



Curso Online de Análisis y Gestión de la Inversión Inmobiliaria

Métodos y claves para analizar en profundidad los aspectos esenciales de la inversión inmobiliaria, tanto en la identificación de oportunidades como en los resultados.

ARGENTINA
(54) 1159839543

BOLÍVIA
(591) 22427186

COLOMBIA
(57) 15085369

CHILE
(56) 225708571

COSTA RICA
(34) 932721366

EL SALVADOR
(503) 21366505

MÉXICO
(52) 5546319899


Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación


MANAGER
BUSINESS
SCHOOL

attcliente@iniciativasempresariales.edu.es
america.iniciativasempresariales.com
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp
(34) 601615098

PERÚ
(51) 17007907

PANAMÁ
(507) 8338513

PUERTO RICO
(1) 7879457491

REP. DOMINICANA
(1) 8299566921

URUGUAY
(34) 932721366

VENEZUELA
(34) 932721366

ESPAÑA
(34) 932721366

Presentación

La inversión inmobiliaria responde a diferentes situaciones que unen a quien la efectúa, al inmueble que constituye su objeto y a las condiciones de la financiación con la que se realiza.

Cualquier persona puede ser la protagonista de una inversión inmobiliaria, además de las organizaciones especializadas en ello dentro del sector. Una familia, una persona concreta, una empresa que necesita un inmueble para instalar sus oficinas o su negocio industrial, pueden considerarse inversores con el objetivo de uso propio. Posiblemente sea la inversión más importante que efectúen en su vida o la más compleja, convirtiendo sus ahorros y su capacidad de endeudarse en la propiedad de un inmueble.

Podemos diferenciar entre la inversión inmobiliaria que se corresponde con la promoción de nuevos inmuebles para su venta, de la que se dedica a la explotación de un inmueble en propiedad. En el primer caso se está tratando del negocio promotor, en el segundo del patrimonialista.

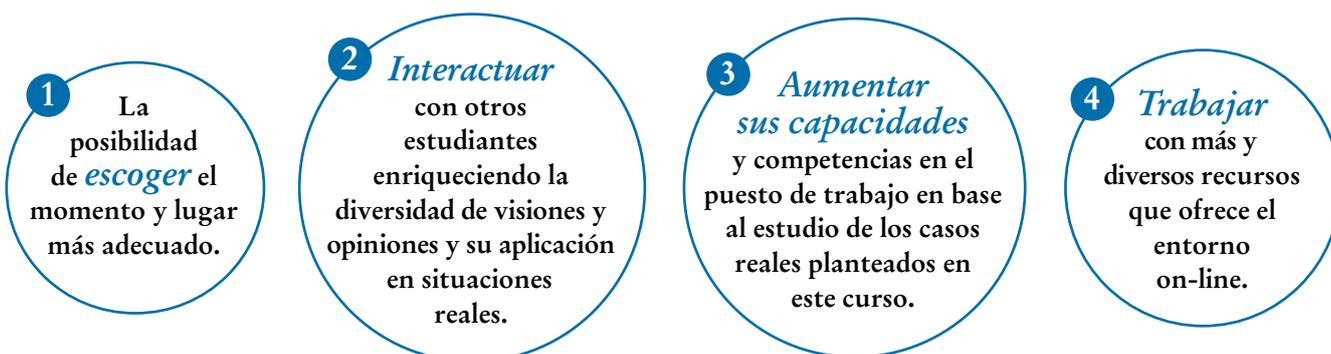
Tanto en uno como en otro caso la inversión puede ser llevada a cabo por diferentes perfiles de inversor y puede aplicarse a diferentes tipologías de inmuebles, pero en ambos casos se persigue una rentabilidad que permita recuperar el importe invertido y obtener unos determinados beneficios.

Este curso introduce al alumno en la inversión inmobiliaria, área que presenta más dificultad de la que inicialmente suponemos.

