



SE ACABA DE CONSTITUIR HACE DOS MESES LA PRIMERA AGRUPACIÓN DE “ARQUITECTOS ANALISTAS EN OPTIMIZACIÓN DE ACTIVOS” DE ESPAÑA, EN EL COLEGIO DE ARQUITECTOS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA, DE LA CUAL ES DIRECTOR Y COORDINADOR DE FORMACIÓN EL PONENTE DEL CURSO. DICHA AGRUPACIÓN NECESITA FORMAR ANALISTAS PARA OPTIMIZAR Y GESTIONAR LAS CARTERAS DE ACTIVOS DE SUS POTENCIALES CLIENTES EN LA ZONA DE ALICANTE.

POR DICHO MOTIVO SE PLANTEA LA REALIZACIÓN DEL PRESENTE CURSO DE FORMACIÓN, DADO QUE LA SITUACIÓN ACTUAL NOS HACE TENER QUE SER CADA VEZ MÁS COMPETITIVOS EN DISTINTAS ÁREAS DE CONOCIMIENTO Y UNA DE ELLAS Y MUY IMPORTANTE ES LA FORMACIÓN Y ESPECIALIZACIÓN COMO “ARQUITECTO ANALISTA”.

ANTES EL “ANALISTA” ERA EL PROMOTOR CON LOS NÚMEROS DE LA “SERVILLETA”, PERO AHORA DICHO SISTEMA LE LLEVA A LA RUINA. LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA REPRESENTA UNA ACTIVIDAD COMPLEJA QUE REQUIERE UN ANÁLISIS MUY DETALLADO Y AMPLIOS CONOCIMIENTOS DE TODAS SUS ÁREAS DE CONOCIMIENTO. SE TRABAJA CON FUERTES INVERSIONES, LARGOS PERIODOS DE MADURACIÓN Y CON UNA TASA DE RIESGO MUY ALTA. POR ELLO ES MUY IMPORTANTE TENER UNOS CONOCIMIENTOS DETALLADOS Y PORMENORIZADOS DE TODOS LOS ASPECTOS QUE LA INTEGRAN, DE ESTA MANERA EVITAR DESVIACIONES QUE PUEDEN PONER EN PELIGRO LA VIABILIDAD DEL ACTIVO INMOBILIARIO.

EL PRESENTE CURSO PRETENDE FORMAR A LOS ARQUITECTOS COMO ANALISTAS, YA QUE EN LA ACTUALIDAD SON MUY POCOS LOS PROFESIONALES FORMADOS EN DICHA ÁREA DE CONOCIMIENTO Y EXISTE UNA GRAN DEMANDA DE LOS MISMOS POR BANCOS, CAJAS, INVERSORES, PROMOTORES INMOBILIARIOS, EMPRESAS AUDITORAS, CONSULTORÍAS, ETC. DICHAS ENTIDADES SE ENCUENTRAN CON ACTIVOS VALORADOS EN MÁS DE 300.000 MILLONES DE EUROS Y NECESITAN A ANALISTAS QUE LES GESTIONEN Y OPTIMICEN SUS CARTERAS DE ACTIVOS TANTO A NIVEL NACIONAL COMO INTERNACIONAL.

EL CURSO AYUDA A QUE UN ESTUDIO DE ARQUITECTURA QUE OFREZCA ESTE TIPO DE SERVICIOS SE DIFERENCIE DE LA COMPETENCIA Y QUE TENGA MUCHAS MÁS POSIBILIDADES DE ENCONTRAR TRABAJO EN ESTE ÁREA DE CONOCIMIENTO. UN ASPECTO FUNDAMENTAL DEL CURSO ES QUE ENSEÑAMOS A OPTIMIZAR PROYECTOS ARQUITECTÓNICOS (DISEÑAR OPTIMIZANDO), PRINCIPIO BÁSICO A LA HORA DE HACER UN PROYECTO ARQUITECTÓNICO RENTABLE. UN CLIENTE SATISFECHO SON 5 POTENCIALES NUEVOS CLIENTES.

