

PROGRAMA MSI IV PROMOCIÓN

En el MSI no participan Profesores profesionales, sino **Profesionales profesores**. Dirigen sesiones lectivas de alto nivel con su experiencia acreditada: trabajan habitualmente en los asuntos cuyo conocimiento imparten en clase. En consecuencia, será una enseñanza eminentemente práctica y fundamentada en hechos.

Periódicamente se plantean casos que los alumnos, individualmente o distribuidos en grupos, resuelven.

Materiales docentes de calidad elaborados por los profesores y por nuestros equipos pedagógicos.

Fomento del intercambio y la comunicación vertical y horizontal.

Mesas redondas y debates entre alumnos, con profesores o a cargo de personalidades relevantes.

Sistema de Tutorías para facilitar el trabajo de los alumnos, resolver dudas y personalizar la atención.

QUÉ ENSEÑAMOS

1 NUEVA REALIDAD INMOBILIARIA Y FINANCIERA

- A.** Estructura económica internacional y española. Fundamentos legales, constitucionales e internacionales de la actividad inmobiliaria. Evolución de los mercados inmobiliario y financiero
- B.** Entidades financieras públicas. Entidades financieras privadas. Carteras de inmuebles y de créditos. Criterios inmobiliarios de funcionamiento. Estrategias. Fondos de Inversión, FAB, Socimis, grandes Aseguradoras, inversores privados, Banca de negocios.
- C.** Transformaciones en la financiación inmobiliaria. Estrategias financieras. Análisis moderno de riesgos financieros. Garantías. Financiación bancaria. Financiación no bancaria. Bolsa. Valoración de empresas inmobiliarias. Nuevos vehículos financieros. Instrumentos legales. Financiación internacional. La Deuda como "producto inmobiliario". Fiscalidad. Defaults.

2 NUEVA ESTRUCTURA DE NUESTROS MERCADOS

- A.** Actividad inmobiliaria. Subsectores. Actores de los procesos. Inversión.
- B.** Vivienda. Libre. Protegida. Otras.
- C.** Oficinas. Retail. Industrial. Resorts. Hoteles. Residencias (tercera edad, estudiantes y otras)
- D.** Equipamientos privados y públicos. Rehabilitación. Infraestructuras. El suelo. El alquiler. Cooperativismo. Auto-promoción
- E.** Prospección de mercados. Definición de producto. El proceso de la Promoción Inmobiliaria.

3 GESTIÓN Y EXPLOTACIÓN. NUEVOS CONCEPTOS

- A.** Estructuración corporativa. Organización de empresas gestoras, promotoras y patrimoniales. Gerencia de proyectos. Promoción delegada. Consultoría. Servicers.
- B.** Valoraciones, tasaciones. Índices. Análisis de viabilidad. Control de Costes. Seguimiento.
- C.** Legalidad inmobiliaria. Fundamentos. Contratos. Urbanismo. Gestión de Suelo
- D.** Las obras. Construcción. Contratación. Tecnologías.
- E.** Comercialización. Comunicación y marketing. Digitalización inmobiliaria

4 HERRAMIENTAS

- A. Gestión documental. Fuentes de información. Excel y otras herramientas: profundización.
- B. Contabilidad para directivos. Sistemas de prospección de mercados. Instrumentos jurídicos.
- C. Sostenibilidad. Eficiencia Energética. Accesibilidad. Gestión Medioambiental.
- D. Técnicas de negociación. Inteligencia emocional. Equipos. Moralidad, eficacia y legalidad. RSC. Presentaciones eficaces. Gestión de Personas. Análisis social y político.

INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA MSI:

Las solicitudes de información o inscripción se pueden dirigir a la sede del COAM (Área Inmobiliaria y de Empresa), a <http://areainmoempresa.ia@coam.org>, glopez@coam.org o en el teléfono 915951529.

Fecha: 12 de noviembre de 2018 – 25 de junio de 2019.

330 clases presenciales repartidas en 55 jornadas.

Coste de Programa: 16.700 Euros más IVA (20.207 Euros total).

Admisión previo envío de CV y entrevista con los directores.