La Educación On-line

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:



Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **80 horas** distribuidas en 5 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

Manual de Estudio

Los 5 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

Análisis y Gestión de la Inversión Inmobiliaria

Este curso le permitirá saber y conocer:

- Cómo identificar los diferentes activos inmobiliarios en los que es posible invertir y cuáles son las características de cada uno de ellos.
- Cuáles son las claves de rentabilidad de las actividades de promoción y patrimonialistas.
- Cómo interpretar los estudios de viabilidad y los resultados de una inversión inmobiliaria.
- Cuáles son las posibilidades de financiación a las que podemos acudir para acometer una inversión inmobiliaria.
- Cómo dominar los sistemas y procedimientos de selección de inversiones.
- Cómo evaluar la relación entre rentabilidad y riesgo ante cualquier oportunidad de inversión.
- Cómo realizar una búsqueda continuada de oportunidades de inversión y de los recursos financieros que permitan acometerlas.
- Qué indicadores permiten conocer la rentabilidad de las inversiones y el valor de los factores que contribuyen a su obtención.
- Cómo evaluar los diferentes escenarios a corto, medio y largo plazo de una inversión, así como las diferentes estrategias ante cada uno de ellos.
- Cómo determinar a través de qué vía invertir dentro del sector inmobiliario.

“ Conozca las claves para obtener rentabilidades atractivas dentro del mercado inmobiliario ”

Dirigido a:

Agencias y Promotores Inmobiliarios, Consultores e Inversores Inmobiliarios, Directores y Asesores Financieros y, en general, a todas aquellas personas interesadas en inversiones financieras dentro del sector inmobiliario.

Contenido del Curso

MÓDULO 1. El sector inmobiliario

4 horas

El sector inmobiliario tiene una gran importancia en toda economía nacional y forma parte de la vida cotidiana de todos sus habitantes. Las personas viven en ciudades o pueblos, desplazándose de un inmueble a otro para desarrollar sus actividades, ya sean privadas o profesionales. Este primer módulo del curso ofrece una visión general del sector inmobiliario, aportando un marco teórico que permite contextualizar todos los conceptos que se exponen a lo largo del curso.

1.1. Introducción al sector inmobiliario:

1.1.1. Descripción del sector inmobiliario:

1.1.1.1. Criterios para definir el sector inmobiliario.

1.1.2. El protagonismo del sector inmobiliario en un país:

1.1.2.1. Influencia del sector sobre la actividad y el empleo.

1.1.2.2. Cifras del sector en la economía de un país.

1.1.3. La organización del sector inmobiliario en España y en Europa:

1.1.3.1. Actividades económicas del sector inmobiliario según CNAE.

1.1.4. El sector en el ámbito internacional.

1.2. Características del sector inmobiliario:

1.2.1. Elementos diferenciales respecto a otros sectores económicos:

1.2.1.1. Diversidad.

1.2.1.2. Complejidad.

1.2.1.3. Plazos largos e interdependientes.

1.2.1.4. Sector cíclico.

1.2.2. La ubicación de los inmuebles.

MÓDULO 2. Negocios inmobiliarios y participantes

8 horas

Los participantes del sector inmobiliario engloban a quienes ofertan y a quienes demandan bienes o servicios, a proveedores y a clientes de servicios complementarios, a facilitadores de recursos, así como a las administraciones que regulan la actividad y el desarrollo de los activos.

Este módulo describe las distintas actividades que componen los procesos de promoción o de explotación económica de inmuebles, así como las peculiaridades de sus diferentes participantes.

2.1. Actores del sector inmobiliario:

2.1.1. Descripción de cada uno de los agentes del sector.

2.1.2. Usuarios.

2.1.3. Oferta de inmuebles:

- 2.1.3.1. Promotores.
 - 2.1.3.2. Negocio patrimonialista.
 - 2.1.3.3. Negocio mixto.
 - 2.1.3.4. Desarrollo de suelo.
 - 2.1.3.5. Financiación al usuario.
 - 2.1.3.6. Financiación a promotores o patrimonialistas.
 - 2.1.3.7. Mediadores inmobiliarios.
 - 2.1.3.8. Agencias de la propiedad inmobiliaria.
 - 2.1.3.9. Consultoras inmobiliarias.
 - 2.1.3.10. Urbanizadores.
 - 2.1.3.11. Constructoras.
 - 2.1.3.12. Profesionales.
 - 2.1.3.13. Empresas de servicios inmobiliarios.
 - 2.1.3.14. Propietarios de suelo.
- 2.1.4. Administración Pública.

2.2. Actividades del sector:

- 2.2.1. Negocio promotor:
 - 2.2.1.1. Rehabilitación.
- 2.2.2. Negocio patrimonialista.
- 2.2.3. Negocio mixto.
- 2.2.4. Tres opciones para rentabilizar una inversión inmobiliaria.
- 2.2.5. Ejercicio.
- 2.2.6. Desarrollo o transformación de suelo.
- 2.2.7. Inversión para uso propio.
- 2.2.8. Inmuebles vinculados a explotación económica.
- 2.2.9. Ejercicio.