CURSO “ARQUITECTOS ANALISTAS” PROTOCOLOS PARA LA GESTIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE ACTIVOS INMOBILIARIOS

OBJETIVOS

QUE EL ALUMNO ADQUIERA UNOS CONOCIMIENTOS MUY DETALLADOS DE TODAS LAS FASES Y ASPECTOS QUE PUEDEN AFECTAR AL DESARROLLO DE UN ACTIVO INMOBILIARIO.

EL OBJETIVO ES FORMAR A ARQUITECTOS EXPERTOS ANALISTAS INMOBILIARIOS, QUE SERÁN LA MANO DERECHA DEL PROMOTOR, DEL INVERSOR INMOBILIARIO, ETC, PUDIENDO OCUPAR CARGOS DE ALTA RESPONSABILIDAD EN DE LOS DEPARTAMENTOS INMOBILIARIOS DE LOS BANCOS, EN LAS CONSULTORAS, ETC.

A QUIEN SE DIREJE

EL PRESENTE CURSO ESTÁ DIRIGIDO A LOS COLEGIADOS QUE PRETENDAN TANTO INICIARSE EN EL MUNDO DE LA PROMOCIÓN O DEL ANÁLISIS INMOBILIARIA, COMO AQUELLOS QUE QUIERAN PERFECCIONAR Y PROFUNDIZAR SUS CONOCIMIENTOS EN ESTE SECTOR, O DAR UN NUEVO SERVICIO A SU CLIENTE POTENCIALES: LOS PROMOTORES, INVERSORES, LA BANCA, ETC.

DOCUMENTACIÓN

A LOS ASISTENTES AL CURSO SE LES ENTREGARA LA DOCUMENTACIÓN EN FORMATO PDF, DE UNAS 400 PÁGINAS CON EL CONTENIDO COMPLETO DEL MISMO, QUE LES SERVIRÁ COMO MANUAL.

PROFESOR

RICARDO ANTUÑA GARCÍA, ARQUITECTO - INGENIERO
— POST GRADO EN DIRECCIÓN INTEGRAL DE PROYECTOS
— MÁSTER MDI (MÁSTER EN DIRECCIÓN DE EMPRESA CONSTRUCTORA E INMOBILIARIA)
— MÁSTER EN GESTIÓN INMOBILIARIA Y URBANÍSTICA
— MÁSTER EN VALORACIONES INMOBILIARIAS
— TITULADO SUPERIOR EN URBANISMO POR IGAP
— AGENTE DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA

EN LA ACTUALIDAD TRABAJA COMO:

— DIRECTOR Y COORDINADOR DE FORMACIÓN DE LA AGRUPACIÓN DE "ARQUITECTOS ANALISTAS INMOBILIARIOS DE LA COMUNIDAD VALENCIANA"
— ARQUITECTO GESTOR-ANALISTA METROVACESA (DESDE 2002)
— DELEGADO DE LA SOCIEDAD ESPAÑOLA DE VALORADORES ZONA NORTE (DESDE 1995)
— GERENTE DE LA EMPRESA OPTIMIZA ACTIVOS (DESDE 2008)

HORAS LECTIVAS

30

HORARIO

MARTES	12 JULIO	16:00 – 21:00
MIÉRCOLES	13 JULIO	16:00 – 21:00
JUEVES	14 JULIO	16:00 – 21:00
VIERNES	15 JULIO	09:00 – 14.00 Y 16:00 – 21:00
SÁBADO	16 JULIO	09:00 – 14.00

