



**EIA** ESCUELA DE EMPRENDEDORES
INMOBILIARIOS ARGENTINOS
SINERGIA PARA EMPRENDER

**CIA** CÁMARA
INMOBILIARIA
ARGENTINA
SINERGIA PARA CRECER

**ICI** INSTITUTO DE
CAPACITACIÓN
INMOBILIARIA
TRAYECTORIA FORMANDO FUTURO

PROGRAMA EJECUTIVO: ¿CÓMO DESARROLLO MI PRIMER EMPRENDIMIENTO INMOBILIARIO?

www.escuelacia.com.ar

PROGRAMA EJECUTIVO: ¿CÓMO DESARROLLO MI PRIMER EMPENDIMIENTO?

Para todo joven emprendedor lograr alcanzar la culminación de su primer desarrollo inmobiliario es todo un gran desafío, tanto por el cúmulo de variables que se deben tener en cuenta, como por las diversas alternativas que representa el proceso de análisis de mercado, la elección y la compra de la tierra, como la obtención de las aprobaciones municipales, la seducción y captación de inversores, la estructuración del negocio, el desarrollo de la obra, su financiamiento y la comercialización de las unidades. Además, del proceso de desvinculación paulatino del emprendedor respecto del desarrollo mediante la entrega del mismo no solo a los compradores individuales, sino también al futuro administrador de la comunidad de copropietarios.

En todo este proceso, por momentos fácil de llevar, pero en otros, hasta en algunos casos traumáticos, dado el sinnúmero de dificultades que el emprendedor inexperto debe sobrellevar, ya sea por la propia dinámica de la obra como por la situación del entorno macroeconómico que debe sortear; es en donde la experiencia y la capacidad de gestión comienzan a ser claves para encarrillar la construcción de la obra en la senda de lo inicialmente planificado y no alejarse de los números del negocio que deriven en un eventual fracaso. En definitiva la capacitación ofrecida es fundamental para obtener los conocimientos que la amplia experiencia de profesores involucrados en el negocio de desarrollo inmobiliario brindan a los profesionales asistentes.

Este Programa está pensado, en línea con una de las misiones de la Escuela de Emprendedores Inmobiliarios Argentinos (EIA), para aquellos jóvenes emprendedores quienes quieren incursionar en el desarrollo inmobiliario, o bien lo han hecho hasta el momento con resultados no esperados. Con la idea de aportar experiencias prácticas que sirvan como modelo a seguir, de modo que contribuyan a minimizar los errores, a dar los primeros pasos firmes y potenciar el éxito de los primeros desarrollos, mediante una capacitación absolutamente imprescindible.

La experiencia propia siempre llega tarde y cuesta cara, pero si aprendes sobre el error y los aciertos de otros, habrás ganado un tiempo insuperable.^(*)

(*) MDI Dr. Juan Carlos Franceschini. Director Escuela de Emprendedores Inmobiliarios Argentinos (EIA).

PROGRAMA EJECUTIVO: ¿CÓMO DESARROLLO MI PRIMER EMPENDIMIENTO INMOBILIARIO?

CERTIFICADO

Certificado de "Cómo Desarrollo Mi Primer Emprendimiento Inmobiliario".

INSTITUCIÓN OTORGANTE

Cámara Inmobiliaria Argentina.

OBJETIVO DEL CURSO

El programa educativo pretende aportar conocimientos y experiencias prácticas para aquellos noveles emprendedores que buscan plasmar su primer desarrollo, cualquiera sea este, ya sea de un edificio, una urbanización de tierra, un emprendimiento hotelero, un desarrollo comercial, entre otros; realizando un repaso de todos los puntos más importantes y elementales del proceso de desarrollo inmobiliario, con el fin de soslayar los errores típicos, disminuir el riesgo empresarial y contribuir al éxito del primer intento constructivo.

RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

Se logrará conocer el proceso de concepción y ejecución del desarrollo de un emprendimiento, haciendo foco en aquellos aspectos esenciales que un joven emprendedor debe saber y conocer, a través de:

- La definición de las diferentes etapas del desarrollo de un nuevo emprendimiento y los puntos críticos que se deben afrontar.
- El aporte de experiencias prácticas que permiten visualizar el modo más apropiado de cómo encarar, tanto el proceso de preparación del proyecto como la ejecución, el control y seguimiento del futuro desarrollo.
- Un detalle de la forma en que se pueden optimizar los números del negocio.
- Recomendaciones de cómo es posible crear mayor valor al desarrollo a emprender.
- La circunstancia de compartir inquietudes y experiencias del resto de los cursantes, de situaciones comunes de jóvenes que dan sus primeros pasos y las respuestas brindadas por los profesores.
- Del aporte de experiencias de Profesores, de emprendedores avezados y noveles emprendedores, que permitirán alcanzar un mayor conocimiento sobre la materia.

