

# Curso Especializado en Evaluación y Gestión de Proyectos Inmobiliarios

## Objetivo:

Al finalizar el curso especializado, los alumnos serán capaces de dominar integralmente el dinámico mercado inmobiliario peruano, desde su comprensión profunda hasta la aplicación estratégica de técnicas avanzadas de evaluación y gestión. Podrán identificar oportunidades estratégicas, abordar eficazmente desafíos habitacionales y regulatorios, tomar decisiones fundamentadas en la viabilidad económica y financiera de proyectos, y gestionar de manera integral proyectos inmobiliarios, garantizando la satisfacción del cliente y el éxito en el mercado.

## Dirigido a:

El curso especializado está dirigido a profesionales técnicos y/o universitarios, así como a emprendedores del sector inmobiliario, que buscan adquirir conocimientos sólidos y prácticos para sobresalir en este dinámico campo. Este programa ha sido diseñado para aquellos que desean una formación integral, que abarque desde los fundamentos del mercado inmobiliario hasta técnicas avanzadas de evaluación y gestión de proyectos. Es la opción ideal para quienes aspiran a desarrollarse o consolidarse en la industria de bienes raíces en el contexto peruano.

## Logros del egresado:

- Dominio integral del mercado inmobiliario peruano, incluyendo desafíos habitacionales y regulatorios.
- Aplicación estratégica de técnicas avanzadas de evaluación y gestión de proyectos inmobiliarios.
- Identificación de oportunidades estratégicas y eficaz abordaje de obstáculos en el sector.
- Toma de decisiones fundamentadas en la viabilidad económica y financiera de proyectos.
- Gestión integral de proyectos inmobiliarios, asegurando la satisfacción del cliente y el éxito en el mercado.

## Temario:

### **Unidad 1: Dinámica del Mercado Inmobiliario: Actualidad y Definiciones.**

Al finalizar este módulo, los alumnos tendrán una comprensión profunda del dinámico mercado inmobiliario peruano, incluyendo sus desafíos habitacionales, marco regulatorio, opciones de financiamiento y el papel del Estado. Esto les permitirá identificar oportunidades estratégicas y abordar eficazmente los obstáculos en el sector.

#### **1. Escenario Inmobiliario en Perú: Habitabilidad, Déficit y Requerimientos.**

- Análisis detallado de la oferta habitacional y sus desequilibrios en diversas regiones del Perú.
- Exploración de las carencias residenciales y su impacto en las dinámicas del mercado inmobiliario.
- Evaluación de las necesidades actuales y proyecciones futuras para el sector de la vivienda en el país.

#### **2. Marco Normativo del Mercado Inmobiliario.**

- Estudio exhaustivo de las leyes y regulaciones gubernamentales y municipales que rigen el sector inmobiliario.
- Análisis de las políticas y normativas relacionadas con la planificación, construcción y comercialización de proyectos inmobiliarios.
- Comprensión de los requisitos legales para la ejecución exitosa de proyectos inmobiliarios en el contexto peruano.

### **3. Financiamiento de Iniciativas Inmobiliarias.**

- Evaluación de las distintas alternativas de financiamiento disponibles para proyectos del rubro inmobiliario.
- Análisis pormenorizado de los aspectos financieros cruciales como tasas de interés, plazos y garantías.
- Estudio de casos y ejemplos prácticos de estructuras financieras exitosas implementadas en el mercado peruano.

### **4. El Rol del Estado como Impulsor de la Vivienda en el Perú.**

- Investigación detallada sobre los programas gubernamentales de vivienda y su influencia en el mercado inmobiliario.
- Análisis de los estímulos y subsidios estatales destinados a promover el desarrollo habitacional.
- Evaluación crítica del papel y la regulación gubernamental en el fomento y gestión del mercado inmobiliario.

## **Unidad 2: Evaluación Estratégica de Proyectos Inmobiliarios.**

Al culminar este módulo, los alumnos serán capaces de evaluar con solvencia la viabilidad económica y financiera de proyectos inmobiliarios, utilizando técnicas avanzadas de análisis financiero. Esto les permitirá tomar decisiones estratégicas fundamentadas y maximizar los retornos de inversión.

### **1. Indicadores Financieros: Métricas y Análisis.**

- Identificación y análisis exhaustivo de los principales indicadores financieros empleados en la evaluación de proyectos inmobiliarios.
- Interpretación precisa de los resultados obtenidos y su relevancia en la toma de decisiones estratégicas.
- Comparación y contraste entre diversos proyectos utilizando métricas financieras tales como VPN, TIR y ROE.