LUGAR

SALA DE FORMACIÓN DEL CTAА, PZ. GABRIEL MIRÓ, 2 . 03001 ALICANTE

ORGANIZA

COLEGIO TERRITORIAL DE ARQUITECTOS DE ALICANTE_ATA

FORMA DE PAGO

— TRANSFERENCIA O INGRESO EN CAJA DE ARQUITECTOS
CC 3183 0300 14 0000001347
— DOMICILIACIÓN BANCARIA

OBSERVACIONES

— INSCRIPCIONES MÍNIMAS PARA GARANTIZAR EL CURSO: 30 ALUMNOS
— LOS PRECIOS LLEVAN IVA INCLUIDO
— LOS ESTUDIANTES DEBERÁN PRESENTAR FOTOCOPIA DEL CARNÉ DE ESTUDIANTE

CONDICIONES DE INSCRIPCIÓN

— INSCRIPCIÓN Y ACREDITACIÓN
— PLAZO INSCRIPCIÓN: HASTA EL 05/07/2011, 13:30H, O AGOTAR LAS PLAZAS

LAS SOCIEDADES TENDRÁN TANTAS POSIBILIDADES DE INSCRIPCIÓN A LOS CURSOS CON CUOTA BONIFICADA COMO CUOTAS ABONADAS AL COLEGIO CORRESPONDIENTE. SI LAS INSCRIPCIONES SUPERAN EL NÚMERO DE PLAZAS DISPONIBLES, TENDRÁN PREFERENCIA PRIMERO LOS ARQUITECTOS COLEGIADOS EN EL CTAА, SEGUNDO LOS COLEGIADOS EN EL COACV, TERCERO LOS COLEGIADOS DEL RESTO DE ESPAÑA Y, POR ÚLTIMO:

—ARQUITECTOS NO COLEGIADOS
—OTROS
—ESTUDIANTES DE ARQUITECTURA

SIGUIENDO CON ESTOS TRES GRUPOS EL ORDEN DE INSCRIPCIÓN. LA PRIORIDAD DE INSCRIPCIÓN SE ESTABLECERÁ EN FUNCIÓN DE LAS CONDICIONES PERSONALES DEL SOLICITANTE, SIENDO INDEPENDIENTE QUE REPRESENTE O NO A UN ARQUITECTO COLEGIADO.

PARA CONSIDERARSE INSCRITO ES PRECISO:

1. RELLENAR Y ENVIAR EL BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN
2. EFECTUAR EL PAGO DE LA CUOTA CORRESPONDIENTE MEDIANTE LA FORMA DE PAGO ELEGIDA [EN EL CASO DE INGRESO O TRANSFERENCIA SE RUEGA HACER LLEGAR — INMEDIATAMENTE DESP UÉS DEL PAGO— FOTOCOPIA DEL JUSTIFICANTE AL FAX: 965215482 O E-MAIL: ATA@CTAA.NET]
3. RECIBIR CONFIRMACIÓN POR E-MAIL DE QUE LA INSCRIPCIÓN HA SIDO ACEPTADA.

PRECIOS

—ARQUITECTO ADSCRITO AL CTAА: **180 €**
—ARQUITECTO COLEGIADO COACV, CONSEJO Y ESTUDIANTES: **270 €**
—GENERAL: **360 €**

INFORMACIÓN Y CONSULTAS

—CTAA_ATA: TELF 965218400, FAX: 965215482, ATA@CTAA.NET

PROGRAMA

SE PROTOCOLIZARÁN TODAS LAS FASES DE GESTIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE UN ACTIVO INMOBILIARIO PARA ASÍ FACILITAR UN CAMPO DE VISIÓN MUY DETALLADO DE TODOS LOS ELEMENTOS QUE PUEDEN AFECTAR AL DESARROLLO DE UN PROYECTO INMOBILIARIO. DESARROLLAREMOS LA SIGUIENTE EDT.