PROGRAMA EJECUTIVO: ¿CÓMO DESARROLLO MI PRIMER EMPRENDIMIENTO INMOBILIARIO?

PÚBLICO OBJETIVO

Jóvenes Profesionales Arquitectos, Ingenieros, Contadores, Abogados, Lic. en Administración de Empresas, Consultor Inmobiliario y Profesionales en general del sector inmobiliario. Emprendedores, propietarios, socios e inversionistas, asesores y gerenciadore de PyMEs.

PLAN DE ESTUDIOS

El plan de estudios está compuesto por nueve Módulos que suman una carga horaria de 33 horas de educación continua.

REQUISITOS COMO ALUMNO REGULAR

- Legajo completo con la documentación requerida oportunamente en el ingreso.
- Cumplir con el régimen arancelario en tiempo y forma.

MODALIDAD DE DICTADO

On-line: Las clases serán exclusivamente bajo esta modalidad, mediante el uso de una plataforma de última generación, en donde el Alumno podrá realizar preguntas por medio de la misma.

Además, los Profesionales contarán con asistentes del Curso que en todo momento lo guiarán no solo en el uso de la aplicación, sino también durante el desarrollo de las clases y de los casos. Adicionalmente tendrán el acceso a una segunda plataforma de campus virtual en donde contarán con toda la información del Curso y el audio de cada clase, de modo que posteriormente sea posible recuperar y/o refrescar conocimientos de clases anteriores.

METODOLOGÍA A APLICAR

Para alcanzar un mejor aprovechamiento del programa se utilizarán diferentes metodologías que incluyen: análisis de casos prácticos, estudio de ejemplos reales y visita a un emprendimiento llevado adelante por un joven emprendedor. Cada desarrollo de Módulo culminará con la realización de un Caso Práctico relacionado con la temática.

PROGRAMA EJECUTIVO: ¿CÓMO DESARROLLO MI PRIMER EMPRENDIMIENTO INMOBILIARIO?

BENEFICIOS

Los participantes lograrán ampliar su visión del sector obteniendo herramientas prácticas que le ayudarán a mejorar su desempeño, permitiendo alcanzar mejoras en la concepción, el diseño, la gestión y la administración de activos inmobiliarios; no solo para los actores relacionados con el sector privado, sino también con el público. Lo aprendido desde la génesis del negocio permitirá conocer los métodos y herramientas para gestar un emprendimiento inmobiliario e impulsar y motivar a los jóvenes emprendedores que recién se inician.

CARGA HORARIA

Horas Cátedra: 33 horas (11 clases), incluye visita a desarrollo.

PERÍODO DE CLASES

Fecha de Inicio: 19 de Septiembre

Período: 2do Semestre. Septiembre, Octubre y Noviembre.

Clases: Jueves de 19 a 22 horas.

DIRECCIÓN

MDI Dr. Juan Carlos Franceschini (Escuela EIA).

COORDINACIÓN

MDI Cont. Sergio Goldenberg.

PROGRAMA EJECUTIVO: ¿CÓMO DESARROLLO MI PRIMER EMPRENDIMIENTO INMOBILIARIO?

PROGRAMA EJECUTIVO: ¿CÓMO DESARROLLO MI PRIMER EMPRENDIMIENTO INMOBILIARIO?



Juan Carlos Franceschini
Consultor Inmobiliario e Investigador.

Abogado (UBA), Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI). Director del Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI), realizado en Convenio entre la Universidad Politécnica de Madrid y la Cámara Inmobiliaria Argentina.

Director y Fundador de la Escuela de Emprendedores Inmobiliarios Argentinos junto a la Cámara Inmobiliaria Argentina (CIA). Ex Presidente y Co Fundador de la Asociación Argentina de Profesores y Directores de Programas Posgrados y Maestrías del sector Inmobiliario y de la Construcción. Director de Cdi Consultora. Es autor del Libro "El Mercado Inmobiliario y la Preparación de Proyectos", editado en el año 2000 y ediciones posteriores.

