

2 MESES | 63 LECCIONES | 100% ONLINE | TUTOREADO

La complejidad de factores que participan en la inversión inmobiliaria hace que la tarea obligada de análisis y evaluación de la oportunidad de negocio requiera cada vez de un mayor grado de información, formación y actualización. El siguiente programa de especialización desarrolla todas las etapas del proceso de evaluación y profundiza en las acciones que cada una de estas implica. Además, ofrece un conjunto de herramientas prácticas a partir de ejemplos y casos que favorecerán la comprensión y futura transferencia al ámbito profesional.

STAFF ACADÉMICO



Lic. Mario Gómez
DIRECTOR DEL CURSO



Arq. Sandro Ortiz



MDI. Fernando
Sciarrotta



Arq. Silvia Alfie

MODALIDAD TUTOREADA

Contás con el acompañamiento de un tutor durante la cursada. Tenés un cronograma de temas y podés 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 por un periodo máximo de cuatro meses.

OBJETIVOS

- Comprender la filosofía y acción de la evaluación de proyectos inmobiliarios como tarea inicial y fundamental para emprender la evaluación de una oportunidad de nuevo negocio inmobiliario.
- Analizar el ciclo de vida de proyectos inmobiliarios, sus etapas y tareas específicas.
- Adquirir el marco que posibilite el análisis de la información económico-financiera, situando a los participantes como tomadores de decisiones.
- Conocer los aspectos claves para encarar una investigación de mercado.
- Ejercitar modelos dinámicos y estáticos de evaluación de alternativas de inversión.
- Comprender los conceptos e ideas básicas para identificar una nueva oportunidad y analizar su viabilidad y, en pasos siguientes, iniciar el diseño como proyecto de inversión inmobiliaria conociendo sus propósitos y estableciendo cada una de sus etapas.
- Identificar las distintas estructuras legales que puede asumir un proyecto y los pasos para realizar el estudio técnico en relación con la definición del producto a construir con las normas de planeamiento local y la logística de desarrollo.
- Conocer el alcance y los usos de un Estudio de Mercado, señalando su aporte fundamental a la hora de definir el producto a construir, identificar los clientes potenciales y los canales de comercialización más adecuados.
- Obtener las herramientas y las metodologías útiles para la planificación, programación y todo lo relativo al control de su gestión de proyectos.
- Desarrollar diversas herramientas para realizar el estudio económico y financiero de proyectos. Estructurar el armado de un flujo de fondos y conocer los métodos de evaluación estáticos y dinámicos a fin de conocer la rentabilidad potencial del proyecto.
- Evaluar las diversas fuentes de financiamiento de proyectos inmobiliarios, las posibilidades que brinda cada tipo y sus limitaciones.

DIRIGIDO A

Programa de entrenamiento para emprendedores de negocios inmobiliarios que buscan desarrollar las habilidades y adquirir los conocimientos y herramientas necesarios para llevar adelante la evaluación de nuevas oportunidades de forma eficaz y exitosa.

EL CURSO INCLUYE

- Vídeo clases interactivas a cargo de un especialista sobre el tema.
- Materiales de lectura con toda la información del curso.
- Entrevistas exclusivas con líderes del sector de desarrollos inmobiliarios.
- Actividades para comprobar los aprendizajes.
- Encuentros en línea con el docente 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.

EJES TEMÁTICOS | PRINCIPIOS FUNDAMENTALES

MÓDULO 1

Oportunidades y proyectos de inversión inmobiliaria

Herramientas y conceptos para comprender el impacto de las oportunidades de inversión inmobiliaria. ¿Qué significa evaluar proyectos de inversión inmobiliaria? La evaluación privada de las oportunidades. Introducción a la problemática de los proyectos de inversión: Formulación del nuevo proyecto desde una oportunidad, etapas, análisis de viabilidad. Factores a tener en cuenta para el éxito de un nuevo proyecto: Localización, precio, el equipo de trabajo, el producto inmobiliario, el financiamiento del proyecto.