PROTOCOLOS PARA LA GESTIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE ACTIVOS INMOBILIARIOS

FASE 1ª.- DEFINICIÓN DEL ACTIVO A DESARROLLAR	<ul style="list-style-type: none"> 1.1.- Análisis de usos 1.2.- Análisis de demanda potencial 1.3.- Recursos 1.4.- Diversificación del riesgo 1.5.- Tiempos de desarrollo
FASE 2ª.- ANALISIS DE CUALIDADES DE VALOR ESTUDIO DE MERCADO Y LOCALIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> 2.1.- Estudio sociológico 2.2.- Cualidades de Valor Intrínsecas 2.3.- Cualidades de Valor Extrínsecas 2.4.- Estudio de mercado de muestras semejantes 2.5.- Localización
FASE 3ª.- EDIFICABILIDAD	<ul style="list-style-type: none"> 3.1.- Régimen urbanístico del suelo 3.2.- Planeamiento urbanístico 3.3.- Modificación de los planes 3.4.- Elaboración y aprobación de los instrumentos de ordenación 3.5.- Ejecución de los planes de ordenación 3.6.- Reglas generales para la equidistribución 3.7.- Convenio urbanístico 3.8.- Cálculo de la edificabilidad 3.9.- Fases de desarrollo de un suelo en función a su clasificación urbanística 3.10.- Legislación estatal y autonómica aplicable
FASE 4ª.- ANALISIS DAFO	<ul style="list-style-type: none"> 4.1.- Fortalezas 4.2.- Debilidades 4.3.- Oportunidades 4.4.- Amenazas 4.5.- Conclusiones – Mayor y Mejor uso.
FASE 5ª.- PLANIFICACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> 5.1.- Suelo urbano- Solar 5.2.- Edificio en suelo urbano y afectado por plan especial. 5.3.- Suelo urbano no consolidado. 5.4.- Suelo urbanizable delimitado. 5.5.- Suelo urbanizable no delimitado. 5.6.- Suelo de núcleo rural.
FASE 6ª.- VALORACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> 6.1.- Conceptos fundamentales 6.2.- Componentes del valor de un activo inmobiliario 6.3.- Cálculo de cada uno de los componentes del valor de un activo inmobiliario 6.4.- Método de valoración que se aplican a cada tipo de inmueble. 6.5.- Legislación aplicable
FASE 7ª.- ANALISIS DE VIABILIDAD –	<ul style="list-style-type: none"> 7.1.- Análisis de Gastos 7.2.- Análisis de Ingresos 7.3.- Cálculo de VAN y TIR
FASE 8ª.- OBTENCIÓN DEL PRODUCTO INMOBILIARIO OPTIMO	
FASE 9ª.- OPTIMIZACIÓN DE ACTIVOS INMOBILIARIOS EN BALANCE – "Casos prácticos"	
FASE 10ª.- COMPRA o RESERVA DE SUELO	<ul style="list-style-type: none"> 10.1.- Consulta técnico-administrativas, posibles problemas actuales o futuros. 10.2.- Análisis de datos Registrales y Catastrales 10.3.- Análisis urbanístico y de posibles afecciones o problemas
FASE 11ª.- COMERCIALIZACIÓN	<ul style="list-style-type: none"> 11.1.- Desarrollo del proyecto de comercialización 11.2.- Definición del producto 11.3.- Fases de pre comercialización. Plannig 11.4.- Propuesta de venta y ritmo de ventas 11.5.- Implantación valla solar 11.5.- Implantación de la oficina de venta 11.7.- Diseño de pagina web 11.8.- Formación del equipo comercial 11.9.- Fases de comercialización 11.10.- Fases de entrega 11.11.- Postventa
FASE 12ª.- EJECUCIÓN	<ul style="list-style-type: none"> 12.1.- Contratación de proyecto de planeamiento, gestión, urbanización y control de calidad 12.2.- Contratación constructores y proveedores 12.3.- Tramitación y obtención de licencia 12.4.- Control documental administrativo
FASE 13ª.- SEGUIMIENTO, CONTROL Y CIERRE	<ul style="list-style-type: none"> 13.1.- Seguimiento del cronograma 13.2.- Control de gastos y control Hipotecario 13.3.- Procedimientos de Cierre Administrativo