



CURSO/GUÍA PRÁCTICA PROMOCIÓN DE VIVIENDA DE SEGUNDA RESIDENCIA Y TURÍSTICA.



Índice

¿QUÉ APRENDERÁ?

PARTE PRIMERA.

Vivienda de segunda residencia y turística.

Capítulo 1. Planificación y desarrollos de segunda residencia.

1. ¿Qué es la segunda residencia? Definición y tipologías.
2. Factores que influyen en la demanda de segunda residencia.
3. Adaptación medioambiental de la segunda residencia.

TALLER DE TRABAJO

Más de 3 millones de residencias secundarias.

TALLER DE TRABAJO

La segunda residencia. Localización, calidades e inversión.

1. Introducción.
2. Vivienda de segunda residencia
 - a. Ubicación
 - b. Precio
 - c. Calidades de la vivienda
 - d. Climatización

3. Compra de segunda residencia como inversión.

TALLER DE TRABAJO

La segunda residencia desde la crítica urbanística y medioambiental.

TALLER DE TRABAJO

La segunda residencia y sus propias infraestructuras específicas.

TALLER DE TRABAJO

El turismo de segunda residencia: un “sector” híbrido entre la construcción y el turismo.

TALLER DE TRABAJO.

El mercado inmobiliario de segunda residencia en España.

- La demanda de residentes en España.
- La demanda de vivienda procedente de extranjeros no residentes en España.
- Localización geográfica de las segundas residencias.

TALLER DE TRABAJO

Demanda nacional e internacional de segunda residencia.

Segundas residencias y turismo residencial. El caso de la Comunidad Valenciana.

Capítulo 2. Segunda residencia. Costa y montaña.

1. Preferencias de localización de la vivienda vacacional y tipología.

2. Segunda residencia en costa y montaña.

- a. Costa y el nuevo concepto de resorts. La segunda residencia algún día será primera.
- b. Si hace falta se compra la estación de esquí.

TALLER DE TRABAJO

El urbanismo y el esquí. El Pirineo Catalán.

TALLER DE TRABAJO

Mercado inmobiliario de vivienda de segunda residencia en la costa española. Turismo residencial o inmobiliario y sector de vivienda vacacional.

CHECK-LIST

Claves para maximizar la rentabilidad de una promoción inmobiliaria turística

La inversión inmobiliaria en el sector turístico: la situación actual del sector y previsiones futuras de crecimiento

PARTE SEGUNDA.

La segunda residencia y su planificación medioambiental y urbanística.

Capítulo 3. Segunda residencia e impacto medioambiental.

1. La segunda residencia y el expolio de la costa.
2. La Ley 21/2013, de 9 de diciembre, de Evaluación Ambiental.
3. Ámbito de aplicación de la evaluación de impacto ambiental.
4. Consecuencias de la falta de evaluación ambiental.
5. Competencia estatal y autonómica.
6. La coexistencia entre la evaluación ambiental estratégica y la evaluación de impacto ambiental.
7. Capacidad técnica y responsabilidad del autor de los estudios y documentos ambientales.

TALLER DE TRABAJO

Procedimientos de evaluación ambiental.

1. Procedimientos de evaluación ambiental.

Evaluación ambiental estratégica (EAE) > PLANES Y PROGRAMAS
Evaluación de impacto ambiental (EIA) > PROYECTOS.

2. Procedimiento ordinario y simplificado.

- Procedimiento de EAE ordinaria > declaración ambiental estratégica (DAE)
 - Procedimiento de EAE simplificada > informe ambiental estratégico (IAE)
 - Procedimiento de EIA ordinaria > impacto ambiental (DIA);
 - Procedimiento de EIA simplificada > informe de impacto ambiental (IIA).
- a. El procedimiento simplificado.
 - b. El procedimiento ordinario
 - c. Procedimiento de EAE
 - d. Procedimiento de EIA

TALLER DE TRABAJO

Evaluación ambiental estratégica.

