística	Obra Nueva. ICIO y Tasas. Reparcelaciones, Primera Ocupación, Apertura y funcionamiento: Piscina, garaje. De actividad de locales comerciales