

ESPECIALIZACIÓN EN GESTIÓN DE TERRENOS

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

Buscar y gestionar oportunidades para el desarrollo de nuevos proyectos inmobiliarios es uno de los principales desafíos profesionales en el mercado, especialmente en los grandes centros urbanos. La elasticidad de oferta y demanda, el valor del suelo, la locación, la proyección económica del proyecto hacen al MERCADO DE TIERRAS la cartera más estratégica y dinámica de activos de la industria y al GESTOR DE TERRENOS (Land Finder) al profesional más preparado para ello. Ingrese!

OBJETIVOS GENERALES:

- Obtener criterios de identificación y búsqueda de terrenos.
- Reconocer los distintos modelos para la valuación de lotes. Realizar, comprender y utilizar los estudios de mercado.
- Entender los aspectos normativos y urbanísticos. Cómo realizar un cálculo de la edificabilidad.
- Adquirir técnicas de negociación de terrenos. Modelos alternativos de compra.
- Cómo realizar permutas y canjes del lote contra metros. Criterios generales.
- Comprender y optimizar el rol de las inmobiliarias en la comercialización de lotes para emprendimientos.

DIRIGIDO A:

Desarrolladores, emprendedores de proyectos y Brokers inmobiliarios orientados al desarrollo de negocios en Real Estate que buscan un marco profesional para lograr un buen control de gestión y obtener mejores resultados.

Desarrolladores. Arquitectos. Constructores. Corredores Inmobiliarios. 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, exclusivas, aportadas por BRE Ediciones

HERRAMIENTAS EXCLUSIVAS DE GESTIÓN:

- Hoja de ruta de Evaluación de Terrenos (Sistematización del proceso de análisis para un seguimiento mas ordenado y fácil)
- Planilla de Evaluación Económica de Terrenos (Gestión de indicadores para cuantificar el valor que el terreno aporta al proyecto inmobiliario)

Staff Académico

Arq. Damián Tabakman / Arq. Sandro Ortiz / Cr. Mariela Schenone
Arq. Fernando Burone

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: Selección de terrenos para proyectos inmobiliarios

La importancia de la localización. Criterios de selección. Generación y tipos de demanda. La oferta y la variable precio de venta. Estudio de Factibilidad y sus fases conceptuales. Estudio de mercado preliminar para un cierto Producto Inmobiliario. El valor de la información. Diseño y conceptualización estratégica del producto.

Módulo 2: Valuación de terrenos

Aspectos normativos y urbanísticos. Cálculo de la constructibilidad potencial, de la volumetría construible y del área vendible en base a la zonificación vigente y a las pautas de mercado. Incidencia inicial e incidencia real. Teoría del valor único y valor variable. Valuación por comparables y por cálculo de la rentabilidad. Caso de negocios, supuestos base. Evaluación económica-financiera. Indicadores económicos (costo de corte, rentabilidad punta a punta, resultado). Valuación del activo.

Módulo 3. Negociación

Modelos de compra de lotes (contado o con financiamiento). Permuta, aporte contra metros, canje por activos, asociación. Definición de los parámetros económicos y legales de este tipo de transacciones para cada uno de los casos. Esquemas de garantías: hipoteca, fideicomiso, seguro de caución. Experiencias reales. Casos de éxito y de fracaso. Aprendizaje a partir de la remediación

CONFERENCIA CON ESPECIALISTAS

MDI Guillermo Norro - Director 360 Consultores

Arq. Daniel Mintzer. Titular G&D Developers

Arq. Alejandro Aizerstein - Director Estudio Aizerstein

Módulo 4: Previsiones para proyectos con terrenos tomados en canje

La participación del aportante del lote en la definición del proyecto, en el curso de la obra y en su financiamiento. Criterios de selección de unidades para cada parte. La comercialización y la entrega de las correspondientes al propietario del terreno. Previsiones y advertencias para la etapa de cierre de la contraprestación y levantamiento de las garantías. Cuándo y cómo hacerlo.

Módulo 5: Aspectos tributarios

Impuesto a las ganancias y a la ganancia mínima presunta en un emprendimiento con un terreno tomado en permuta vs. pagado de contado. Particularidades de los fideicomisos inmobiliarios y al costo. La importancia del diseño del vehículo con el cual se hará el desarrollo. Cálculo del IVA e ingresos brutos, impuesto a la transferencia de inmuebles y sellos. Bienes personales. Casos especiales: emprendimientos no residenciales.

Módulo especial: Venta de terrenos

El rol de las inmobiliarias en la comercialización de lotes para emprendimientos. Entendimiento y conocimiento del activo, de la transacción y de los players potencialmente interesados. Tenor y formato de los mandatos de venta. El marketing insuficiente para los terrenos: carteles, avisos y contactos con constructores conocidos. Cómo identificar a los candidatos más probables, cómo presentar el negocio. Próximos pasos: las opciones de compra en favor de los desarrollistas serios. Plazo de exclusividad para hacer estudios, para estructurar el fondeo y para la toma de decisión de inversión. Closing: el arte de cerrar la operación (y cobrar la comisión).