1. Evaluación ambiental estratégica ordinaria.

2. Evaluación ambiental estratégica simplificada.

3. Procedimiento de la evaluación ambiental estratégica ordinaria para la formulación de la declaración ambiental estratégica.

- a. Solicitud de inicio de la evaluación ambiental estratégica ordinaria.
- b. Consultas a las Administraciones públicas afectadas y a las personas interesadas, y elaboración del documento de alcance del estudio ambiental estratégico.
- d. El promotor elaborará el estudio ambiental estratégico.
- e. El promotor elaborará la versión inicial del plan o programa teniendo en cuenta el estudio ambiental estratégico
- f. Consulta a las Administraciones públicas afectadas y a las personas interesadas.
- g. Propuesta final de plan o programa.
- f. Análisis técnico del expediente.
- h. Declaración ambiental estratégica.
- i. Publicidad de la adopción o aprobación del plan o programa.
- j. Vigencia de la declaración ambiental estratégica.
- k. Posibles modificaciones a futuro de la declaración ambiental estratégica.

4. Procedimiento de evaluación ambiental estratégica simplificada para la emisión del informe ambiental estratégico.

- a. Solicitud de inicio de la evaluación ambiental estratégica simplificada.
- b. Comprobaciones por la administración.
- c. Consultas a las Administraciones públicas afectadas y a las personas interesadas.
- d. Resolución de informe ambiental estratégico.
- e. Publicidad de la adopción o aprobación del plan o programa.

TALLER DE TRABAJO

Procedimiento de evaluación de impacto ambiental ordinaria para la formulación de la declaración de impacto ambiental.

- 1. Trámites y plazos de la evaluación de impacto ambiental ordinaria.**
- 2. Consultas a las Administraciones públicas afectadas y a las personas interesadas y elaboración del documento de alcance del estudio de impacto ambiental.**
- 3. El promotor elaborará el estudio de impacto ambiental.**
- 4. Consulta a las Administraciones públicas afectadas y a las personas interesadas.**
- 5. Documentación que constituirá el contenido mínimo del expediente de evaluación de impacto ambiental.**
- 6. Análisis técnico del expediente de impacto ambiental.**
- 7. Declaración de impacto ambiental.**
- 8. Modificación de las condiciones de la declaración de impacto ambiental.**

TALLER DE TRABAJO

Evaluación de impacto ambiental simplificada.

- 1. Solicitud de inicio por el promotor de la evaluación de impacto ambiental simplificada.**
- 2. Consultas a las Administraciones públicas afectadas y a las personas interesadas.**

3. Informe de impacto ambiental.

4. Publicidad de la autorización del proyecto.

TALLER DE TRABAJO

Estudio de impacto ambiental.

Contenido del Estudio de impacto ambiental y criterios técnicos.

1. Contenido del Estudio de impacto ambiental y criterios técnicos.

2. Descripción del proyecto.

3. Inventario ambiental.

4. Identificación, cuantificación y valoración de impactos.

5. Cuantificación y evaluación de las repercusiones del proyecto en la Red Natura 2000.

6. Propuesta de medidas preventivas, correctoras y compensatorias.

7. Programa de vigilancia y seguimiento ambiental.

8. Conceptos técnicos.

9. Especificaciones relativas a las obras, instalaciones o actividades.

Capítulo 4. La segunda residencia y su planificación urbanística.

1. Los instrumentos de planificación.

2. El Proyecto de urbanización.

- a. Estudio de detalle del Proyecto de Urbanización-
- b. Procedimiento de aprobación

3. Estudio de detalle.

TALLER DE TRABAJO

Las ventajas de edificar y urbanizar al mismo tiempo.

TALLER DE TRABAJO

La construcción de la urbanización. El proyecto de urbanización.

TALLER DE TRABAJO

Las obra de urbanización y los problemas de su recepción.

TALLER DE TRABAJO.

