

La base para lograr una estrategia exitosa como desarrollador inmobiliario se focaliza en la interdisciplinariedad. Para lograr este objetivo, la educación formal ofrece a arquitectos y constructores los marcos teóricos y prácticos necesarios para ejercer con habilidad, criterio y método. Pero rara vez esta información incluye los consejos de la práctica diaria, aquellos referidos a las relaciones humanas, cómo iniciarse y lograr que el ejercicio de la profesión sea exitoso y eficaz.

Este curso está dirigido a todos aquellos profesionales que buscan ampliar y mejorar sus negocios inmobiliarios. Responde las principales preguntas y analiza con rigor y en profundidad el esfuerzo para reinventar la profesión adaptándola a las realidades actuales de mercado. El programa se realiza a través del aporte de experiencias prácticas, del fortalecimiento de habilidades y herramientas y del desarrollo de técnicas que permitan ejecutar proyectos inmobiliarios desde una visión de los negocios con un alto nivel de planificación, financiación y estructuración.

## OBJETIVOS

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

### MODALIDAD TUTORADO



Contas con una tutora durante todo el curso. Cronograma de temas, foros de debate y encuentros en vivo. Una vez aprobado el curso podrás obtener tu certificado institucional.

## DESTINATARIOS

Programa de entrenamiento para arquitectos y/o constructores que buscan desarrollar las habilidades y herramientas necesarios para llevar adelante desarrollos inmobiliarios de forma eficaz y exitosa.

## EL CURSO INCLUYE

- Más de **20 video clases** interactivas a cargo de los especialistas, disponibles en el curso online que es acompañado y asistido por la tutora y especialistas en procesos de aprendizaje
- Materiales de lectura con toda la información del curso y lecturas especiales de la Editorial Bienes Raíces ediciones.
- Presentaciones, contenidos interactivos y herramientas prácticas de gestión.
- Entrevistas exclusivas con líderes del sector de desarrollos inmobiliarios.

## LÍDERES DEL CURSO

Damián Tabakman  
Sandro Ortiz  
Sebastián Piliponsky

### Especialistas del curso

Daniel Mintzer  
Fernando Levy Hara  
Carlos Rosso  
Mario Gómez  
Gustavo Ortola  
Lic. Andy Anderson  
Gervasio Ruiz de Gopegui

## EJES TEMÁTICOS

### MÓDULO 1 | ¿Qué debo hacer para convertirme en desarrollista?

Herramientas, habilidades y fortalezas imprescindibles. El developer profesional. Su retribución y sus responsabilidades. El promotor y su cliente. Incompatibilidades estructurales. El rol del desarrollista: 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. El equipo de trabajo. El alineamiento de intereses de los actores involucrados.

### MÓDULO 2 | Elección, negociación y compra del terreno

Evaluación de los proyectos de inversión. Estudio de Factibilidad y sus fases conceptuales. Estudio de Mercado. Análisis de la ubicación: accesibilidad, infraestructura, aspectos ambientales y normativos. Aspectos macroeconómicos, demográficos, socioeconómicos y de las tendencias generales de crecimiento del área -Generación y tipos de demanda. Técnicas de análisis en términos de

precios, atributos, posicionamiento, dimensión, etc. Diferencia entre Proyecto arquitectónico y Proyecto inmobiliario. Evaluación económico-financiera del emprendimiento: Caso de negocios, supuestos base. Modelo estático y Modelo dinámico. Armado del flujo de fondos, indicadores principales. Construcción de escenarios probables. Análisis de sensibilidad y medición del riesgo.

### MÓDULO 3 | ¿Cómo organizar los proyectos de negocios?

**Estructuración del negocio, fondeo 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: 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

Cómo confeccionar el 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

Cómo se organiza, cómo se conduce y se gerencia la empresa. 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.