### **2. Elaboración del Perfil Económico.**

- Desarrollo minucioso del perfil económico de un proyecto inmobiliario, abarcando costos, ingresos y proyecciones financieras.
- Análisis profundo de los factores que impactan en la rentabilidad y viabilidad económica del proyecto.
- Diseño de estrategias para optimizar el perfil económico y maximizar los rendimientos financieros.

### **3. Gestión del Flujo de Caja en Proyectos Inmobiliarios.**

- Creación y análisis detallado del flujo de caja de un proyecto inmobiliario, considerando ingresos, egresos y fuentes de financiamiento.
- Evaluación de la liquidez y solidez financiera del proyecto a lo largo del tiempo.
- Identificación de riesgos financieros y desarrollo de estrategias de mitigación para garantizar la estabilidad financiera del proyecto.

### **4. Análisis de Sensibilidad y Escenarios.**

- Aplicación de técnicas avanzadas de análisis de sensibilidad para evaluar el impacto de cambios en variables clave sobre la rentabilidad del proyecto.

- Identificación de escenarios potenciales, tanto optimistas como pesimistas, para fundamentar la toma de decisiones.
- Desarrollo de estrategias de contingencia para mitigar riesgos y maximizar oportunidades en diferentes contextos.

#### 5. Interpretación y Comunicación de Resultados.

- Interpretación hábil y comunicación efectiva de los resultados obtenidos en la evaluación de proyectos inmobiliarios.
- Presentación clara y persuasiva de conclusiones y recomendaciones basadas en el análisis financiero.
- Desarrollo de habilidades para influir en los stakeholders y tomar decisiones informadas y estratégicas.

### Unidad 3: Gestión Integral de Proyectos Inmobiliarios.

Al completar este módulo, los alumnos serán capaces de gestionar de manera integral y estratégica proyectos inmobiliarios, desde la concepción hasta la entrega y postventa, garantizando la satisfacción del cliente y el éxito del proyecto en el mercado.

#### 1. Desarrollo del Anteproyecto y Proyecto Municipal.

- Planificación detallada y aprobación efectiva del anteproyecto y proyecto municipal para un desarrollo inmobiliario.
- Cumplimiento riguroso de los requisitos legales, técnicos y ambientales.
- Coordinación eficiente con las autoridades municipales y organismos reguladores durante todo el proceso.

#### 2. Estrategias de Marketing para Proyectos Inmobiliarios.

- Diseño e implementación de un plan de marketing integral para un proyecto inmobiliario, incluyendo segmentación de mercado, estrategias de promoción y construcción de marca.
- Utilización innovadora de herramientas digitales y tradicionales para alcanzar y comprometer al público objetivo.
- Evaluación constante de la efectividad del plan de marketing y adaptación proactiva según sea necesario.

#### 3. Supervisión y Control de la Construcción.

- Gestión competente de la fase de construcción de un proyecto inmobiliario, incluyendo selección de contratistas, aseguramiento de la calidad y cumplimiento de plazos y presupuesto.
- Implementación estratégica de prácticas de construcción sostenible y tecnologías emergentes.
- Resolución ágil de conflictos y gestión proactiva de riesgos durante todo el proceso constructivo.

#### 4. Optimización de la Oferta Inmobiliaria.

- Desarrollo de una estrategia de oferta inmobiliaria competitiva, incluyendo diseño de unidades, fijación de precios y condiciones de venta.
- Análisis exhaustivo de la demanda del mercado y adaptación dinámica de la oferta en función de las necesidades y tendencias del mercado.
- Maximización de la rentabilidad a través de una gestión ágil y estratégica de la oferta inmobiliaria.

#### 5. Gestión Eficaz de la Entrega y Postventa.

- Ejecución meticulosa del proceso de entrega de unidades inmobiliarias a los compradores, incluyendo inspecciones detalladas, gestión documental y trámites legales.
- Garantía de la satisfacción del cliente mediante un servicio de postventa ágil y efectivo.
- Gestión proactiva de la reputación y fidelización de clientes a través de una experiencia de entrega sobresaliente.

#### **6. Proceso de Independización Municipal y Registral.**

- Cumplimiento diligente de los trámites requeridos para la independización municipal y registral de un proyecto inmobiliario.
- Adherencia rigurosa a los requisitos legales y técnicos para la inscripción de propiedades en registros municipales y registrales.
- Solución eficaz de posibles contratiempos durante el proceso de independización.

#### **7. Excelencia en Atención al Cliente y Gestión de Postventa.**

- Desarrollo de estrategias eficaces para la atención al cliente en todas las etapas del proyecto inmobiliario.
- Gestión proactiva de solicitudes, reclamos y sugerencias de los clientes.
- Fidelización de clientes a través de un servicio de postventa excepcional y una experiencia integral de cliente satisfactoria.