

Dirección Estratégica de Proyectos Inmobiliarios

100% ONLINE | TUTORADO | CLASES EN VIVO | 3 MESES

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.

Este programa 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.

STAFF ACADÉMICO

- Arq. Damián Tabakman
- MBA Mario Gómez
- Abg. Agustín Pérez Cambiasso
- Arq. Carlos Savrasnky
- Cr. Bettina Kelman

OBJETIVOS

- Aplicar mejores prácticas.
- Detectar y organizar las variables de evaluación de un 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.

DIRIGIDO A

Este curso está 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.

EL CURSO INCLUYE

- Más de 30 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.
- Foros de debate y clases en vivo a cargo de los especialistas de cada módulo.
- Entrevistas exclusivas con líderes del sector de desarrollos inmobiliarios.

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.

EJES TEMÁTICOS

MÓDULO 1 | Introducción al mundo de los desarrollos inmobiliarios

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. Actores que intervienen en el mundo de los desarrollos inmobiliarios.

MÓDULO 2 | Conceptos de estudio de mercado

La importancia de la información. Zonas de análisis: primaria y secundaria. Medición de la oferta y la demanda. Market share. Cómo ponderar los atributos de un proyecto inmobiliario. Configuración de producto.

MÓDULO 3 | Evaluación de 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. Variables de costos y precios.

MÓDULO 4 | Financiación de proyectos inmobiliarios

Cuáles son los diferentes esquemas posibles de estructuración financiera del desarrollo. Cómo detectar, ponderar, evaluar y maximizar las mejores alternativas disponibles en el mercado para fundear un emprendimiento según su envergadura y su complejidad.

MÓDULO 5 | Aspectos legales

Los hitos legales a lo largo de la vida de un proyecto inmobiliario y las "alertas" para el desarrollador, dónde poner el foco. Cómo definir el vehículo legal más adecuado para un proyecto. Los elementos legales de la venta: Boleto, posesión, escrituración.

MÓDULO 6 | Aspectos impositivos

División del proyecto inmobiliario en etapas: ¿Qué impuestos se evalúan? ¿Cómo entrar y salir del negocio?

MÓDULO 7 | Marketing y comercialización

Los cuatro ejes estratégicos de la gestión comercial de nuevos emprendimientos. El producto inmobiliario. La gestión comercial: ¿Del Marketing a las ventas o al revés?. Las tres etapas en el proceso de gestión comercial: Prospección y captación de clientes, gestión de ventas, el proceso comercial de captación de clientes, la gestión de clientes y desarrollo del cliente futuro.

MÓDULO 8 | Conclusiones finales

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.