Se desempeñó como Proje Leader del "Estudio de Expansión de la Vivienda en el Area Metropolitana Buenos Aires", realizado por el Laboratorio de Estudios de la Vivienda de la Universidad Torcuato Di Tella, por acuerdo celebrado entre esta y el Join Center for Housing Studies de la Universidad de Harvard (Noviembre de 2000).

Fue miembro de la Cámara de Empresas Tasadoras de la República Argentina, autor y redactor de la "Norma NAVIH" (Norma Aplicable a la Valuación de Inmuebles Hipotecarios) de CETRA.



Sergio Goldenberg
Emprendedor y Consultor Inmobiliario.

Contador Público Nacional (UBA), Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI), Estructuración de Desarrollos Inmobiliarios (ESEADE) y Máster en teoría del comportamiento aplicado (LIFO-USA).

Presidente de Seo Sinergia en Obras, empresa constructora y desarrolladora focalizada en la gestión de proyectos propios y de terceros. En los últimos 18 años participó en proyectos de Real State como inversor, constructor, desarrollador y consultor, otorgándole una visión integradora de la actividad.

Fue director ejecutivo y consultor de diversas urbanizaciones de Barrios Privados, Náuticos y Housing.

Fue asesor de Naciones Unidas para el desarrollo de proyectos de infraestructura globales. Asesor de la Secretaria de Comunicaciones en procesos de conectividad a nivel nacional e internacional. Negociador representante de Argentina en Atlanta (USA) para la captación de fondeo internacional aplicado a proyectos de infraestructura. Participó como socio y director en el negocio de la TV por Cable en Latam.



Mario Gómez

Director de Le Bleu Negocios Inmobiliarios S. A. Contador Público Nacional y Licenciado en Administración, graduado en la Universidad Nacional de La Plata. Obtuvo un MBA en IAE Business School, Becado por el Gobierno Italiano un Master en Finanzas en la Università degli Studi di Siena (Italia) y por el Gobierno Mexicano y por la OEA un Diplomado en Proyectos de Inversión dictado por la OEA en Ciudad de México.

Es Director de la Especialización de Desarrollo de Emprendimientos Inmobiliarios del Instituto de Capacitación de la Cámara Inmobiliaria Argentina. Docente del MDI (Universidad Politécnica de Madrid) y Profesor invitado del IAE. Ha participado en cursos y seminarios en el país y en el exterior como expositor, ponente e invitado. En marzo de 2010 fundó Le Bleu Negocios Inmobiliarios, de la que es su titular. Ha sido Director y Accionista de Toribio Achaval entre febrero de 1996 y febrero de 2010. Anteriormente se desempeñó en Banco Galicia en las áreas de Banca de Inversión y Mercado de Capitales. Es asimismo Corredor y Martillero Universitario (Diploma de Honor ICI-UM).

Ha sido reconocido por la Corporación de Rematadores, en 1999 con el Premio Taquini. Forma parte desde 2009 del Consejo Directivo del Colegio Profesional Inmobiliario (CUCICBA), donde preside la Comisión de Capacitación.

Es autor de los libros Manual del Corredor Profesional Inmobiliario (2016), Mercado de Capitales y Real Estate (2015), Inversiones Inmobiliarias – Cómo planificar con inteligencia (2014), Estudios de mercado para desarrollos inmobiliarios (2013), Herramientas Financieras para la Valuación de Inmuebles-Edición actualizada y ampliada (2012), Fideicomisos al Costo (2011), Gestión de la Empresa Inmobiliaria (2010), Evaluación de Proyectos Inmobiliarios (2009), Herramientas Financieras para la Valuación de Inmuebles (2007) y co-autor de Captación de Propiedades y Clientes (2008) y Principios de la Gestión Inmobiliaria (2006), todos editados por Bienes Raíces Ediciones: www.brediciones.com.

PROGRAMA EJECUTIVO: ¿CÓMO DESARROLLO MI PRIMER EMPRENDIMIENTO INMOBILIARIO?



Fernando Scolnik

Emprendedor y Consultor Inmobiliario.

Arquitecto (UBA).

Profesor de la cátedra Práctica y Conocimiento Proyectual en la Facultad de Arquitectura, UBA – (1993 – 1998).

Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI).

Cuenta con expertise en análisis, desarrollos, gerenciamiento y optimización de proyectos en el rubro de arquitectura en Argentina y Norteamérica.

Especialización en desarrollos, proyectos, construcción y comercialización de edificios de viviendas.

