

# PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN DE ARQUITECTO A DESARROLLADOR DE NEGOCIOS INMOBILIARIOS

3 MESES | 60 HS. EN PLATAFORMA | A DISTANCIA POR INTERNET

Un arquitecto necesita ser talentoso, creativo e inteligente para tener clientes. En la vida real nos hace falta también tener una buena agenda, comunicación fluida con nuestros prospects, inteligencia emocional, empatía y simpatía. Muchos se resisten a aceptar esta dinámica y otros la minimizan. Y están los que nacieron con vocación empresarial, ellos son los que se dedican a emprender construyendo edificios porque la profesión les da herramientas para operar en el mundo inmobiliario y de la construcción, pero bien podrían ser emprendedores de cualquier otro tipo de negocio. Para los desarrolladores de corazón y los que lo ven como una vía de progreso reunimos lo mejor de nuestra experiencia profesional y empresarial.

## OBJETIVOS GENERALES:

- Identificar cómo y cuándo el profesional de arquitectura se transforma en empresario
- Entender qué significa coordinar un proyecto desde el punto de vista de los negocios inmobiliarios
- Conocer las competencias, tareas y responsabilidades del desarrollador de un proyecto de negocios inmobiliarios.
- Identificar las variables intervinientes en todo negocio inmobiliario y cómo estructurarlas y alinearlas para el logro de los resultados.

## DIRIGIDO A:

Arquitectos orientados al desarrollo de negocios en Real Estate, que buscan desarrollar las habilidades y adquirir los conocimientos y herramientas necesarios para llevar adelante esta tarea en forma eficaz y exitosa.

## LOS CURSOS INCLUYEN:

- Videos exclusivos, interactivos con el aprendizaje
- Ejemplos prácticos y casos de estudio reales
- Herramientas ad hoc de gestión
- Conferencias de desarrollistas destacados invitados
- Foros y sesiones grupales en vivo con invitados, en temas clave
- Lecturas seleccionadas de BRE - Bienes Raíces Ediciones

## PROYECTOS PROPIOS:

Los estudiantes podrán aplicar lo aprendido, elaborando las actividades propuestas sobre sus propios proyectos, recibiendo sugerencias, consejos y correcciones sobre los mismos.

## Staff Académico

Arq. Damián Tabakman / Arq. Sandro Ortiz / Arq. Florencia Aguilar / Ing. Sebastián Piliponsky

**APLICACIÓN PRÁCTICA:** Nuestros cursos están desarrollados con equilibrio entre teoría y práctica. Cada módulo alterna distintos formatos de contenidos con ejercicios para enfocar el conocimiento en la acción.

### Módulo 1: ¿QUÉ DEBE HACER UN ARQUITECTO PARA CONVERTIRSE EN DESARROLLISTA?

Herramientas a incorporar; habilidades y fortalezas imprescindibles. Desarrollista por imposición y por elección. El developer profesional. Su retribución y sus responsabilidades. El promotor (ex arquitecto) y su cliente. Incompatibilidades estructurales. Entendiendo el rol del desarrollista a fondo: su mirada empresarial, su rol ejecutivo, los riesgos que asume, el manejo de la incertidumbre en la configuración de un producto exitoso. El desarrollista como líder del negocio, desde la concepción de la idea, hasta su materialización y financiación. Medición de su éxito, alineamiento de intereses de los actores involucrados. El equipo desarrollista: liderando arquitectos, constructores, proveedores y financistas.

### Módulo 2: DE PROYECTOS DE ARQUITECTURA A PROYECTOS DE NEGOCIOS: EVALUACIÓN DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN. ESTUDIO DE FACTIBILIDAD Y SUS FASES CONCEPTUALES. ESTUDIO DE MERCADO.

Área de influencia del proyecto. Análisis de la ubicación (accesibilidad, infraestructura, aspectos ambientales y normativos). Aspectos macroeconómicos, demográficos, socioeconómicos y de las tendencias generales de crecimiento del negocio -Generación y tipos de demanda. Relevamiento de la demanda potencial -Relevamiento de la oferta competitiva. Técnicas de análisis en términos de precios, atributos, posicionamiento, dimensión, etc. **Diseño conceptual del Producto Inmobiliario:** Diferencia entre Proyecto arquitectónico y Proyecto inmobiliario. **Evaluación económica financiera del emprendimiento:** Caso de negocios, supuestos base. Evaluación económica-financiera -Modelo estático-Indicadores económicos (costo de corte, rentabilidad punta a punta, margen). -Modelo dinámico. Armado del flujos de fondos - Indicadores principales (TIR, VAN, máxima exposición, período de recupo, etc.). Construcción de escenarios probables. Análisis de sensibilidad y medición del riesgo.

### Módulo 3: CÓMO ORGANIZAR LOS PROYECTOS DE NEGOCIOS

**Aspectos legales e impositivos:** Cómo definir el vehículo legal más adecuado para un proyecto: las sociedades y los fideicomisos. El fideicomiso financiero. Aspectos

impositivos vinculados con los emprendimientos. Impuestos que gravan la actividad y su impacto sobre los flujos de fondos. **Estructuración del negocio, fondo e inversores:** Diseño de los diferentes esquemas posibles de estructuración financiera del desarrollo, de fondeo del proyecto y de la organización del emprendimiento. Casos particulares a estudiar con mayor detalle: aporte del lote a un proyecto, endeudamiento bancario, preventa al costo. **Marketing y comercialización:** Entendiendo al proyecto como un Producto Inmobiliario. Cuáles son las principales variables del proceso. Control de gestión, el rol de gerente de comercialización. Políticas y mejores prácticas para la comunicación publicitaria, administración de las ventas y sistemas de información.

### Módulo 4: GERENCIAMIENTO DEL DESARROLLADOR DE NEGOCIOS

**Presupuesto** Cómo confeccionar un presupuesto. Costos, ingresos y egresos. Modelos de costeo ABC.

**Gerenciamiento:** La planificación del proyecto en sus etapas de concepción, factibilidad, diseño, construcción, post- construcción y operación. **Gestión de obras:** Sistemas de contratación y seguimiento operativo. Herramientas efectivas de Control de Gestión. Tablero de Control, programación y reprogramación de los tiempos, de los costos y de los ingresos. Gestión de Información.

### Módulo 5: LA EMPRESA DEL DESARROLLADOR DE NEGOCIOS INMOBILIARIOS

La empresa desarrolladora. Cómo se organiza, cómo se conduce y se gerencia. Organigrama y alineamiento de intereses. Tareas críticas: detección de oportunidades, fondeo de los negocios, conceptualización del producto y gerenciamiento integral. Project Management: diseño de la organización del developer para liderar emprendimientos. Qué tareas deben hacerse in-house y cuáles se pueden tercerizar. Roles críticos indelegables.

### CONFERENCIA CON ESPECIALISTAS

Dr. Agustín Perez Cambiasso. Arq. Daniel Mintzer