




DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS



FUNDAMENTACIÓN

La Universidad de Belgrano asocia en esta propuesta académica, el campo de conocimientos de distintas unidades académicas, con el objetivo de otorgar a los profesionales de esta actividad, o a aquellos que deseen serlo, las herramientas técnicas necesarias para enfrentar el desafío que el Desarrollismo Inmobiliario nos plantea actualmente.



DURACIÓN

1 año académico (con receso entre Diciembre y Marzo).

MODALIDAD

Presencial Intensiva: se cursa viernes de 18:00 a 22:00 hs y sábado de 8:00 a 14:00 hs., 1 vez al mes

APROBACIÓN

75% de asistencia a las clases; Al final se presentará un Plan de Desarrollismo ante el Director. Durante el cursado, podrán solicitarse presentaciones parciales de los contenidos de la Tesina.

CERTIFICADOS

El Departamento de Estudios de Posgrado y Educación Continua de la Universidad de Belgrano, extenderá el respectivo Certificado, a quienes aprueben las evaluaciones y cumplan con la asistencia mínima requerida.

El Certificado para los Profesionales Universitarios indicará “Curso de Posgrado en Desarrollo de Emprendimientos Inmobiliarios”, mientras que Ejecutivos admitidos que no tengan título universitario indicará “Curso de Actualización Profesional en Desarrollo de Emprendimientos Inmobiliarios”.

CONSIDERACIONES GENERALES DEL PROGRAMA

El desarrollo inmobiliario y la construcción han sido uno de los protagonistas de la actividad económica del país en la última década, posicionándose como un producto de inversión rentable y seguro favorito tanto para inversores individuales como corporativos.

Por otra parte, el problema de déficit habitacional y de infraestructura actual requiere de esta industria que presente alternativas y respuestas a la comunidad, tanto desde el punto de vista del producto, la financiación y el compromiso con el medioambiente.

En ese contexto, la diversidad de acciones que convergen en la resolución de estos emprendimientos requiere de la participación de especialistas que encaren actividades interdisciplinarias, las cuales garantizan el compromiso profesional y el éxito empresarial.

DIRIGIDO A

Arquitectos, Ingenieros, Contadores, Licenciados en Administración de Empresas, Corredores Inmobiliarios, Ejecutivos y/o Directivos de empresas o dedicadas al desarrollo inmobiliario, compañías intermediarias y consultoras inmobiliarias, firmas de inversión, compañías de administración de propiedades y activos físicos, divisiones corporativas de desarrollo inmobiliario y facility management, grupos de capital de desarrollo inmobiliario, instituciones financieras y sociedades de crédito hipotecario e inversores en general que desean actualizar sus conocimientos y recibir amplia formación sobre diversos aspectos del mercado de la construcción y el desarrollo inmobiliario.

OBJETIVOS

Formar profesionales que incorporen como capacidad central la gestión integral de un emprendimiento inmobiliario. Dicha formación busca transmitir nuevos conocimientos en lo que se refiere a metodologías de análisis y gestión de proyectos, construcción, estrategia de inversión y comercialización de un desarrollo inmobiliario; focalizándose en el diseño del producto, el análisis económico financiero y la estructuración de estos negocios con instrumentos novedosos como el fideicomiso, la “venta al costo” y el mercado de capitales.

PROGRAMA

EL MERCADO INMOBILIARIO Y DE LA CONSTRUCCION

El mercado inmobiliario y de la construcción: Indicadores estadísticos y de análisis de mercado. Análisis retrospectivo del mercado y el comportamiento de sus variables.

Estudio de la situación actual y perspectivas.

EL PROYECTO DE INVERSIÓN INMOBILIARIO

Definición. Concepto. Características principales. Fases que lo componen. Actores intervinientes: empresa inmobiliaria, empresa constructora, arquitecto, proyectista, director de obra, comercializador, etc., alcance y responsabilidades. Diferentes productos del desarrollo inmobiliario: vivienda, oficinas, centros comerciales, ocio, time sharing, etc. El negocio de renta y el negocio de compra-venta.

Análisis de casos.

