

De arquitecto o constructor a desarrollador inmobiliario

PROGRAMA

TEÓRICO -HERRAMIENTAS DE GESTIÓN

De arquitecto o constructor a desarrollador inmobiliario


100% ONLINE | TUTOREADO | 33 LECCIONES

PROGRAMA

INTRODUCCIÓN

La base para lograr una estrategia exitosa como desarrollador inmobiliario se focaliza en la interdisciplinariedad. Este tipo de visión conjuga los aspectos económicos-financieros, organizacionales, las herramientas de gestión y organización, las condiciones del mercado, y todos los puntos claves para generar negocios exitosos y eficaces.

Este curso esta dirigido a todos aquellos profesionales que buscan ampliar y mejorar sus negocios inmobiliarios. El programa de la Escuela de Negocios se realiza a través del aporte de experiencias prácticas, del fortalecimiento de habilidades y herramientas y del desarrollo de técnicas que permitan ejecutar proyectos inmobiliarios con un alto nivel de planificación, financiación y estructuración.



OBJETIVOS DEL CURSO

Al finalizar el curso, usted podrá:

- Desarrollar las habilidades y competencias que los profesionales necesitan para llevar adelante un proyecto de negocios.
- Aprender a organizar y gestionar las distintas variables y actores que concurren en todo proyecto inmobiliario.
- Identificar todos los aspectos claves en la planificación de un proyecto. El estudio de mercado, el diseño del producto y la evaluación económico-financiera.
- Comprender las estrategias de comunicación y marketing del producto inmobiliario.
- Conocer los aspectos más relevantes del gerenciamiento inmobiliario. La planificación y organización, la elaboración del presupuesto y la gestión durante la obra.

DESTINATARIOS

Programa de entrenamiento para **arquitectos y/o constructores** que buscan desarrollar las habilidades y adquirir los conocimientos y herramientas necesarios para llevar adelante desarrollos inmobiliarios de forma eficaz y exitosa.

Dirigido a ti si:

- ★ Te encuentras iniciando tu propia empresa inmobiliaria con iniciativa de formar tu equipo de trabajo y mejorar tus campos de acción.
- ★ Quieres adquirir nuevas herramientas y habilidades para mejorar la gestión de tu empresa desarrolladora inmobiliaria.
- ★ Posees un espíritu emprendedor y una visión de negocios como profesional independiente y te encuentras en la búsqueda de nuevas oportunidades de ampliación y gestión.

MODALIDAD DEL CURSO

Durante el recorrido de este curso usted contará con:

- Más de 20 video clases interactivas a cargo de los especialistas, disponibles en el curso online que es acompañado y asistido por la tutora y especialistas en procesos de aprendizaje
- Materiales de lectura con toda la información del curso y lecturas especiales de la Editorial Bienes Raíces ediciones.
- Presentaciones, contenidos interactivos y herramientas prácticas de gestión.
- Entrevistas exclusivas con líderes del sector de desarrollos inmobiliarios.
- Encuentros en línea con los especialistas del curso, en el cual se presentarán contenidos relevantes, se podrán resolver dudas y realizar todas las preguntas sobre el contexto de estudio e intercambiar conocimientos de manera grupal.



MODALIDAD TUTOREADO

Cuentas con el acompañamiento de un tutor durante la cursada. Tienes un cronograma de temas y puedes interactuar con el especialista y compañeros durante los encuentros en línea. Una vez aprobado el curso podrás obtener tu certificado institucional.

El curso se encontrará disponible aproximadamente durante un periodo máximo de cuatro meses para poder recorrerlo.

STAFF ACADÉMICO



DAMIÁN TABAKMAN

El rol del desarrollista
Cómo organizar un desarrollo inmobiliario



SANDRO ORTÍZ

El proyecto de negocios y su gerenciamiento



SEBASTIÁN PILIPONSKY

La empresa del desarrollador



AXEL ESTRADA

Abogado

ESPECIALISTAS INVITADOS



DANIEL MINTZER

Reglas básicas para iniciar un desarrollo inmobiliario



FERNANDO LEVY HARA

Los ciclos del mercado y su impacto en el negocio



CARLOS ROSSO

Variables críticas de un proyecto inmobiliario



MARIO GÓMEZ

El rol del desarrollista



GUSTAVO ORTOLÁ

El rol del desarrollista



ANDY ANDERSON

Comunicación publicitaria



GERVASIO RUIZ DE GOPEGUI

El producto inmobiliario

SOPORTE DURANTE EL APRENDIZAJE

Durante todo el curso usted contará con el acompañamiento de una tutora. Ella se encarga de ayudarlo en caso de inconvenientes técnicos o consultas sobre la navegación del curso y del campus online.



