

PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN

CLAVES DEL DESARROLLO INMOBILIARIO CON FINANCIAMIENTO BANCARIO

Las nuevas herramientas disponibles. Factores de éxito.

3 MESES | 60 HS.A DISTANCIA: CAMPUSWEB ENREALESTATE

El aspecto más importante del desarrollador de negocios apalancado en la competencia de financiamiento es el tiempo, el timing lo es todo.

(Arq. Damian Tabakman)

TAG CLOUD

- Fuentes de financiamiento bajo este modelo: Inversores / Preventa (venta en pozo) / Canje de terrenos por metros / Bancos / Proveedores y profesionales / Equity (Capital Propio)
- Modelización económico financiera
- Cambios impositivos y legales
- ¿Cómo es la nueva empresa desarrolladora?

CONTIENE

- Videos exclusivos,
- Ejemplos prácticos
- **Herramienta de visibilización para el pasa/no pasa**
- Videoconferencias con los especialistas

STAFF

Arq. Damián Tabakman.
CPN Mariela Schenone.
Dr. Agustín Pérez Cambiasso

Módulo 1

Entendimiento de cada fuente de financiamiento bajo este nuevo formato: Inversores / Preventa (venta en pozo) / Canje de terrenos por metros / Bancos / Proveedores y profesionales / Capital Propio. Cómo estructurar la relación entre el desarrollador y sus financieristas. Compatibilidades e incompatibilidades entre las distintas fuentes de fondeo.

Módulo 2

Flujograma de la gestión, ¿por dónde empezar?: Qué hacer primero: ¿terreno? ¿Inversores? ¿Bancos? ¿Proveedores? Cómo captar inversores en este modelo de negocio. Criterios de la preventa: pricing y forma de pago. Rol de la hipoteca al comprador final para venta en pozo; Hipotecas para comprar unidades en pozo. Cierre del negocio, como y cuando concluir la relación con: Bancos / Aportante del terreno / Compradores en preventa / Levantamiento de garantías y liberación de la utilidad del desarrollador.

Módulo 3

Desarrollo del modelo económico financiero de proyectos inmobiliarios incorporando las diversas fuentes de financiamiento. Proceso de Inversión Inmobiliaria. Modelos de Financiamiento en Real Estate. Análisis económico - financiero: Evaluación del Negocio / Valuación del Terreno / Valuación del Negocio / Análisis del Negocio con distintos esquemas de financiamiento / Elaboración del mix óptimo.

Módulo 4

Aspectos impositivos. Impacto de los Impuestos en el negocio inmobiliario. Revalúo de Bienes 2018. Reforma Tributaria y Pacto Fiscal: El nuevo esquema fiscal para desarrollos inmobiliarios / Etapas impositivas del Proyecto / Tratamiento del IVA y Ganancias / Impuestos Patrimoniales / Otros impuestos.

Módulo 5

Aspectos legales en este modelo de negocio: Ventajas y desventajas del modelo frente a otras variantes de financiamiento / Los procesos y requisitos legales a tener en cuenta. Los contratos y sus principales cláusulas / Menú de garantías. Estructuración de las mismas / Cumplimiento de las obligaciones y liberación de las garantías. Consecuencias del incumplimiento. Seguros de Caución para venta en pozo.

Módulo 6

Estructura, organización y organigrama de la empresa desarrolladora. Conclusiones y tareas del desarrollador bajo esta modalidad: ¿Cuáles son las indelegables? / ¿Cuáles puede o debe delegar en terceros? Retribución del desarrollador en este modelo de negocio: cómo y cuándo.