

Programa de Especialización en Evaluación, Gestión y Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios.

Dominando el Mundo Inmobiliario: Un Enfoque Integral para el Éxito Profesional

La industria inmobiliaria se enfrenta a una serie de desafíos complejos, desde la gestión eficiente de proyectos hasta la comprensión de las regulaciones legales y la creación de estrategias de comercialización efectivas. En un mercado en constante evolución, la falta de conocimientos especializados puede limitar el éxito y la rentabilidad de los proyectos.

El Programa de Especialización en Evaluación, Gestión y Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios surge como la solución integral a esta problemática. Diseñado para brindar a los participantes las herramientas necesarias para liderar proyectos inmobiliarios de manera efectiva, este programa abarca todos los aspectos clave del desarrollo y gestión de proyectos.

Desde el módulo de Gerencia de Proyectos Inmobiliarios, donde se adquieren habilidades estratégicas y de gestión financiera, hasta el módulo de Marketing Inmobiliario y Gestión Comercial, que proporciona técnicas avanzadas para la comercialización, cada aspecto crucial de la industria se aborda de manera exhaustiva.

Además, el programa se centra en aspectos legales, contractuales y tributarios, asegurando que los participantes comprendan y apliquen la normativa relevante en cada etapa del proceso. Desde la planificación urbana hasta la valoración de proyectos, pasando por la gestión del proceso constructivo, este programa ofrece una formación completa y actualizada.

El enfoque práctico del programa, especialmente destacado en el Taller de Desarrollo Práctico de Proyectos Inmobiliarios, permite a los participantes aplicar los conocimientos adquiridos en situaciones del mundo real, preparándolos para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades del mercado inmobiliario actual.

El Programa de Especialización en Evaluación, Gestión y Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios no sólo ofrece una solución integral a los desafíos de la industria, sino que también prepara a los profesionales para destacarse y prosperar en un mercado cada vez más competitivo y complejo.

Objetivo General

Capacitar a los participantes para liderar eficazmente proyectos inmobiliarios, desde la gerencia hasta la comercialización, dominando aspectos estratégicos, legales, financieros y constructivos, preparándolos para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades del mercado, a través de un programa completo y práctico que garantiza el éxito en la gestión y desarrollo de proyectos inmobiliarios en un entorno competitivo y en constante evolución.

Dirigido a

El Programa de Especialización en Evaluación, Gestión y Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios está dirigido a profesionales que buscan destacarse en la industria. Dirigido a gerentes de proyectos, arquitectos, abogados especializados, agentes inmobiliarios, ingenieros civiles, expertos en marketing y ventas, tasadores, contadores, profesionales financieros y empresarios, este programa ofrece una formación completa y actualizada. Su enfoque integral aborda desde la gestión estratégica y legal hasta el diseño urbano, la comercialización efectiva y la evaluación financiera, preparando a los participantes para sobresalir en un mercado inmobiliario dinámico y competitivo.

Logros al culminar el programa

Al culminar el Programa de Especialización en Evaluación, Gestión y Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios, los alumnos podrán:

- Liderar eficientemente el desarrollo de proyectos inmobiliarios, desde la concepción hasta la ejecución, garantizando un liderazgo efectivo y el éxito en la gerencia de proyectos.
- Dominar los aspectos legales, contractuales, notariales y registrales fundamentales para el desarrollo exitoso de proyectos inmobiliarios, asegurando el cumplimiento de la normativa aplicable en cada etapa del proceso.
- Analizar exhaustivamente el mercado inmobiliario y evaluar el entorno, identificando oportunidades y desarrollando estrategias efectivas de comercialización.
- Aplicar técnicas avanzadas de valoración y tasación en el sector inmobiliario, utilizando métodos y herramientas actualizadas para determinar el valor de los proyectos.
- Gestionar con eficacia el proceso constructivo de proyectos inmobiliarios, seleccionando modalidades de contratación adecuadas y aplicando metodologías de planificación y control para garantizar la calidad y la productividad en la ejecución.

Temario

Módulo 1: Gerencia de proyectos inmobiliarios.

El alumno liderará eficientemente el desarrollo de proyectos inmobiliarios, adquiriendo habilidades estratégicas, gestión financiera, selección de equipos, tecnología, licencias, construcción, cierre comercial y gestión de activos. Este módulo garantiza liderazgo efectivo y éxito en gerencia de proyectos inmobiliarios.

El temario incluye:

- Fases del desarrollo de un proyecto inmobiliario.
- Estrategias para la toma efectiva de decisiones.
- Financiamiento, selección del equipo, implementación de tecnología, obtención de licencias, ejecución de la construcción, cierre de negociaciones y administración del activo inmobiliario.
- Diversificación de negocios inmobiliarios.
- Identificación de oportunidades de mercado.
- Análisis profundo del mercado inmobiliario.

Módulo 2: Diseño Urbano y Arquitectura de Interiores.

Este módulo aborda de manera completa las tendencias actuales en desarrollo e inversiones, planes de desarrollo urbano, legislación, y el dinamismo del sector inmobiliario. También incluye aspectos técnicos esenciales como catastro urbano, zonificación, y la interpretación de planos, proporcionando conocimientos fundamentales aplicables en diseño urbano y arquitectura de interiores.

El temario incluye:

- Planificación Urbana y Normativa.
- Estrategias para las Tendencias Actuales en Desarrollo e Inversiones.
- Análisis de Escenarios para el Desarrollo Inmobiliario.
- Metodología GEUSSA.
- Rol de Actores Urbanos y Empresarios.
- Arquitectura de Interiores.

