

ESPECIALIZACIÓN A DISTANCIA PARA DESARROLLADORES DE NEGOCIOS

DIRECCIÓN ESTRATEGICA DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

4 MESES | 80 HS. EN PLATAFORMA

Ser desarrollador de negocios inmobiliarios en un contexto dinámico es tanto un arte como una profesión. A los conocimientos necesarios para el análisis de un proyecto se suman la habilidad de interpretar cómo cambian el escenario los actores en juego y las capacidades para liderar todo el proceso.

Nuestra propuesta está construida sobre la visión y experiencia de distintas generaciones de desarrolladores de negocios. Es por eso que al camino de conocimientos integramos respuestas y prácticas a distintos aspectos clave para lograr el éxito.

OBJETIVOS GENERALES:

- Desarrollar una visión general e integral de los negocios inmobiliarios. Entender el mercado de bienes raíces, sus indicadores y complejidades.
- Comprender el rol, las tareas y las responsabilidades del Desarrollador Inmobiliario.

DIRIGIDO A:

Profesionales y emprendedores orientados al desarrollo de negocios en Real Estate que buscan un marco profesionalizado para lograr un buen control de gestión y obtener mejores resultados.

Desarrolladores. Arquitectos. Brokers. Abogados. Consultores. Contadores. Financistas. Ingenieros. Inversores. Licenciados en Administración.

LOS CURSOS INCLUYEN

- Videos exclusivos, interactivos con el aprendizaje
- Ejemplos prácticos y casos de estudio reales
- Ejercitación individual y grupal, aprendizaje creativo
- Conferencias de desarrollistas destacados invitados
- Foros y sesiones grupales en vivo, internas y con invitados, en temas clave
- Lecturas seleccionadas para contexto de estudios, aportadas por BRE - Bienes Raíces Ediciones

LABORATORIO DE PROYECTOS:

Durante el desarrollo de los cursos los participantes podrán introducir sus proyectos personales para recibir feedback y asesoramiento en temas vistos, que sean de conocimiento por parte del staff académico del curso.

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.

DIRECCIÓN ESTRATÉGICA DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

El primer curso del **Programa de Dirección de Proyectos Inmobiliarios** propone la entrega del set vital de herramientas estratégicas para la toma de decisiones. A través del conocimiento presentado en los módulos el Desarrollador de Negocios podrá comparar sus capacidades actuales contra el rol ideal y enfocar sus esfuerzos en los aspectos más importantes que definirán el potencial del proyecto a desarrollar.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Cómo hacerlo bien, aplicar las mejores prácticas y relevar los diferentes escenarios.
- Detectar y organizar las variables de evaluación del proyecto
- Analizar la información crítica de mercado
- Modelar el esquema financiero que mejor se adecúe al contexto
- Enfocar estratégicamente el proyecto desde la visión comercial
- Desarrollar el esquema de captación de inversores
- Decidir las variables para construir el modelo legal más competitivo

Staff Académico

Arq. Damián Tabakman / MBA Mario Gómez / MDI Fernando Sciarrotta

Contenidos

Módulo 1: Introducción

El rol del desarrollista como emprendedor inmobiliario. Su mirada empresaria sobre el negocio, su rol ejecutivo, los riesgos que asume, el manejo de la incertidumbre en la configuración de un producto exitoso. Cuál es la tarea específica del developer, cuáles son sus responsabilidades y qué se espera de él. 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.

CONFERENCIA CON PROFESIONALES

Dany Mintzer (Director G&D Developers):
"El rol del Desarrollador"

Módulo 2: Proyectos de Inversión Inmobiliaria

Los mejores proyectos inmobiliarios. Cómo abordar la evaluación y el análisis de las oportunidades de negocios. Criterios generales de los estudios de factibilidad, identificación de los factores de éxito. Diseño y conceptualización estratégica del producto. La importancia de la localización. La variable precio. El equipo desarrollista: liderando arquitectos, constructores, proveedores y financistas.

Módulo 3: Conceptos de Estudio de Mercado

Metodologías de investigación, orientación a resultados y el valor estratégico de la información. Cómo evaluar datos demográficos, socioeconómicos y tendencias de crecimiento urbano para identificar y cuantificar la demanda potencial de un proyecto inmobiliario. Cómo ponderar variables de ubicación, accesibilidad, infraestructura, las cuestiones ambientales y los aspectos normativos. Medición de la oferta y demanda.

Módulo 4: Financiación de proyectos inmobiliarios

Cuáles son los diferentes esquemas posibles de estructuración financiera del desarrollo, de fondeo del proyecto y de la organización del negocio desde la perspectiva de los inversores. Cómo detectar, ponderar, evaluar y maximizar las mejores alternativas disponibles en el mercado para fundear un emprendimiento según su envergadura y su complejidad. Cómo y de qué forma definir la asignación óptima de los recursos financieros posibles: capital propio, mercado de capitales, endeudamiento, equity, deuda, preventa, canje del terreno contra metros y canjes con proveedores.

CONFERENCIA CON PROFESIONALES

Federico Weil (presidente de TGLT):
"Financiamiento bursátil de proyectos"

Módulo 5: Marketing y Comercialización

La venta como eje central y foco estratégico de todo el desarrollo. Entendiendo al proyecto como un Producto Inmobiliario. Cómo diseñar una estrategia de comunicación y distribución efectiva, basada en el entendimiento profundo de la competencia y en los atributos altamente diferenciales del emprendimiento propio. Cuáles son las principales variables del proceso de comercialización de un desarrollo. El rol de las inmobiliarias, cómo interactúan con el desarrollista, cómo alinear sus intereses, cómo hacer que sean efectivas y cierren ventas.

CONFERENCIA CON PROFESIONALES

Gabo Nazar (presidente de Cardón):
"Marketing excepcional"

Módulo 6: Captación de inversores

Captación y detección de potenciales interesados, cómo presentarles los proyectos, cómo cerrar operaciones, qué riesgos particulares evalúan que deben ser considerados. Qué ofrecerle a un inversor a cambio de su aporte de capital y qué derechos delegarles. Alternativas reales de mercado, ventajas y desventajas. Cuestiones claves del marketing para inversores: manejo de la información, seguimiento del proyecto, rendición de cuentas y participación del inversor en aspectos sensibles del proyecto, transparencia.

CONFERENCIA CON PROFESIONALES

Gonzalo Monarca (presidente de Grupo Monarca):
"La flexibilidad como clave del éxito"

Módulo 7: Aspectos legales e impositivos

En la definición de la estructura y el diseño del vehículo de inversión se concentra buena parte del secreto del éxito de los emprendimientos. Definición y alcance del encuadre jurídico del emprendimiento. Entendiendo los principios básicos: las normativas urbanísticas, la ley de propiedad horizontal y las reglamentaciones vigentes para proyectos suburbanos. Cómo definir el vehículo legal más adecuado para un proyecto: las sociedades de capital y los fideicomisos o patrimonios de afectación. Qué es un fideicomiso. El fiduciario, fiduciante y beneficiario. Encapsulamiento del activo. Marco legal, usos y aplicaciones concretas. Cuándo es de gran utilidad y en qué casos es contraproducente y no recomendado. El fideicomiso financiero.

Módulo 8: Cierre y conclusiones

La retribución del desarrollador, su tarea específica, sus responsabilidades y sus honorarios. ¿Sobre qué cobran, cuándo y cómo? Medición del éxito de un desarrollador. Integración de los aspectos estratégicos y operativos desarrollados

CONFERENCIA CON PROFESIONALES

Miguel Camps (presidente de Argencons):
"El arte de ser un desarrollador exitoso"