Lic. Lara Inés Urquijo

✉ lara.urquijo@enrealestate.org

☎ +54 11 7360 7222

CERTIFICACIÓN Y COMPROBACIÓN DE CONOCIMIENTOS

Estos son los requisitos para acceder al certificado de aprobación del curso: Completar el perfil profesional. Responder la encuesta de satisfacción de cada módulo. Navegar al menos el 80% del curso. Aprobar la evaluación final del curso.

ORGANIZACIÓN DEL CURSO

El curso De arquitecto o constructor a desarrollador inmobiliario está organizado en cinco módulos:

MÓDULO 1 | El rol del desarrollista

Herramientas a incorporar, habilidades y fortalezas imprescindibles. Desarrollista por imposición y por elección. El developer profesional. Su retribución y sus responsabilidades. El promotor (ex arquitecto) y su cliente. Incompatibilidades estructurales. Entendiendo el rol del desarrollista a fondo: su mirada empresarial, su rol ejecutivo, los riesgos que asume, el manejo de la incertidumbre en la configuración de un producto exitoso. El desarrollista como líder del negocio, desde la concepción de la idea, hasta su materialización y financiación. Medición de su éxito, alineamiento de intereses de los actores involucrados. El equipo desarrollista: liderando arquitectos, constructores, proveedores y financistas.

MÓDULO 2 | Proyectos de Negocios

Evaluación de los proyectos de inversión. Estudio de Factibilidad y sus fases conceptuales. Estudio de Mercado: Área de influencia del proyecto. Análisis de la ubicación (accesibilidad, infraestructura, aspectos ambientales y normativos). Aspectos macroeconómicos, demográficos, socioeconómicos y de las tendencias generales de crecimiento del área -Generación y tipos de demanda. Relevamiento de la demanda potencial -Relevamiento de la oferta competitiva. Técnicas de análisis en términos de precios, atributos, posicionamiento, dimensión, etc. Diseño conceptual del Producto Inmobiliario: Diferencia entre Proyecto arquitectónico y Proyecto inmobiliario. Evaluación económica financiera del emprendimiento: Caso de negocios, supuestos base. Evaluación económica-financiera -Modelo estático-Indicadores económicos (costo de corte, rentabilidad punta a punta, margen). -Modelo dinámico. Armado del flujo de fondos - Indicadores principales (TIR, VAN, máxima exposición, período de recupero, etc.). Construcción de escenarios probables. Análisis de sensibilidad y medición del riesgo.

MÓDULO 3 | Organización de los proyectos de Negocios

Estructuración del negocio, fondeo e inversores: Diseño de los diferentes esquemas posibles de estructuración financiera del desarrollo, de fondeo del proyecto y de la organización del emprendimiento. Casos particulares a estudiar con mayor detalle: aporte del lote a un proyecto, endeudamiento bancario, preventa al costo.

Marketing y comercialización: Entendiendo al proyecto como un Producto Inmobiliario. Cuáles son las principales variables del proceso. Control de gestión, el rol de gerente de comercialización. Políticas y mejores prácticas para la comunicación publicitaria, administración de las ventas y sistemas de información.

MÓDULO 4 | Gerenciamiento del Desarrollador de Negocios

Presupuesto: Cómo confeccionar un presupuesto. Costos, ingresos y egresos. Modelos de costeo ABC. Gerenciamiento: **La planificación del proyecto en sus etapas de concepción, factibilidad, diseño**, construcción, post- construcción y operación. Gestión de obras: Sistemas de contratación y seguimiento operativo. Herramientas efectivas de Control de Gestión. Tablero de Control, programación y reprogramación de los tiempos, de los costos y de los ingresos. Gestión de Información.

MÓDULO 5 | La empresa del Desarrollador de Negocios Inmobiliarios

La empresa desarrolladora. Cómo se organiza, cómo se conduce y se gerencia. Organigrama y alineamiento de intereses. Tareas críticas: detección de oportunidades, fondeo de los negocios, conceptualización del producto y gerenciamiento integral. Project Management: diseño de la organización del developer para liderar emprendimientos. Qué tareas deben hacerse in-house y cuáles se pueden tercerizar. Roles críticos indelegables.