



Curso presencial: Preconceptualización de una promoción residencial en venta nueva

PROGRAMA:

Ponente: D. José Manuel Sánchez MRICS rv. Socio Fundador de la Consultora Albus Leo TWLP, socio fundador de la Gestora de Inversión Ítaca Invest. Máster en Economía Inmobiliaria, en PNL, Mediador Civil y Mercantil, Ingeniero de Edificación y Arquitecto Técnico, director de Máster de RE, y los módulos de Viabilidad y de Valoraciones y tasaciones en UNED.

En el curso sobre “Preconceptualización de una promoción residencial” abordaremos todas aquellas cuestiones clave que determinan el pricing, ritmos de comercialización, y estrategia de venta, el perfil del público objetivo, y que podemos esquematizar en los siguientes puntos:

- El Análisis de Mercado
 - Trabajo con Data público para determinación del público objetivo
 - Hogares y miembros por hogar
 - Procedencia de la demanda
 - Capacidad económica, esfuerzo de compra
 - Profiling de la demanda
 - Recogida de datos y mystery shopping
 - Fases del trabajo o organización
 - Fechas de comercialización
 - Programas de la competencia
 - Unidades pendientes de venta
 - Herramientas de análisis de mercado
- El Análisis de las promociones
 - Análisis programa de vivienda y anejos de la competencia
 - Análisis de la madurez del mercado y absorción esperada
 - Relación del Ritmo de comercialización y el Pricing
 - Las superficies por tipología de vivienda
 - Pricing de una promoción
 - Recta de regresión y coeficiente de correlación

- Métodos abreviados de valoración para:
 - Terrazas descubiertas
 - Parcela libre
 - Plazas de aparcamiento y trasteros
 - Buhardillas y bajo rasantes en unifamiliares
- Factores inherentes a cada unidad
 - Calidades, dotaciones y servicios
- Trabajo práctico de promoción real

Esperando que esta información sea de su interés, reciba un cordial saludo,

