

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

Existe en la actualidad una tendencia originada por nuevas necesidades, deseos y oportunidades que da un impulso renovado al Desarrollo Inmobiliario Suburbano como respuesta a la búsqueda de una mayor calidad de vida para las personas. Nuestro programa de capacitación brinda una visión integral a las diversas dimensiones que dan forma a una nueva agenda de modelo para los desarrollos inmobiliarios. Esta propuesta se enfoca en los impulsores del desarrollo y los aspectos de sostenibilidad en el tiempo, así como en las premisas proyectuales, comerciales y de estructuración estratégica del proyecto.

STAFF ACADÉMICO

- MDI Marcelo Satulovsky
- MBA Mario Gómez
- MDI Sergio Goldenberg
- Arq. Pedro Pesci
- Mart. Sergio Villella

MODALIDAD TUTORADO



Contas con una tutora durante todo el curso. Cronograma de temas, foros de debate y encuentros en vivo. Una vez aprobado el curso podrás obtener tu certificado institucional.

OBJETIVOS

- Comprender como es el ciclo 360° de un desarrollo inmobiliario suburbano.
- Detectar y organizar las variables críticas de evaluación y éxito del proyecto.
- Modelar la visión a mediano y largo plazo.
- Enfocar estratégicamente el proyecto desde la visión comercial.

DIRIGIDO A

Profesionales y Emprendedores orientados al desarrollo de negocios en Real Estate: desarrolladores, constructores, emprendedores de negocios, corredores inmobiliarios, propietarios de suelo apto e interesados en promover emprendimientos de desarrollos suburbanos.

EL CURSO INCLUYE

- Mapa de impulsores del desarrollo suburbano.
- Documento técnico de tipologías.
- Modelo de brief estratégico.
- Checklists de estructuración legal e impacto fiscal.
- Planilla de ejemplo de estructuración económico-financiera.
- Modelo ejemplo de proyecto urbano arquitectónico.
- Infografía para armado UX.
- Ejemplo dinámico variables para tablero de control comercial.
- Planilla estrategias de pricing.
- Estudio de caso.

EJES TEMÁTICOS

MÓDULO 1 | Expansión urbana: la ciudad-región

Ciudad, crecimiento y desarrollo. La condición urbana. Ciudad-región, la condición metropolitana. Expansión y consolidación urbana. Impulsores del desarrollo; aspectos sociales, económicos, ambientales y de gobernanza. La nueva agenda del desarrollo (sub)urbano. Tipologías, formatos puros e híbridos; tendencias. Sostenibilidad y gestión de impacto.

MÓDULO 2 | Diseño estratégico (metaproyecto)

Planteo del caso: Actores, conflictos y potencialidades. Hipótesis. Evaluaciones de demanda y oferta, entornos y escenarios. Determinación de pautas. Posicionamiento y estrategia genérica, evaluación de sustentabilidad, aceleración de impacto. Lineamientos estratégicos de producto. Ajuste, factores clave, planificación.

MÓDULO 3 | Suelo: location y algo más

Landfinding y Landbanking: Estrategias de mediano y largo plazo, detección, selección y evaluación de sitios. Estudio de prefactibilidad, generales de evaluación: normativas, de rendimiento, económico-financieras. Modalidades de acceso al suelo, fortalezas y debilidades. Fases de pre

inversión, inversión y operación. Perfil de equipo y de acciones. Gestión de compra, aspectos a tener en cuenta: financieros, legales, fiscales.

MÓDULO 4 | Estructuración: criterios generales

Legales: Peso e influencia de/hacia marcos normativos; check list según jurisdicción. Formatos de estructuración: Repaso de figuras jurídicas genéricas. Evaluación comparada de formatos, Criterios de selección. Formatos no tradicionales. Casos especiales.

Estructuración económico-financiera: Alternativas de financiamiento: Modalidades tradicionales, criterios de selección. Variables clave del negocio. Análisis económico. Construcción del Flujo de Fondos del proyecto. Indicadores: Evaluación, análisis de sensibilidad. Impacto fiscal. Estrategias de apalancamiento. Modalidades de fondeo no tradicionales. Casos.

MÓDULO 5 | Proyecto urbano arquitectónico

Análisis de sitio, entornos, y requerimientos estratégicos. Definición de innegociables ambientales. Premisas rectoras y marcos normativos. Lo público y lo privado. Las articulaciones y los articuladores, espaciales o programáticos. El programa. Premisas. Proyecto y evolución en el tiempo. Gestión por etapas. Proyecto adaptable/ajustable. Sustentabilidad y gestión

de impactos. Secuencia de proyecto y gestiones; check list a revisar. Planificación y fases de ejecución. Revisión de casos.

MÓDULO 6 | Marketing y comunicación

Posicionamiento del Brief estratégico al Branding inmobiliario. Construcción del posicionamiento. Fases del emprendimiento, momentos, acciones puntuales y continuas, planificación. Off-line / on-line: canales y sus lógicas; presupuestos y tiempos. Construcción de la experiencia de compra. Engagement, fidelización, comunidad. Embudo de ventas. Procesos internos y articulación con el área comercial.

MÓDULO 7 | Administración comercial

Estructura de ventas, articulación con el equipo de desarrollo. Estrategias comerciales, articulación con el plano económico-financiero y avance de obras. Estrategia de precios, seguimiento, etapas. Conformación y gestión de la fuerza de ventas. Gerenciamiento. Proptech.

MÓDULO 8 | Consolidación y gestión

Diseño del proceso para la gestión continua. Etapas de ampliación. Diseño del actor para la gestión continua. Participación / control del desarrollador. Indicadores / disparadores para la puesta en marcha de nuevas etapas y/o unidades de negocios.