

Presente y futuro de la Promoción Inmobiliaria.

ESTUDIOS PRÁCTICOS CON LA APLICACIÓN INFORMÁTICA "VIAPRI"



CÁDIZ

27 y 28 de noviembre de 2008
Hotel Playa Victoria

Organiza:


Gabigest

Calendario

JUEVES 27 DE NOVIEMBRE
16:00 h. - 16:15 h. Entrega de material.
16:15 h. - 20:00 h. Sesión I.

VIERNES 28 DE NOVIEMBRE
10:00 h. - 14:00 h. Sesión II.
14:00 h. - 16:00 h. Almuerzo.
16:00 h. - 20:00 h. Sesión III.
20:00 h. Clausura y entrega de diplomas

Lugar de celebración

Hotel Playa Victoria
Glorieta Ingeniero La Cierva 4
11010 CÁDIZ

Secretaría e inscripciones:

Charo Cala Barroso: 671 682 860

Organiza:


Gabigest

GABINETE GESTIÓN INMOBILIARIA
C/ Barroso, 16 - 4ªA
29001 MÁLAGA
Telf.: 952 60 20 28
Fax: 952 60 83 58
formacion@gabigest.com
www.gabigest.com

INSCRIPCIÓN

Presente y futuro de la Promoción Inmobiliaria. | **Cádiz 27 y 28 nov. 2008**

La inscripción al seminario puede realizarse en www.gabigest.com, llamando al 671 682 860 o cumplimentando el siguiente formulario y enviándolo por fax al 952 60 83 58 junto con el resguardo de la transferencia bancaria: **CUENTA BANCARIA: CAJAMAR 3058 0751 05 2720144579**

Nombre y Apellidos _____
Empresa _____
Cargo _____ C.I.F. _____
Dirección _____
Localidad _____ Provincia _____ C.P. _____
Teléfono _____ Fax _____
E-mail _____

PRECIO DEL SEMINARIO
650€ + 16% IVA = 754,00€
(Antiguos alumnos: 10% de descuento)

PRECIO DEL PROGRAMA "VIAPRI"
480€ + 16% IVA = 556,80€

PRECIO DEL SEMINARIO + PROGRAMA "VIAPRI"
Descuento 10% en el programa "VIAPRI":
650 € (seminario) + 432€ (programa) = 1082€
TOTAL: 1082€ + 16% IVA = 1255,12€
El precio de la matrícula incluye:
Asistencia al seminario, documentación, comida, cafés y acreditaciones.

Las plazas están limitadas por lo que se atenderán las inscripciones por riguroso orden de llegada





Presente y futuro de la Promoción Inmobiliaria

Señalar que se ha terminado un ciclo en la promoción inmobiliaria es, sin duda, una obviedad cuya comprobación no requiere más que un breve repaso a la sección económica de cualquier periódico. Sin embargo, detrás de las frías cifras se encuentra una realidad cuyo análisis y examen nos permitirán hallar las mejores soluciones a la crisis que vive el sector.

Estos son por tanto los objetivos del presente taller teórico-práctico. En primer lugar se analizarán las causas de la crisis inmobiliaria para saber por qué se ha llegado a este punto. A continuación se examinarán los aspectos más sensibles de una promoción para aprender a valorar correctamente la situación económica y financiera de la misma, posibilitando con ello la correcta toma de decisiones por parte del empresario. Por último, se estudiarán las alternativas a la promoción tradicional enfrentando las más comunes con otras nuevas pero más eficaces en este momento, cuando la burbuja explota.

El taller está dirigido a arquitectos, aparejadores y arquitectos técnicos, promotores, constructores, tasadores, directores financieros, agentes de la propiedad, y en general, a todos aquellos profesionales relacionados con el sector de la promoción y la construcción

Programa

I. LA PROMOCIÓN ACTUAL: EL AGOTAMIENTO DEL MODELO.

- Las contradicciones de la economía liberal en la promoción inmobiliaria.
- El agotamiento del viejo modelo de promover: “causas y consecuencias”.
- El fin del negocio especulativo a corto plazo.
- La descapitalización.

II. LA PROMOCIÓN ANTE LOS NUEVOS RETOS: Una nueva manera de promover.

- La imposición de un nuevo modelo.
- Propuestas para un nuevo modelo de promover.
- La visión financiera de la promoción, lejos del resultado especulativo y próximo al financiero.

III. LAS VIVIENDAS DE PROTECCIÓN OFICIAL. ¿Una solución?

- Normativa.
- Viabilidad, con Taller realizado con la ayuda del programa informático (VIAPRI)

IV. LA RESPUESTA AL COMPRADOR DE VIVIENDAS DESDE SU REALIDAD: LA BÚSQUEDA DE LA SOLUCIÓN DE VENTAS.

- Análisis de las distintas fórmulas de venta en el mercado actual:
 - Venta tradicional.
 - Opciones de compra.
 - Alquiler con opción de compra.
 - Alquiler.
 - Descuentos sobre ventas.
 - Vitalicios.
 - Inversionistas, fondos, etc.
- Ventajas e inconvenientes, fiscalidad y estudios económicos de idoneidad.

V. A OTROS TIEMPOS, NUEVAS SOLUCIONES.

- La Oportunidad de RENTVENT®.
- Ejemplos de Rentvent, realizados con el programa informático (RENTVENT®).
- Planteamiento jurídico de la operación de venta.
- Comparaciones con los distintos sistemas de venta.

Metodología

El taller posee un doble carácter teórico-práctico que pretende dotar a los asistentes de los conocimientos necesarios para afrontar con mayores garantías la actividad inmobiliaria en la actual coyuntura.

El objetivo del taller es unir la dilatada experiencia del ponente con la experiencia individual de cada asistente, obteniendo de este modo los mejores resultados.

Así, en el aspecto teórico, el ponente expondrá los fundamentos del programa, sirviéndose para ello de herramientas visuales e informáticas mientras que, en lo práctico, se fomentará la participación de los asistentes en el debate y resolución de los supuestos planteados.

¿A quién va dirigido?

Este curso está dirigido a arquitectos, arquitectos técnicos, promotores, constructores, tasadores, directores financieros, agentes de la propiedad inmobiliaria y, en general, a todos aquellos profesionales relacionados con el sector de la promoción inmobiliaria y la construcción.

Ponente

JOSÉ MIGUEL RODRÍGUEZ CERRO

- Experto en Ordenación del Territorio, Urbanismo y Mercado Inmobiliario.
- Director General del Gabinete Gestión Inmobiliaria.
- Gerente de Promociones.
- Profesor de Viabilidad Inmobiliaria.
- Autor del Programa de Viabilidad Inmobiliaria “Viapri”, de los libros “Manual de la Promoción Inmobiliaria”, “Financiación de Promociones Inmobiliarias” y “Capitalización y Descapitalización del Mercado Inmobiliario”, “La Vivienda Social en el tiempo”, y del método de ventas inmobiliarias Rentvent®, entre otros

Estudios prácticos con la herramienta VIAPRI

El análisis económico-financiero de las promociones se llevará a cabo con ayuda de VIAPRI: herramienta informática desarrollada por Gabigest para facilitar el cálculo integral de la viabilidad inmobiliaria y el seguimiento de la misma hasta su conclusión.

Más información en <http://www.viapri.com>

ORGANIZA

 Gabigest