

Cómo maximizar la rentabilidad en los proyectos de desarrollo inmobiliario

100% ONLINE | TUTORADO | 2 MESES

En la experiencia por la industria del Real Estate, se puede observar cómo excelentes profesionales se han perdido muy interesantes negocios por no haber reconocido los cambios del mercado a tiempo o por no haberse preparado para capitalizarlos. Este programa de capacitación brinda las mejores estrategias para maximizar la rentabilidad en los proyectos de desarrollo inmobiliario. Los participantes accederán al análisis de la rentabilidad de cada integrante de la cadena de valor de un proyecto, el análisis financiero con foco en maximizar el retorno, diferentes fuentes de fondeo, los riesgos y los mejores modelos para reducir su impacto, el rol del desarrollador y su alineamiento dentro del proyecto, entre otros temas que estarán a cargo de especialistas líderes en la región.

STAFF ACADÉMICO

- Arq. Damián Tabakman
- MDI Daniel Rudolph
- Abg. Agustín Pérez Cambiasso
- Ct. Adriana Piano
- Arq. Carlos Savransky

OBJETIVOS

- Cómo detectar grandes oportunidades de inversión en Real Estate.
- Cómo elaborar planes de negocios y estudios de mercado con tasas internas de retorno muy atractivas.
- Cómo diseñar la estructuración legal de los proyectos inmobiliarios en función de sus particularidades.
- Cómo diseñar la estructuración impositiva de los proyectos inmobiliarios para optimizar la utilidad.
- Cómo fondrear emprendimientos que optimicen el rendimiento del capital propio. El arte de buscar y captar inversores y financiamiento atractivo.
- Cómo organizar la estrategia de comercialización y marketing que maximice precio y demanda.

DIRIGIDO A

Emprendedores, profesionales, empresarios e inversores orientados al desarrollo de negocios en Real Estate, que buscan nuevas oportunidades para maximizar la rentabilidad en sus negocios 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.

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.

EJES TEMÁTICOS

MÓDULO 1 | Organización de la desarrolladora inmobiliaria orientada a la rentabilidad

Rentabilidad. ¿Qué es? ¿Cómo medirla? ¿Cómo es la estructura de una desarrolladora inmobiliaria? La rentabilidad según cada actor interviniente en la cadena de valor; La retribución del desarrollador. Tablero de control sobre la rentabilidad particular del emprendimiento y global de la empresa.

MÓDULO 2 | Detección y evaluación de proyectos atractivos

MÓDULO 3 | Organización del fondeo para maximizar el retorno sobre el capital propio. Captación de inversores, equity, bancos

Análisis de las distintas formas de fondeo: inversores iniciales, preventa, equity, bancos, canje de

metros por el terreno, canje de metros por servicios profesionales y/o de construcción. Captación de inversores (ojo ya está como módulo en DEPI, sería repetir. Agregar cómo se dirige el desarrollador a cada uno, qué tipo de caso de negocios debo presentar). Tipos de rentabilidad según inversor. Introducción a los fondos que operan en el mercado de capitales.

MÓDULO 4 | Estructuración legal del proyecto inmobiliario

Las Etapas del Negocio Inmobiliario y sus alcances. Etapa de la Inversión: las fases típicas del proceso de adquisición. Los principales instrumentos en el proceso de adquisición. Los alcances clásicos en las siguientes etapas.

Alternativas de Financiamiento: Financiamiento privado vs. Financiamiento público. Ingreso y Egreso del Negocio Inmobiliario: diferentes escenarios.

Estructuras Societarias vs. Fideicomisos. Fideicomiso de Desarrollo vs. Permuta. Tiempos por parte del Estado: tramitaciones.

MÓDULO 5 | Estructuración impositiva del proyecto inmobiliario

MÓDULO 6 | Estrategia de comercialización, marketing y ventas orientadas a maximizar precio y acelerar el ritmo de ventas

¿Qué tiene que ver el marketing y las ventas con la rentabilidad? ¿Quién define el PRODUCTO INMOBILIARIO que maximice la rentabilidad, donde se pone el foco, en subir valor o en bajar los costos? ¿Que esperamos del marketing? ¿Quién se ocupa del proceso de ventas? ¿Quién lidera procesos y mide resultados?