

# **TEMARIO CURSO DE PROMOCIÓN EN RÉGIMEN DE COMUNIDAD**

## **1. INTRODUCCIÓN.**

- 1.1. Modelos de promoción inmobiliaria: promoción tradicional, comunidad de propietarios y cooperativa. Contexto actual y periodo 1992 a 2017
- 1.2. Fortaleza económica de las comunidades de propietarios.
- 1.3. Comportamiento de cada modelo de promoción en situación de estrés provocada por una recesión económica.

## **2. LA COMUNIDAD DE PROPIETARIOS.**

- 2.1. Tipologías de comunidades.
- 2.2. Coeficientes económicos y coeficientes de propiedad.
- 2.3. La junta rectora y la constitución de la comunidad.

## **3. LA GESTORA.**

- 3.1. Tipos de gestora: gestora-promotora y gestora-mandataria. Responsabilidad asociada a cada tipología.
- 3.2. Constitución, localización, estructura, honorarios y necesidades de capital de la gestora.

## **4. PERIODO DE ADJUDICACIÓN.**

- 4.1. Documentación técnica y económica para la adjudicación.
- 4.2. Proceso.

## **5. ECONOMÍA DE LA COMUNIDAD.**

- 5.1. El estudio económico y las aportaciones de los comuneros.
- 5.2. Fórmula para garantizar la solvencia y liquidez de la comunidad en cualquier entorno económico, incluso de recesión. La gran recesión de 2008.

## **6. CONTRATO DE ADHESIÓN.**

- 6.1. Estructura, características y cláusulas.
- 6.2. "Precio cerrado" o "liquidación final".
- 6.3. Garantía de adjudicación final del 100%.

## **7. D.O.N. Y D.H., Y FINANCIACIÓN.**

- 7.1. Declaración de obra nueva en construcción, constitución en régimen de propiedad horizontal y adjudicaciones.
- 7.2. Financiación del solar y préstamos individuales.
- 7.3. Ventajas de la comunidad de propietarios para la entidad financiera.

## **8. LOS TÉCNICOS Y LA CONSTRUCTORA.**

- 8.1. El equipo técnico, la comunidad y la relación con la empresa constructora.
- 8.2. Ventajas de la comunidad para los técnicos, la constructora y todo tipo de proveedores.
- 8.3. Introducción al sistema de gestión LEAN.

## **9. FISCALIDAD INMOBILIARIA.**

## **10. EL SOLAR Y LA OPCIÓN DE COMPRA.**

- 10.1. Cómo obtener opciones de compra: perfil óptimo del propietario del solar.
- 10.2. Opciones de compra mediante "sociedad de inversores". Secuencia de operaciones.
- 10.3. "Sociedad de inversores" y comunidad de propietarios como modelo de negocio para promotores.

## **11. CUADROS COMPARATIVOS DE LOS DISTINTOS MODELOS DE PROMOCIÓN: COMUNIDAD DE PROPIETARIOS, PROMOCIÓN TRADICIONAL Y COOPERATIVA.**

- 11.1. Rentabilidad y ganancia, en situación de expansión económica y recesión.
- 11.2. Estabilidad y riesgo, en situación de expansión económica y recesión.
- 11.3. Capacidad de operar el mercado, facilidad de gestión, esfuerzo en tiempo y otros.

## **12. CONCEPTOS Y FÓRMULAS PARA AUMENTAR LA RENTABILIDAD DE LAS PROMOCIONES INMOBILIARIAS. DISEÑO Y URBANISMO.**