MÓDULO 2

Proyectos de Negocios

Identificación y evaluación de una oportunidad de inversión. Pre-inversión: identificación del negocio, estudio de perfil, estudio de pre-factibilidad, factibilidad. Inversión: transformar una idea en proyecto, ejecución y montaje. Operación. Análisis estratégico de los proyectos de inversión: La matriz FODA.

Estructuración y análisis de la organización de las tareas que implica una investigación de mercado. Definición, beneficios y objetivos. Aportes de la IM para el éxito de los proyectos inmobiliarios. Estructura básica y desarrollo. Tipos de información relevada. Tipos de investigación. El muestreo.

Principios Financieros para la Evaluación. Procesos de Capitalización y Descuento. Cálculo del Valor Actual: Armado del Flujo de Fondos, definición de la tasa de descuento. Métodos de evaluación financiera de proyectos de inversión inmobiliarios: estáticos (Período de Recupero, Rentabilidad Punta a Punta, Máxima Exposición) y dinámicos (Valor Actual Neto (VAN), Tasa Interna de Retorno (TIR).

Herramientas Financieras para la Evaluación. La renovación de un contrato de alquiler: el tiempo como elemento que aporta valor. Financiamiento de un proyecto inmobiliario: fondos propios vs financiación bancaria. Venta con renta: el caso del Banco que buscaba liquidez a Tasa Interna de Retorno (TIR).

EJES TEMÁTICOS | IDENTIFICACIÓN Y APLICACIÓN AVANZADA

MÓDULO 1 | Diagnóstico

Objetivos de la evaluación de proyectos inmobiliarios. Definición de un proyecto inmobiliario y sus etapas. Estudio de viabilidad de un Proyecto Inmobiliario. Ciclo de vida de un Proyecto Inmobiliario. La identificación de proyectos inmobiliarios. La materialización del proyecto.

MÓDULO 2 | Estudio Legal y Técnico

Organización Legal: tipologías societarias, otros tipos de inversión, régimen legal más conveniente, aspectos impositivos vinculados con los proyectos inmobiliarios, cómo salimos en caso de que el proyecto no siga. Estudio Técnico: definición y alcance del producto, costos de inversión y plazos de obra, logística del desarrollo. ¿Cómo agregar valor al proyecto?

MÓDULO 3 | Estudio de Mercado

Definición y alcance del estudio. Características del mercado inmobiliario. Metodologías de aplicación para la investigación: estudio de la oferta, estudio de la demanda, estudio de precios, estrategia de comercialización.

MÓDULO 4 | Control de Gestión Planificación de proyectos.

Etapas: concepción, factibilidad, diseño, construcción, postconstrucción/operación. Control de gestión del proyecto. Control y reprogramación del tiempo. Control de ingresos. Control y reprogramación de costos del desarrollo. Control y reprogramación de costos del Project management. Gestión de Información.

MÓDULO 5 | Estudio Económico – Financiero

Armado de flujos de fondos: Criterios de lo percibido, escenarios probables, moneda de proyección. Métodos de evaluación de proyectos: Modelos estáticos (Criterio de la rentabilidad punta a punta, Criterio del período de recupero, Criterio de la máxima exposición), Modelos dinámicos (Criterio del valor actual neto - VAN) y Criterio de la tasa interna de retorno (TIR). Análisis de sensibilidad. Análisis de riesgo.

MÓDULO 6 | Financiación de Proyectos Inmobiliarios

Capital propio o EQUITY. Venture capital. Financiación Inmobiliaria Directa. Mercado de Capitales: Instrumentos de financiación, tipos y actores económicos, calificadoras de riesgo, instrumentos financieros, desafíos para la región, los REIT's. Otras alternativas de fondeo.

Ejercitación integradora | Práctica de todos los contenidos desarrollados a lo largo del curso.