Condiciones del plan parcial al proyecto de urbanización.

1. Secciones de calle.

2. Los espacios de las calles.

3. Coexistencia peatones y tráfico.

4. Pavimentación, accesibilidad y supresión de barreras

5. Espacios naturales.

6. Infraestructuras

CHECK-LIST

Especificar el proceso de Project Management. Pasos a seguir: gestión de la integración de Proyectos, dirección de la ejecución del proyecto y cierre del Proyecto.

¿Cómo se gestiona el tiempo del proyecto?

Pasos a seguir: definición de actividades, plazos de actividades, estimación de recursos de las actividades y control de la agenda.

¿Cómo se gestionan los gastos del proyecto y el plan de compras del proyecto? Pasos a seguir: Estimación, presupuesto y control de gastos.

¿Cómo se gestiona la calidad del proyecto? Pasos a seguir: planificar previamente la calidad requerida, garantías y control de la calidad.

¿Cómo se gestionan los riesgos de un proyecto? Pasos a seguir: identificación de riesgos, análisis cualitativo de riesgos, análisis cuantitativo de riesgos, planeamiento de reacción a los riesgos y control de riesgos.

PARTE TERCERA.

Promoción de segunda residencia o vivienda vacacional.

Capítulo 5. Fases de una promoción inmobiliaria de segunda residencia.

1. Diferentes fases.

- a. Fase de Estudio Preliminar
- b. Fase de Producción
- c. Fase de Comercialización

2. Análisis de posibles riesgos a detectar en el control de la gestión en las diferentes fases de una promoción inmobiliaria.

Capítulo 6. Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto?

1. Análisis del mercado: oferta y demanda.

2. ¿Qué es un estudio de mercado?

3. ¿Es vendible el producto que se puede promover?

4. ¿Por cuánto se puede vender?

TALLER DE TRABAJO

Modelo y esquemas de un estudio de mercado para una promoción inmobiliaria.

Situación de la promoción.

Tablas de promociones y promotores de la zona.

Ofertas inicial y actual para promociones.

Ofertas inicial y actual en base a tipologías.

Comparativa con promociones de la zona (ofertas iniciales y de ventas por tipologías).

Cuadros y gráficos de superficies.

Precios homogeneizados.

Precios unitarios.

Distribución de las ventas.

Calidades.

Fichas de promoción.

Modelo de encuesta.

CHECK-LIST

1. ¿Qué es un estudio de mercado en segunda residencia?
2. ¿Cómo “vestir la promoción inmobiliaria de segunda residencia” para que se venda?

Capítulo 7. La determinación de precio de venta. ¿Por cuánto se puede vender?

1. Todo depende de la oferta y el ritmo de ventas a conseguir.
2. **Métodos de fijación de precio de venta.**
 - a. En base a los costes
 - b. En base al mercado y la competencia
 - c. En base a los compradores / demanda

TALLER DE TRABAJO

¿Cómo establecer el precio correcto?

1. Precios en función del coste
2. Precios en función de un conocimiento superficial de la oferta
3. Precio adecuado y marketing de soporte.

CHECK-LIST

- ¿Qué fórmulas utilizar para fijar el precio correcto de venta de una promoción inmobiliaria de segunda residencia?
- ¿Qué es el precio estratégico en vivienda de segunda residencia?

Capítulo 8. El cliente internacional.

1. Si está en costa es su cliente nº 1.
2. ¿Qué le gusta al cliente extranjero?: pequeño pero cómodo.
3. Vender en un idioma que se desconoce resta puntos (¿compraría Ud a quien no entiende?)
4. ¿Cómo anunciar los pisos a los extranjeros?
5. Al alemán, “ponle “grohe” y has vendido la mitad del piso”.

CHECK-LIST

Principales estrategias de comercialización y marketing inmobiliario para llegar al cliente nacional y extranjero.

