

3 MESES | 36 LECCIONES | EN CAMPUS ONLINE - TUTOREADO

La innovación en la organización de proyectos posee dos componentes principales: por un lado, la visión en el futuro, y por otro lado la gestión, que permite estructurar y llevar a cabo las ideas. Lograr conjugar ambos es esencial para lograr el éxito en los proyectos inmobiliarios. Para lograr esto en el mercado norteamericano, es primordial contar con toda la información, los requerimientos técnicos, las herramientas de gestión y las modalidades de estructuración de los proyectos para responder de forma eficiente en todas las etapas.

A lo largo del curso se buscará enumerar y explicar todos los pasos indispensables para lograr negocios exitosos en Estados Unidos con el acompañamiento de especialistas latinoamericanos que cuentan con una vasta experiencia de éxito en esta área. Se abordará la globalización de los desarrollos inmobiliarios como una filosofía de la ambición y la acción por progresar buscando nuevas oportunidades en Real Estate.

DIRECTOR DEL CURSO



Arq. Fernando
Levy Hara

Especialistas del curso

Miami & Sur de la Florida
Arq. Fernando Levi Hara
 California **Johnny Darosa**
 Texas **Chao Chiung Lee**
 Detroit **Mariano Capellino**
 Aventura, Florida **Donald Soffer**

OBJETIVOS

- Analizar y comprender los principales requerimientos para planificar un nuevo desarrollo inmobiliario en Estados Unidos.
- Identificar la capacidad de organización necesaria para responder en forma eficiente.
- Conocer los roles y competencias imprescindibles para liderar las etapas de desarrollo.
- Comprender estratégicamente las oportunidades que brinda el sistema para maximizar el resultado y los beneficios.

DIRIGIDO A

Emprendedores, profesionales, empresarios e inversores orientados al desarrollo de negocios en Real Estate, que buscan nuevas oportunidades en mercados internacionales para la organización de un primer proyecto.

HERRAMIENTAS

Check list de criterios para búsqueda de propiedades | Modelo de Estudio de Mercado | Modelos de contratos: compra venta comercial, compra venta residencial, alquiler residencial, alquiler comercial | MLS (listado múltiple de servicios de Miami) | Modelos de LLC Operating Agreement (acuerdo de tareas y actividades de una compañía de responsabilidad limitada) | Modelos de Closing Statement (documento legal de cierre de venta) | Check list de tareas durante el Due Dilligence (averiguación de certificados y antecedentes) | Planilla de cálculo NOI (resultado operativo neto) | Notice of lien (aviso de gravamen) | Commencement letter (codificación del inicio oficial del acuerdo) | Formulario de análisis de LOANS (créditos).

EJES TEMÁTICOS

Módulo 1: Introducción a la organización de proyectos en EEUU

Los primeros pasos para iniciar un proyecto en el exterior: aspectos previos al viaje, ventajas y riesgos de invertir en el extranjero, el proceso de Due dilligence, la decisiones iniciales de negocio, las tareas indelegables y la tercerización, los aspectos más importantes de poseer socios o comenzar solo y los aspectos inmigratorios principales según los objetivos personales y de negocios.

Módulo 2: Elección, negociación y compra del terreno

El proceso de elección, negociación y compra del terreno alineado al tipo de proyecto que se lleve a cabo. Tipos de contratos y el proceso de closing. Todo lo imprescindible antes de la compra: estudios preliminares (Enviromental, engineering, survey, land percolation) y el Check list para búsqueda de propiedades. Los principales niveles gubernamentales, sus requerimientos y los códigos de Planeamiento y edificación según cada condado. El rol del Land Attorney

en la tramitación y aprobación de los permisos.

Módulo 3: Análisis del producto

Los tipos de productos y sus características diferenciales ¿Construcción nueva o compra de propiedades existentes? ¿Qué ventajas y desventajas tiene cada una? ¿Proyectos residenciales o comerciales? ¿Apartment buildings para la renta o condominios para la venta? La importancia de los Estudios de mercado para tomar decisiones acertadas sobre el producto.

Módulo 4: Análisis de costos y estructura durante la construcción

Los tipos de estructuras de costos en el proceso de construcción: Land costs, Hard costs, Soft Costs. ¿Cómo se presupuesta un proyecto? Descripción del sistema de contratación a través de un General Contractor: Hard cost, Overhead and General Conditions. Descripción del sistema de General Maximum Price. Las cláusulas del contrato de construcción. Change orders and contingencies. ¿Cuál es la estructura organizativa durante la construcción? El rol

del Project Manager, Owner Representative, Construction Manager, Superintendent.

Módulo 5: Financiación del proyecto

Tipos de préstamos para la compra de la tierra, la construcción, y préstamo permanente para propiedades de renta: requerimientos bancarios. ¿Cómo se gestiona un préstamo en USA? Diferencias entre Mortgage Brokers y Mortgage Bankers.

Módulo 6: Estructura legal y contable del negocio

Ventajas y desventajas de las LLC vs las Corporations. Managers vs Managing Members. ¿Cuál estructura protege mejor al inversor extranjero? ¿Cómo se organiza el área contable de un proyecto? Los roles del Bookkeepers y el accountant. ¿Cómo se realizan las declaraciones de impuestos? Impuestos: Regular Income tax. Capital Gain tax, Property Tax, Estate Tax. Extranjeros y cargas impositivas: Withholding tax y FIRPTA. Créditos fiscales, amortización y depreciación.