MÓDULO 3. Gestión económica e inversión empresarial

16 horas

Recorrido por toda la vertiente económica de la gestión inmobiliaria, presentándose las principales magnitudes de su cuenta de resultados y del balance. Se describen también las características de una inversión así como los criterios que permiten evaluar su rentabilidad respecto al riesgo asumido.

3.1. La gestión económica empresarial:

- 3.1.1. La cuenta de resultados:
 - 3.1.1.1. Estructura de la cuenta de resultados.
 - 3.1.1.2. Cuenta de resultados del sector inmobiliario.
 - 3.1.1.3. Ejercicio 1.

- 3.1.2. El balance.
- 3.1.3. Proyecciones de cash-flow.
- 3.1.4. Las cuentas anuales.
- 3.2. Características y finalidad de la inversión:**
 - 3.2.1. Rentabilidad, riesgo y liquidez.
 - 3.2.2. La rentabilidad:
 - 3.2.2.1. La rentabilidad sobre ventas.
 - 3.2.2.2. La rentabilidad de la inversión.
 - 3.2.2.3. La rentabilidad de los activos totales ROA.
 - 3.2.2.4. La rentabilidad sobre recursos propios ROE.
 - 3.2.2.5. Relación entre el margen y la rotación.
 - 3.2.2.6. Ejercicio 2.
 - 3.2.2.7. Ejercicio 3.
 - 3.2.2.8. Ejercicio 4.
 - 3.2.3. El riesgo:
 - 3.2.3.1. Incertidumbre y riesgo.
 - 3.2.3.2. Rentabilidad y riesgo.
 - 3.2.4. La liquidez.
 - 3.2.5. Plazo de las inversiones:
 - 3.2.5.1. Inversión a corto plazo.
 - 3.2.5.2. Inversión a largo plazo.
 - 3.2.6. Plazo de recuperación del dinero.
 - 3.2.7. Diversificación.
 - 3.2.8. Breve introducción al VAN y TIR.
 - 3.2.9. Breve introducción al PER.
- 3.3. La financiación:**
 - 3.3.1. Recursos propios:
 - 3.3.1.1. Ahorro.
 - 3.3.1.2. Capital.
 - 3.3.2. Recursos ajenos.
 - 3.3.3. Financiación espontánea:
 - 3.3.3.1. Crédito hipotecario.
 - 3.3.3.2. Póliza de crédito.
 - 3.3.3.3. Subvenciones y fondos públicos.
 - 3.3.3.4. Cobro de cantidades a cuenta.
 - 3.3.3.5. Otros sistemas de financiación.
 - 3.3.4. Financiación de la actividad promotora.
 - 3.3.5. Financiación de la actividad patrimonialista.
 - 3.3.6. Préstamos hipotecarios:
 - 3.3.6.1. Simuladores para calcular cuotas.
 - 3.3.6.2. Gastos asociados.

3.3.7. La distribución hipotecaria:

3.3.7.1. Propiedad horizontal y vertical.

3.3.7.2. Distribución hipotecaria.

3.4. Fiscalidad de la inversión inmobiliaria.

3.5. Generación de valor con la inversión inmobiliaria:

3.5.1. Creación de valor en las operaciones inmobiliarias.

3.5.2. Características o factores que aportan valor a un inmueble.

MÓDULO 4. Gestión inmobiliaria: oferta y demanda

26 horas

Es innegable la gran relevancia que tiene la actividad inmobiliaria. El valor económico de la inversión destinada a este tipo de activos es muy elevado y el porcentaje que supone del PIB de cada país es también muy importante.

Este módulo describe la estructura del sector inmobiliario a través de los bienes y derechos que componen la oferta y demanda del mismo, así como de sus diferentes clientes e inversores.