Análisis de las mejores herramientas de marketing para la promoción y ventas de los diferentes productos inmobiliarios turísticos.

Métodos que pueden utilizarse para fijar el precio de venta.

¿Cómo analizar los datos de mercado?: estudiar la oferta y demanda.

Actuales técnicas de investigación de mercado como base de la promoción y del proyecto con el fin de enfocar cada promoción al tipo de cliente.

¿Cómo establecer el mejor plan de Marketing y comunicación para captar y fidelizar clientes?

¿Qué debemos conocer sobre el usuario final y sus necesidades?

Canales de distribución

Servicio postventa

Formulas para llegar al público objetivo: comprador nacional y extranjero.

¿Cuáles son sus motivaciones al comprar y que demandan diferencias?

Capítulo 9. Publicidad en la compraventa de segundas residencias. Reglas a respetar por el promotor.

1. Precauciones con la publicidad.
2. Medidas de protección que la normativa de consumidores y usuarios prevé para el comprador de vivienda.
3. Sanción por la infracción

TALLER DE TRABAJO

Cuidado con el folleto de publicidad. Lo que dicen los jueces.

CHECK-LIST

¿Cómo se debe desarrollar el análisis de viabilidad de un proyecto inmobiliario turístico?

Análisis de la viabilidad económica: Modelos de análisis de viabilidad de un proyecto de inversión

Estructura de los costes y gastos dependiendo del proyecto

Coste de construcción, promoción de explotación, Honorarios Facultativos, de Gestión y Comercialización

Optimización de cuentas de resultados

Plazos de amortización

Rentabilidad exigida de la operación

Viabilidad de los proyectos inmobiliarios de segunda residencia.

Cálculo y control de costes, herramientas de gestión y análisis de viabilidad necesarios para asegurar la rentabilidad de segunda residencia.

PARTE CUARTA

La vivienda turística.

Capítulo 11. Planes de excelencia y dinamización turística: todos a crear el “destino turístico”.

1. Actuaciones en destino
2. Principios Básicos
 - a. Tratamiento integral
 - b. Impulso local
 - c. Colaboración administrativa
 - d. Totalidad del destino
3. Planes de excelencia turística: el turismo maduro (playas, cascos históricos, etc.).
 - a. Recuperación y regeneración de Destinos Maduros (litoral e históricos)
 - b. Concepto
 - c. Objetivos
 - d. Clases.

TALLER DE TRABAJO.

Ayudas a la modernización de destinos turísticos maduros.

TALLER DE TRABAJO.

¿Cómo promocionar y fomentar el turismo? Los planes de excelencia.

Capítulo 12. Planes de dinamización turística: turismo inmaduro.

1. Concepto
2. ¿Cómo mantener la rentabilidad?
3. ¿Qué efectos se buscan?
4. Clases.

PARTE SEXTA.

Arquitectura y urbanismo en la segunda residencia..

Capítulo 13. Planeamiento urbano y productos turísticos.

Capítulo 14. Arquitectura y turismo.

¿QUÉ APRENDERÁ?



- **Planificación desarrollos de segunda residencia.**
- **Factores que influyen en la demanda de segunda residencia.**
- **Claves para maximizar la rentabilidad de una promoción inmobiliaria turística.**
- **La segunda residencia y su planificación medioambiental y urbanística. La Ley 21/2013, de 9 de diciembre, de Evaluación Ambiental.**
- **Fases de una promoción inmobiliaria de segunda residencia.**
- **Viabilidad comercial: ¿es vendible el producto? Análisis del mercado: oferta y demanda.**
- **Principales estrategias de comercialización y marketing inmobiliario para llegar al cliente nacional y extranjero.**
- **Planes de excelencia y dinamización turística: todos a crear el “destino turístico”.**

PARTE PRIMERA.

Vivienda de segunda residencia y turística.

Capítulo 1. Planificación y desarrollos de segunda residencia.



1. ¿Qué es la segunda residencia? Definición y tipologías.