PRINCIPIOS CONTABLES Y FINANCIEROS

Finanzas y Herramientas Financieras. Introducción a las Finanzas. Herramientas Financieras Básicas: Tasas de Interés: Monto a Interés Compuesto vs. Interés Simple. Tasas Equivalentes y Tasas Nominales. Rendimientos Reales: Tasas Nominales / Tasas Reales. El problema de la Inflación. Sistemas de Amortización. Herramientas para el Análisis: Indicadores Ratios: Estáticos / Dinámicos por el valor del dinero en el tiempo. Estáticos/Dinámicos por el tipo de información contable utilizada. Rentabilidad - Liquidez - Riesgo. Contabilidad y Análisis de Indicadores Contables: Elementos del Sistema Contables. Normas Contables, Legales y Fiscales Hipótesis de Construcción. Ventajas y Desventajas del Sistema Contable. Estados Contables e Información Complementaria: Estado de Situación Patrimonial, Estado de Resultados, Estado de Flujo de Efectivo, Estado de Evolución del Patrimonio Neto. Herramientas Financieras para el Plan de Negocios: Inversión en el Corto Plazo o Gestión del Capital de Trabajo. Inversión en el Largo Plazo: Evaluación de Proyectos de Inversión Niveles de Análisis de un Proyecto de Inversión. Viabilidades en el Estudio de Proyectos Criterios de Selección de Proyectos: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Período de Recupero Estático y Dinámico. Índice de Valor Actual / Índice de Valor Actual Neto o Impacto del Riesgo en la Evaluación de la Inversión. Estructura Financiera en Desarrollos Inmobiliarios: Financiación Operativa versus No Operativa, Financiación en el Corto Plazo y Largo Plazo, Financiación Tradicional Vs. No Tradicional, Financiación Bancaria. Algunos consejos para el sector: Financiación Bancaria vía Préstamos, Financiación Bancaria vía Leasing Financiero, Financiación en el Mercado de Capitales. Negociación de Cheques en Bolsa. Fideicomisos Financieros. Obligaciones Negociables Emisión de Acciones. Fondos comunes de inversión.

Ejercitación práctica.

DISEÑO DE PRODUCTO ARQUITECTÓNICO: VIVENDA

Importancia del diseño arquitectónico en el desarrollo inmobiliario. El producto y el diseño como factor determinante del emprendimiento.

La problemática del producto arquitectónico en la vivienda: Aspectos a tener en cuenta. Análisis de la competencia actual y futura. Análisis de la demanda actual y proyectada. Target, superficie propia y común de las unidades. Pautas y flexibilidad de diseño. Infraestructura de servicios, imagen, materialidad y programación de los emprendimientos. Vivienda urbana y suburbana: Edificios entre medianeras, en torre y condominios. Vivienda individual, Housing y Casas apareadas. Megaproyectos, Ciudades Satélites.

Estudios de casos nacionales e internacionales.

MERCADO DE OFICINAS Y RENTA: DISEÑO DEL PRODUCTO Y CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES

El producto inmobiliario en oficinas: Oficina urbana y suburbana. Edificios entre medianera, torre y parque de oficinas. Imagen corporativa. Edificios inteligentes. Estudio de casos nacionales e internacionales. Industria urbana y suburbana: Industria actual y proyectada. Parques industriales.

Estudio de casos nacionales e internacionales.

ASPECTOS LEGALES DE EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS

Principios legales básicos. Concepto de propiedad. Derechos reales. Leyes de urbanismo. Códigos de Planeamiento y Edificación. Nociones básicas. El contrato de construcción. Formas de contratación. Sistemas económicos. Contrato de Proyecto y Dirección de Obra. El gerenciamiento de proyectos y su encuadre legal. Ley de Propiedad Horizontal y Pre-Horizontalidad. Reglamentaciones vigentes para countries y barrios cerrados. Responsabilidades. Ley 24.441 de financiamiento de vivienda. Nuevas figuras legales: el fideicomiso y el leasing inmobiliario.

Análisis de casos.

ASPECTOS IMPOSITIVOS DE EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS

Principios básicos de impuestos. Impuestos directos e indirectos. La construcción y su problemática impositiva. Impuestos a la transmisión de inmuebles y a su explotación en renta. Exenciones.

Estudio de casos nacionales e internacionales.

EL FIDEICOMISO Y LA OBRA AL COSTO

Nuevo esquema financiero de los desarrollos inmobiliarios. El fideicomiso y la obra al costo. Inversores y compradores finales. La determinación del precio. Esquemas jurídicos y económicos para la estructuración de este tipo de emprendimientos. El fideicomiso y sus diferentes variables. Ventajas y desventajas sobre el modelo tradicional.

Estudio de casos.

MARKETING

Nociones básicas de marketing. Ambiente de la Mercadotecnia: sus actores y fuerzas externas. Distintos tipos de Mercados. Producto. Línea y mezcla de productos. Marca. Servicios: concepto, características. Precio. Tipos de precio y fijación de los mismos en la práctica. Plaza. Tipos de canales. Diseño, manejo y control de los canales. Promoción Comercial: Fuerza de Ventas; Publicidad; Promoción de Ventas; Relaciones Públicas. Medios y métodos de comercialización. Preventas, Showroom, Marketing Directo, Prensa, Material gráfico, Maquetas, Recorridos virtuales

Estudio de casos.



EQUIPO DOCENTE

DIRECTOR ACADÉMICO y PROFESOR TITULAR

Arq. / Mg. RUIZ DE GOPEGUI, Gervasio

Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias por la Universidad Politécnica de Madrid (España), ha realizado estudios de Project Management y Real Estate en la NYU (USA).

