

2 SEMANAS | 18 LECCIONES | 100% ONLINE | TUTOREADO

Esta especialización de EN-Real Estate presenta la temática de la evaluación de oportunidades de nuevos negocios inmobiliarios y sus etapas, como proyecto, dentro del proceso de desarrollo inmobiliario, su impacto y los requerimientos necesarios según las buenas prácticas profesionales. La meta es brindar las primeras herramientas indispensables. El participante finalizará este proceso con el conjunto de insumos necesarios para dar inicio a un proceso de evaluación.

## 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.

## 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.
- Encuentro en línea de cierre del curso, 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

## 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 prefactibilidad, 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).

TEORICO-PRÁCTICO | 2 MESES | 45 LECCIONES | 100% ONLINE | TUTORADO

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 TUTORADA

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 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 y casos de estudio reales
- Encuentro en línea de cierre del curso, 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

## 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 recuero, 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.