



INSCRIPCIÓN

Cuando la burbuja explota
Promoción inmobiliaria en tiempo de crisis

Valencia 6 y 7 mar.
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 _____

Se autoriza al Gabinete Gestión Inmobiliaria (Gabigest) a utilizar los datos que figuran en este formulario con las condiciones y limitaciones impuestas por la L.O. de Protección de Datos de Carácter Personal.

Calendario

JUEVES 6 DE MARZO
16:00 h. - 16:15 h. Entrega de material.
16:15 h. - 20:00 h. Sesión I.

VIERNES 7 DE MARZO
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 AC Valencia
Avd. de Francia, 67
VALENCIA

Secretaría e inscripciones:

Charo Cala Barroso: 671 682 860

COORDINADOR: Javier Hernández Lozano

Organiza:



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

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





Cuando la burbuja explota

Promoción inmobiliaria en tiempo de crisis

Introducción

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.

Programa

EL QUINQUENIO DE LA DECEPCIÓN

- La crisis de los años 90.
- El inicio del ciclo alto.
- El quinquenio de la decepción.
- Fin de ciclo: el Credit Crunch.

ESTUDIO DE DISTINTAS SITUACIONES INMOBILIARIAS

- Taller práctico.
- La fiscalidad: un componente del coste.

ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DE LOS RESULTADOS DEL TALLER

- Viabilidad de las operaciones emprendidas.
- Sensibilidad de la promoción y recuperación de la inversión.
- Información financiera: payback, VAN, TIR, ROI, Apalancamiento financiero, etc.
- El préstamo hipotecario.
- Criterios de valoración.
- Equilibrio financiero.
- Cash-Flow.

LA DESCAPITALIZACIÓN

- Beneficio o pérdida.
- Conocimiento y alcance de la descapitalización.

LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA ANTE LA CRISIS

- El inversor.
- La incapacidad de ahorro previo del comprador.
- Prevención de la descapitalización.
- La venta mediante incentivos.
- La entrada diferida.
- La bajada de precios: consecuencias.
- Alquiler de viviendas: beneficios.
- ¿El fin de un ciclo?

NUEVAS SOLUCIONES PARA UNA CRISIS NUEVA

- El comprador: quiere, pero no puede.
- El método Rentvent: beneficios.
- Taller comparativo: Rentvent frente a otras soluciones.

LAS VPO, ¿SON LA SOLUCIÓN?

- Taller comparativo.

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 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.

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

ORGANIZA



COLABORA



Colegio Oficial de
Aparejadores y Arquitectos Técnicos
de Valencia