

100% ONLINE | TUTORADO | 33 LECCIONES

El terreno sobre el cual se implantan los proyectos inmobiliarios, es la piedra fundamental del éxito de los emprendimientos.

Location, location, location, es el dogma del negocio.

¿Qué criterios de búsqueda y selección aplicar para lograr adquirir el mejor lote para un proyecto?, es central en todo desarrollo. A lo largo de este curso, los docentes proporcionarán las claves para detectar, valorar, negociar y comprar este insumo crítico de todo proyecto de real estate.

STAFF ACADÉMICO

- Arq. Sandro Ortiz
- Arq. Damián Tabakman
- Cr. Martín Usandivaras
- Arq. Domingo Speranza

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 aproximadamente durante un periodo máximo de cuatro meses para poder recorrerlo.**

OBJETIVOS

Este curso permite desarrollar habilidades de selección e incorporación de terrenos a emprendimientos inmobiliarios, constituyéndose en una herramienta indispensable desde el concepto de un emprendimiento inmobiliario y durante su etapa de pre-construcción.

DIRIGIDO A

- Brokers inmobiliarios
- Emprendedores de negocios y proyectos de desarrollo inmobiliario
- Profesionales operando en el mercado inmobiliario: arquitectos, ingenieros, constructores, administradores, contadores.

EL CURSO INCLUYE

- Vídeos 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, en el cual se presentarán contenidos relevantes, se podrán resolver dudas y realizar todas las preguntas sobre el contexto de estudio.

HERRAMIENTAS

- Planilla de Evaluación Económica de Terrenos. **Función:** Cuantifica el Valor que la Tierra aporta al Proyecto Inmobiliario. **Resultado:** Obtiene Indicadores estáticos (Beneficio -Rentabilidad, Costo de Corte -Incidencia de la Tierra). **Aplicación:** Proyectos de Desarrollo de pequeña y mediana escala. **Formato:** Planilla .xls
- Hoja de ruta de Evaluación de Terrenos. **Función:** Sistematiza el proceso de análisis de Terrenos. **Resultado:** Protocolo de procedimiento. **Aplicación:** Análisis de Tierra para Proyectos de Desarrollo. **Formato:** Planilla .xls

EJES TEMÁTICOS

MÓDULO 1 | Selección de terrenos para proyectos inmobiliarios

La importancia de la localización; Criterios de selección; Generación y tipos de demanda; La oferta y la variable precio de venta; Estudio de Factibilidad y sus fases conceptuales; Estudio de mercado preliminar para un cierto Producto Inmobiliario; El valor de la información; Diseño y conceptualización estratégica del producto.

MÓDULO 2 | Valuación de terrenos

Aspectos normativos y urbanísticos; Cálculo de la constructibilidad potencial 2020, de la volumetría construible y del área vendible en base a la zonificación vigente y a las pautas de mercado; Incidencia inicial e incidencia real; Teoría del valor único y valor variable; Valuación por comparables y por cálculo de la rentabilidad; Caso de negocios, supuestos base; Evaluación económica-financiera; Indicadores económicos (costo de corte, rentabilidad punta a punta, resultado); Valuación del activo.

MÓDULO 3 | Proyectos con terrenos tomados en canje

¿A qué llamamos canje? ¿Cómo evaluar el porcentaje de los metros pactados desde la mirada del desarrollador? La participación del aportante del lote a lo largo del proyecto y su obra. Criterios de selección de unidades para cada parte. La comercialización y la entrega de las correspondientes unidades al propietario del terreno.

MÓDULO 4 | Negociación

Definición de los parámetros económicos y legales de este tipo de transacciones para cada uno de los casos. Esquemas de garantías: hipoteca, fideicomiso, seguro de caución. Previsiones y advertencias para la etapa de cierre de la contraprestación y levantamiento de las garantías.

MÓDULO 5 | Aspectos Tributarios

Efectos Impositivos de la Gestión de Terrenos Costos en los Desarrollos Inmobiliarios. Incidencia del terreno en los costos de un proyecto. Valor de Incorporación, factores determinantes. Formas de

Incorporación de un Terreno a un Desarrollo Inmobiliario: Compra o Canje. Vehículo Legal de incorporación del terreno: Sociedad o Fideicomiso. Incidencia Impositiva. Impuesto a las Ganancias. Impuesto a la Transferencia de Inmuebles. Impuesto al Valor Agregado. Impuesto a las Ganancias Mínima Presunta. Impuesto a los Ingresos Brutos. Sellos. Tratamiento impositivo del aporte de un terreno. Adjudicación de unidades recibidas en canje. Efectos fiscales.

MÓDULO ESPECIAL | Venta de Terrenos

El rol de las inmobiliarias en la comercialización de lotes para emprendimientos. Entendimiento y conocimiento del activo, de la transacción y de los players potencialmente interesados. Tenor y formato de los mandatos de venta. El marketing insuficiente para los terrenos: carteles, avisos y contactos con constructores conocidos. Cómo identificar a los candidatos más probables, cómo presentar el negocio. Próximos pasos: las opciones de compra en favor de los desarrollistas serios.