Módulo 3: Aspectos legales, contractuales, notariales y registrales para el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

Al completar este módulo, el alumno dominará los fundamentos legales, contractuales y notariales esenciales para el desarrollo exitoso de proyectos inmobiliarios, abordando temas desde legislación hasta contratos colaborativos y fideicomisos.

El temario incluye:

- Fundamentos del derecho inmobiliario y legislación peruana en el desarrollo de Proyectos Inmobiliarios (Comercial y Corporativo).
- Normativas en la construcción de Proyectos Inmobiliarios.
- Legislación tributaria vinculada al Negocio Inmobiliario.
- Normas notariales y registrales en Perú.

- Funciones del agente inmobiliario.
- Aspectos legales nacionales e internacionales en contratos colaborativos de construcción.
- Principales características de un modelo de procura colaborativo.
- Características de modelos colaborativos y análisis de contratos (FAC-1, NEC, PPC2000), con experiencias nacionales e internacionales.
- Implementación de Fideicomisos en inversiones inmobiliarias.

Módulo 4: Regulación urbana y edificatoria.

Al finalizar este módulo, el alumno dominará la planificación y gestión del suelo, los criterios urbanísticos, las habilitaciones y la construcción, así como la aplicación de leyes clave para el desarrollo urbano sostenible.

El temario incluye:

- Planificación y gestión del suelo, acondicionamiento territorial y desarrollo urbano.
- Zonificación, criterios urbanísticos y edificatorios, habilitaciones urbanas y edificación.
- Análisis y aplicación de la Ley de Regulación de Habilitaciones Urbanas y Edificaciones – Ley N° 29090.
- Análisis y aplicación de la Ley de Desarrollo Urbano Sostenible – Ley N° 31313.

Módulo 5: Marketing inmobiliario y gestión comercial.

Al culminar el módulo de Marketing Inmobiliario y Gestión Comercial, el alumno dominará el análisis de mercado, evaluación del entorno, creación de estrategias, uso efectivo del marketing digital y técnicas avanzadas para la gestión integral del proceso de compra y venta inmobiliaria.

El temario incluye:

- Análisis de mercado.
- Evaluación del entorno inmobiliario.
- Perfil del Consumidor Inmobiliario.
- Técnicas de recolección de información (Cualitativo – Cuantitativo).
- Elaboración del Plan de Investigación.
- Creación de valor y estrategias de comercialización.
- Marketing Digital para el sector inmobiliario.
- Visión integral del proceso de compra y venta.
- Estructuración y clasificación de cartera de clientes.
- Técnicas de comunicación y venta consultiva.
- Desarrollo de propuestas de valor, análisis competitivo.
- Posicionamiento, herramientas y plataformas digitales.

Módulo 6: Valuación y técnicas de tasación.

El participante adquirirá la comprensión y aplicación de conocimientos y técnicas de tasación para la valoración en el sector inmobiliario, conforme al marco jurídico vigente.

El temario incluye:

- Análisis de proyectos inmobiliarios, generación y base de valor.
- Marco jurídico a nivel nacional e internacional.
- Fundamentos de la tasación inmobiliaria.
- Métodos y técnicas de tasación a nivel nacional e internacional.

Módulo 7: Gestión del proceso constructivo inmobiliario.

Al completar el módulo, el alumno dominará aspectos clave de la industria, gestionará proyectos de construcción inmobiliarios, seleccionará modalidades de contratación y aplicará la metodología Last Planner con eficacia.

El temario incluye:

- Características específicas de la industria de la construcción en el Perú.
- Gestión de proyectos y tipología de proyectos de construcción inmobiliarios.
- Modalidades de contratación.
- Planeación, productividad y control.
- Metodología Last Planner.

Módulo 8: Panorama Actual del Mercado Inmobiliario y Proyectos de Vivienda de Interés Social.

Al finalizar el módulo, el alumno comprenderá la evolución del mercado inmobiliario, analizará proyectos de vivienda social como MIVIVIENDA y Techo Propio, y explorará conceptos, requisitos y opciones de financiamiento.

El temario incluye:

- Evolución, desarrollo y perspectivas del mercado inmobiliario.
- Proyectos de vivienda social: MIVIVIENDA y Techo Propio.
- Exploración de conceptos, requisitos y modalidades de financiamiento.

Módulo 10: Contabilidad y Aspectos Tributarios en Proyectos Inmobiliarios.

Al culminar el módulo, los participantes adquirirán habilidades para estructurar, interpretar y analizar estados financieros, comprendiendo su relevancia en la toma de decisiones empresariales.

El temario incluye:

- Fundamentos contables y principios contables.
- Análisis de estados financieros.
- Aspectos tributarios en el desarrollo de proyectos inmobiliarios.

Módulo 11: Evaluación y Financiamiento de Proyectos Inmobiliarios.

Al concluir el módulo, los participantes adquieren conocimientos en terminología financiera y analizan variables clave para decidir modalidades de financiamiento. Además, exploran productos financieros y aplican técnicas de evaluación de inversiones.

El temario incluye:

- Análisis estratégico del entorno del proyecto.
- Valor temporal del dinero.
- Elaboración del flujo de efectivo.
- Evaluación de proyectos inmobiliarios.
- Diversidad de fuentes de financiamiento.

Módulo 12: Taller de Desarrollo Práctico de Proyectos Inmobiliarios.

Guiados por la realidad, se desarrolla un proyecto inmobiliario: desde definir el producto, investigar el mercado competitivo, crear el anteproyecto, analizar la viabilidad económica, hasta justificar flujos de ingresos y egresos. Incluye análisis financiero y evaluación de diversos escenarios previstos.