4.1. El mercado inmobiliario:

4.1.1. Descripción del mercado inmobiliario.

4.1.2. Características del mercado inmobiliario:

4.1.2.1. Mercado poco eficiente.

4.1.2.2. Poco concentrado.

4.1.2.3. Costes de transacción.

4.1.2.4. La indivisibilidad de los inmuebles.

4.1.2.5. Las dificultades en la valoración.

4.1.2.6. Dificultades en estimar oferta y demanda.

4.1.2.7. Precisa de altas sumas de capital.

4.1.2.8. Inercia en los precios.

4.1.2.9. Susceptible de promover decisiones irracionales.

4.1.2.10. Depreciación y obsolescencia de los inmuebles.

4.1.2.11. Transformación de los activos en liquidez.

4.1.2.12. Plazos en cada una de las actividades del negocio.

4.1.2.13. Acceso a la financiación.

4.1.2.14. Riesgo de mercado.

4.1.2.15. Rentabilidad e inflación.

4.1.3. Razones diferenciales para invertir en inmobiliario.

4.1.4. Relación entre mercado y sector inmobiliario.

4.1.5. El funcionamiento del mercado y su análisis:

4.1.5.1. Benchmarking.

4.1.6. Necesidades a las que dan respuesta los bienes inmuebles.

4.1.7. ¿Por qué compra el mercado?

- 4.1.7.1. La decisión de compra.
- 4.1.7.2. Necesidades que cubre el producto inmobiliario.
- 4.1.7.3. Necesidades de Maslow.
- 4.1.8. La oferta y la demanda:
 - 4.1.8.1. Alta demanda y alta oferta.
 - 4.1.8.2. Alta demanda y baja oferta.
 - 4.1.8.3. Baja demanda y alta oferta.
 - 4.1.8.4. Baja demanda y baja oferta.
- 4.1.9. Gestión de la demanda.
- 4.1.10. Gestión de la oferta:
 - 4.1.10.1. Componentes de la oferta.
- 4.1.11. Encaje producto y mercado.

4.2. Las inversiones inmobiliarias:

- 4.2.1. Introducción a la inversión inmobiliaria.
- 4.2.2. Diferencias con otros activos.
- 4.2.3. Clasificación de inversiones:
 - 4.2.3.1. Activos reales.
 - 4.2.3.2. Activos financieros.
- 4.2.4. Tipos de activos:
 - 4.2.4.1. Deuda pública.
 - 4.2.4.2. Deuda privada.
 - 4.2.4.3. Divisas.
 - 4.2.4.4. Acciones.
 - 4.2.4.5. Materias primas.
 - 4.2.4.6. Inmobiliario.
 - 4.2.4.7. Joyas y obras de arte.
 - 4.2.4.8. Ejercicio 1.

4.3. Bienes inmobiliarios:

- 4.3.1. Tipologías de inmuebles:
 - 4.3.1.1. Residencial.
 - 4.3.1.2. Locales comerciales.
 - 4.3.1.3. Centros comerciales.
 - 4.3.1.4. Parques de medianas.
 - 4.3.1.5. Oficinas.
 - 4.3.1.6. Plazas de aparcamiento.
 - 4.3.1.7. Industrial.
 - 4.3.1.8. Edificios hoteleros.
 - 4.3.1.9. Hostal, hostel, apartotel.
 - 4.3.1.10. Equipamientos.
 - 4.3.1.11. Áreas de ocio.
 - 4.3.1.12. Áreas turísticas.

4.3.1.13. Tipologías inmobiliarias alternativas.

4.3.2. Inversión en suelo:

4.3.2.1. Apuntes introductorios acerca de la compra de suelo.

4.3.2.2. Cualidades de un suelo.

4.3.2.3. Ejemplo de rendimiento de un suelo.

4.3.2.4. Ejemplo de valor de compra de un suelo.

4.4. Clientes e inversores:

4.4.1. Tipos de clientes.

4.4.2. Usuarios:

4.4.2.1. Uso propio.

4.4.2.2. Gestores de sus propios negocios en inmuebles.

4.4.3. Inversores:

4.4.3.1. Inversores privados.

4.4.3.2. Family office.

4.4.3.3. Fondos de inversión.

4.4.3.4. Capital riesgo.

4.4.3.5. Fondos de pensiones y compañías aseguradoras.

4.5. Introducción a la valoración de inmuebles:

4.5.1. Tipos de valor de un inmueble.

4.5.2. Valor de un activo inmobiliario según sus rentas.

4.5.3. Valoración de organizaciones inmobiliarias:

4.5.3.1. Glosario de valoración de sociedades inmobiliarias.

4.6. Estrategias inmobiliarias:

4.6.1. Negocio de promoción respecto a negocio de explotación.

4.6.2. Tipología inmobiliaria deseada respecto a tipología posible.

4.6.3. Diversificación respecto a especialización.

4.6.4. Rotación respecto a margen.

4.6.5. Venta de producto final respecto a venta de producto intermedio.

MÓDULO 5. Rentabilidad y gestión de inversiones inmobiliarias

26 horas

En el sector inmobiliario existen dos tipos de negocios, el promotor y el de la explotación de inmuebles que tienen cadenas de valor diferentes.