Se desempeñó por más de 7 años como responsable técnico del Departamento de Proyectos Inmobiliarios del Banco Río, participando en la evaluación y gestión de más de 300 fideicomisos de financiamiento. Asimismo fue asesor del Gobierno de la Provincia de Córdoba, y a través de la Corporación Inmobiliaria Córdoba, participó en el diseño de la estrategia inmobiliaria de la Provincia de Córdoba y Banco de la Provincia de Córdoba, administrando una cartera de 2000 inmuebles públicos. Fue también director de New Fidu S.A., compañía responsable del área de gerenciamiento y administración fiduciaria del Estudio Aisenon, con más de 150.000 m² de obra en ejecución, manteniendo su participación dentro de la compañía. Actualmente se desempeña como Gerente de Administración y PMO en Desarrollos Urbanísticos de Banco Hipotecario, teniendo a cargo la administración y el Project Management de los desarrollos urbanísticos que construye el Banco como Fiduciario del programa Pro.Cre.Ar (3,5 Millones de m² de construcción en todo el país, más 15.000 lotes en urbanización).

Paralelamente, ha desarrollado su carrera docente en la Universidad de Belgrano, ocupando en la actualidad el cargo de Director Académico de la Maestría en Desarrollo de Emprendimientos Inmobiliarios. Tuvo a cargo la asignatura "Gerenciamiento de Obras" y actualmente es titular de la materia "Estrategias de Inversión" de la FAU de la Universidad de Belgrano. Autor de numerosas investigaciones sobre temas de gestión de proyectos urbanos, que le han permitido obtener, entre otros, el Premio Reina Sofía (1996) y el 1er. Premio Bienal de Arquitectura de Buenos Aires en dos oportunidades.

Es también docente de la Universidad Nacional de Rosario y de la Universidad Nacional de Tucumán.

PROFESORES

Arq. / Mg. CALLE, María Laura

Arquitecta. Magíster en Desarrollo de Emprendimientos Inmobiliarios. Universidad de Belgrano, Argentina y Universidad Politécnica de Torino, Italia.

Actualmente tiene a su cargo el Departamento de Valuación de Activos Inmobiliarios de Banco Santander Río SA. Anteriormente tuvo a su cargo el Área Técnica de la Gerencia de Proyectos Inmobiliarios por un periodo de 10 años.

Ha iniciado la carrera docente en la Universidad de Belgrano desempeñándose actualmente como profesor adjunto de la carrera de Arquitectura y del Máster en Desarrollo de Emprendimiento Inmobiliarios. Asimismo se desempeña como coordinador académico y profesor en la Escuela de Riesgos de Argentina de Banco Santander Río SA.

Es miembro del Instituto de Hábitat Urbano del Consejo Profesional de Arquitectura y Urbanismo y de la Asociación de Profesores de Posgrados Inmobiliarios.

Arq. / Dra. NERPITI, Valeria

Abogada y Arquitecta. Coautora del libro "ARQUITECTURA LEGAL Las Respuestas" y "OPUS JODEX, Breviario de arquitectura e ingeniería legal para uso no conforme". Docente de Derecho penal en la Universidad de Buenos Aires.

Docente del módulo "Aspectos Legales de Emprendimientos Inmobiliarios" correspondiente al Curso de Posgrado en Desarrollo de Emprendimientos Inmobiliarios de la Universidad de Belgrano.

Dr. SOSA, Néstor

Contador Público egresado de la UBA. Ingresó a la AFIP en 1992 al área operativa (fiscalización). Desde 1999 se desempeñó como Jefe de División Control del Gasto en la Subdirección General de Planificación y Administración, hasta fines del 2000, cuando fue convocado para hacerse cargo del Departamento de Auditoría de Procesos Centrales. En abril de 2003, fue nombrado Auditor Interno de la AFIP, asumiendo competencias de auditoría también sobre los procesos operativos de la Organización (Impuestos, Aduana y Seguridad Social). Desde julio 2005 hasta Enero del 2009 se desempeñó como Subdirector General de Auditoría Interna. Antes de incorporarse a la AFIP realizó funciones en KPMG (auditor) y Cargill SACI (analista contable).

Es Vicepresidente de la Comisión de Estudios de Auditoría Interna y Gobierno Corporativo del Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Inmobiliarios.

C.P. / Lic. SPIDALIERI, Roque Martín

Licenciado en Administración de Empresas egresado de la Universidad Católica de Córdoba, Diplom Kaufman de la Universidad Europea de Viadrina, Contador Público egresado de la Universidad Católica de Córdoba, Maestrando del Instituto de Ciencias de la Administración y actualmente desarrolla un posgrado en desarrollo ejecutivo de la Escuela de Negocios de Esade Barcelona.

Se ha desempeñado como Subsecretario de Coordinación Administrativa y Control Interno del Ministerio de Industria, Comercio y Minería del Gobierno de la Provincia de Córdoba.

Hasta 2011 se desempeñó como especialista responsable del área de Finanzas Corporativas de la Consultora Internacional Deloitte en la región Córdoba. Su expertise incluye el asesoramiento en Financiamiento Estructurado en el Mercado de Capitales. Se especializa en las siguientes industrias: Agribusiness, Manufacturing, Food & Beverage, Consumer Business, Education, Cooperativas, Banking, Leisure & Hotels.

La Universidad se reserva el derecho de realizar cambios en el cuerpo docente que considere pertinentes. El programa puede estar sujeto a cambios por imprevistos.



www.ub.edu.ar

educación.ejecutiva@cordoba.ub.edu.ar

Mariano Moreno 410 - 2° piso
Córdoba - Argentina
Tel.: (0351) 589 5005

