

Cómo maximizar la rentabilidad en los proyectos de desarrollo inmobiliario

LA ÚLTIMA FRONTERA HACIA LOS RETORNOS FINANCIEROS EXTRAORDINARIOS EN REAL ESTATE

PROGRAMA

LA ÚLTIMA FRONTERA HACIA LOS RETORNOS FINANCIEROS EXTRAORDINARIOS EN REAL ESTATE

Cómo maximizar la rentabilidad en los proyectos de desarrollo inmobiliario


3 MESES | 100% ONLINE | TUTOREADO | CLASES EN VIVO

PROGRAMA

INTRODUCCIÓN

En la experiencia por la industria del Real Estate, se puede observar cómo excelentes profesionales se han perdido muy interesantes negocios por no haber reconocido los cambios del mercado a tiempo o por no haberse preparado para capitalizarlos.

Este programa de capacitación brinda las mejores estrategias para maximizar la rentabilidad en los proyectos de desarrollo inmobiliario. Los participantes accederán al análisis de la rentabilidad de cada integrante de la cadena de valor de un proyecto, el análisis financiero con foco en maximizar el retorno, diferentes fuentes de fondeo, los riesgos y los mejores modelos para reducir su impacto, el rol del desarrollador y su alineamiento dentro del proyecto, entre otros temas que estarán a cargo de especialistas líderes en la región.



OBJETIVOS DEL CURSO

- Cómo detectar grandes oportunidades de inversión en Real Estate.
- Cómo elaborar planes de negocios y estudios de mercado con tasas internas de retorno muy atractivas.
- Cómo diseñar la estructuración legal de los proyectos inmobiliarios en función de sus particularidades.
- Cómo diseñar la estructuración impositiva de los proyectos inmobiliarios para optimizar la utilidad.
- Cómo fondear emprendimientos que optimicen el rendimiento del capital propio. El arte de buscar y captar inversores y financiamiento atractivo.
- Cómo organizar la estrategia de comercialización y marketing que maximice precio y demanda.

DESTINATARIOS

Emprendedores, profesionales, empresarios e inversores orientados al desarrollo de negocios en Real Estate, que buscan nuevas oportunidades para maximizar la rentabilidad en sus negocios inmobiliarios.

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.
- ★ Queres 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.



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

Arquitecto | Director del curso



MARIO GÓMEZ

Licenciado



CARLOS SAVRANSKY

Arquitecto



ROBERTO CHAIN SAIEH

Abogado

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 La última frontera hacia los retornos financieros extraordinarios en Real Estate está organizado en seis módulos:

MÓDULO 1 | Organización de la desarrolladora inmobiliaria orientada a la rentabilidad

Rentabilidad. ¿Qué es? ¿Cómo medirla? ¿Cómo es la estructura de una desarrolladora inmobiliaria? La rentabilidad según cada actor interviniente en la cadena de valor. La retribución del desarrollador. Tablero de control sobre la rentabilidad particular del emprendimiento y global de la empresa.

MÓDULO 2 | Detección y evaluación de proyectos atractivos para el inversor.

Valuación de activos. Fundamentos financieros de evaluación de proyectos. Diferentes tipos de inversores. Perspectiva del inversor en proyectos o activos inmobiliarios: Costo de oportunidad del capital, valor presente de los flujos de fondos, tasa de descuento, teoría de negociación – valor actual neto. Inversores con distinto costo de oportunidad. Inversores con distintas visiones sobre el Mercado: La Tasa Interna de Retorno (TIR). Rentabilidad y riesgo. La Teoría Moderna de Portafolios de Inversión: Volatilidad, Diversificación, Mapa estratégico Riesgo/Rentabilidad. Modelo conceptual de evaluación de proyectos y activos inmobiliarios.

MÓDULO 3 | Organización del fondeo para maximizar el retorno sobre el capital propio. Captación de inversores, equity, bancos.

Análisis de las distintas formas de fondeo: inversores iniciales, preventa, equity, bancos, canje de metros por el terreno, canje de metros por servicios profesionales y/o de construcción. Captación de inversores. Tipos de rentabilidad según inversor. Introducción a los fondos que operan en el mercado de capitales. Modelos de Valuación de Proyectos de Real Estate. Perfil del Flujo de Fondos de un Proyecto Inmobiliario. Análisis Económico Financiero de un proyecto inmobiliario.

MÓDULO 4 | Estructuración legal del proyecto inmobiliario.

Las Etapas del Negocio Inmobiliario y sus alcances. Etapa de la Inversión: las fases típicas del proceso de adquisición. Los principales instrumentos en el proceso de adquisición. Los alcances clásicos en cada una de las etapas etapas. Alternativas de Financiamiento: Financiamiento privado vs. Financiamiento público. Ingreso y Egreso del Negocio Inmobiliario: diferentes escenarios. Estructuras Societarias vs. Fideicomisos. Fideicomiso de Desarrollo vs. Permuta. Tramitaciones.

MÓDULO 5 | Estructuración impositiva del proyecto inmobiliario.

Análisis de prefactibilidad del Negocio con distintos esquemas de financiamiento. Elaboración del mix óptimo para evaluación de resultados e impacto tributario. Impacto de los Impuestos en el negocio inmobiliario. Etapas tributarias del Proyecto.

MÓDULO 6 | Estrategia de comercialización, marketing y ventas orientadas a maximizar precio y acelerar el ritmo de ventas.

¿Qué tiene que ver el marketing y las ventas con la rentabilidad? ¿Quién define el PRODUCTO INMOBILIARIO que maximice la rentabilidad, donde se pone el foco, en subir valor o en bajar los costos? ¿Que esperamos del marketing? ¿Quién se ocupa del proceso de ventas? ¿Quién lidera procesos y mide resultados?