Este módulo describe los componentes de la cadena de valor del negocio promotor y del negocio patrimonialista, con cada una de las actividades que las componen. Presenta, además, todo lo relativo a la evaluación de resultados en las operaciones inmobiliarias, con los diferentes indicadores que permiten conocer la rentabilidad de las inversiones y el valor de los factores que contribuyen a su obtención.

5.1. La cadena de valor del sector inmobiliario:

5.1.1. Cadena de valor de una promoción:

5.1.1.1. Estudio y compra de suelo.

5.1.1.2. Proyecto y gestiones urbanísticas.

5.1.1.3. Construcción.

5.1.1.4. Comercialización, entrega y posventa.

5.1.2. Cadena de valor del negocio patrimonialista:

5.1.2.1. Inversión y adquisición.

5.1.2.2. Gestión patrimonial del activo inmobiliario.

5.1.2.3. Desinversión.

5.1.3. Cadena de valor del negocio mixto.

5.2. Seguros a contratar en la actividad inmobiliaria.

5.3. Estudios de viabilidad de proyectos e inversiones:

5.3.1. Información que aporta el estudio de viabilidad.

5.3.2. Viabilidad de una promoción inmobiliaria.

5.3.3. Viabilidad de un inmueble en explotación.

5.4. Evaluación de resultados en las operaciones inmobiliarias:

5.4.1. Análisis económico de la inversión.

5.4.2. Rentabilidad y beneficios.

5.4.3. Análisis de sensibilidad.

5.4.4. Ejemplo.

5.4.5. Parámetros de referencia.

5.4.6. Beneficios respecto a las ventas.

5.4.7. Beneficio respecto a la inversión.

5.4.8. Valor de reposición.

5.4.9. Repercusión del suelo.

5.4.10. Valor de mercado unitario.

5.4.11. Cash flow.

5.4.12. Cálculo del VAN.

5.4.13. Cálculo de la TIR:

5.4.13.1. La TIR del proyecto o de la inversión.

- 5.4.13.2. La TIR del accionista.
- 5.4.13.3. La TIR en la explotación de un inmueble en patrimonio.
- 5.4.14. YIELD en la explotación de un inmueble.

5.5. Ratios financieros.

5.6. El apalancamiento:

- 5.6.1. Apalancamiento operativo.
- 5.6.2. Apalancamiento financiero.

5.7. El LTV (LOAN TO VALUE).

5.8. Selección de proyectos de inversión:

- 5.8.1. Modelos estáticos.
- 5.8.2. Modelos dinámicos.
- 5.8.3. Ejercicio.

5.9. La toma de decisiones en el sector inmobiliario.

5.10. Gestión de la inversión promotora:

- 5.10.1. Visión económica de una promoción.
- 5.10.2. Actividades de una promoción.
- 5.10.3. Adquisición y gestión del suelo.
- 5.10.4. Diseño de la promoción.
- 5.10.5. Construcción del inmueble.
- 5.10.6. Comercialización y ventas.
- 5.10.7. Estudio de viabilidad de una promoción.
- 5.10.8. Financiación y tesorería de una promoción.

5.11. Gestión del patrimonio inmobiliario:

- 5.11.1. Gestores del negocio patrimonialista.
- 5.11.2. Asset Management.
- 5.11.3. Ejercicio.

Análisis y Gestión de la Inversión Inmobiliaria

Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



Amadeo Arderiu

Doctor en Administración y Dirección de Empresas. MBA. Arquitecto y Agente de la Propiedad Inmobiliaria con amplia experiencia como directivo en organizaciones del sector inmobiliario y de la construcción.

Compagina su actividad profesional con la docencia siendo, además, colaborador habitual en prensa económica con la publicación de artículos de opinión.

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Análisis y Gestión de la Inversión Inmobiliaria**. Para ello, deberá haber realizado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