Fundador de "PH Positivo", Empresa de desarrollos inmobiliarios residenciales, especializada en construcción de viviendas en terrenos de baja capacidad constructiva.



Alejandro Suárez

Martillero Público y Corredor Inmobiliario, Instituto de Capacitación Inmobiliaria (ICI).

Fundador y Director de AS Real Estate, empresa dedicada a la comercialización de departamentos en pozo, en construcción y terminados.

Comenzó su actividad en el mercado inmobiliario en New House Propiedades. Fue vendedor senior en Sabatini Propiedades, a cargo del área de inmuebles residenciales. Su carrera especializada en el ámbito de los desarrollos y terrenos par aconstruir con una alta experiencia en empresas nacionales reconocidas, tales como Predial Propiedades y Lépre Propiedades. En esta última se desempeñó en el rol de Gerente Comercial, liderando y dirigiendo los equipos de venta.

PROGRAMA EJECUTIVO: ¿CÓMO DESARROLLO MI PRIMER EMPRENDIMIENTO INMOBILIARIO?

PROGRAMA

MÓDULO I: PRINCIPIOS GENERALES Y CONCEPTO DE DESARROLLO

Presentación del Curso. Lineamientos y organización. Principios generales y concepto de desarrollos. Actores del negocio, el rol del Emprendedor. Visión del proceso completo del desarrollo. Vehículo jurídico. Concepto de incidencia. Concepto de leverage o apalancamiento. Aspectos generales a considerar para alcanzar un proyecto exitoso. Caso de Análisis: Edificio Parque One. (1 clase = 3 horas de educación continua).

Profesor: MDI Cont. Sergio Goldenberg

MÓDULO II: ESTUDIO DE MERCADO

Definición del Area de Influencia del Proyecto. El análisis de Oferta, cómo lo estudio?. Cómo realizo un análisis comparativo de precios?. El análisis de Demanda, cómo lo efectúo?. Cómo determino la competencia y los indicadores esenciales de mercado. Cuáles son los aspectos cuantitativos y cualitativos que debo prestar atención. Caso de análisis: Edificio Parque One (1 clase = 3 horas de educación continua).

Profesor: MDI Dr. Juan Carlos Franceschini

MÓDULO III: EL PROCESO DE DESARROLLO Y LA INCORPORACIÓN DE LA TIERRA AL NEGOCIO

El proceso de desarrollo. Los actores del negocio. Rol del emprendedor. Estructuración jurídica. Compra de la tierra o el aporte de un tercero?, ventajas y desventajas. Cuáles son los aspectos a tener en cuenta en la compra y cuáles en un terreno en aporte?. Cómo valorar el terreno en caso de aporte?. Caso de Análisis: Edificio Parque One. (1 clase = 3 horas de educación continua).

Profesor: MDI Cont. Sergio Goldenberg

MÓDULO IV: INDICADORES URBANÍSTICOS, PRODUCTO INMOBILIARIO, DISEÑO Y APROBACIONES

Definición de los indicadores urbanísticos esenciales. De qué manera puedo optimizar la edificabilidad a partir de la explotación de los indicadores urbanísticos?. Servicios. Factibilidades y suministros. Cómo es el proceso de aprobaciones municipales?. Cuáles son los aspectos más relevantes a tener en cuenta?. Aprobaciones y tiempos. Cómo puedo crear valor a partir de una nueva tierra?. Cómo aplico el método de incidencia?. ¿Cómo defino el producto inmobiliario?. El segmento meta. Análisis de su capacidad de pago. Cuáles son las reglas de oro que debo contemplar?. El mix de producto-superficie-precio. Definición de precio, el ticket promedio. Caso de Análisis: Juego de Rol (1 clase = 3 horas de educación continua).

Profesor: MDI Arq. Fernando Scolnik y MDI Cont. Sergio Goldenberg

PROGRAMA EJECUTIVO: ¿CÓMO DESARROLLO MI PRIMER EMPRENDIMIENTO INMOBILIARIO?

PROGRAMA

MÓDULO V: EL ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO

Cuáles son las variables esenciales del negocio. Cómo realizo el análisis Económico. Cómo construyo el Flujo de Fondos del Proyecto. Cómo realizo el análisis de sensibilidad del Proyecto. Cuáles son los indicadores económicos y financieros esenciales?. Cómo los analizo?. Cómo puedo apalancar al negocio?. Caso de Análisis: Edificio Parque One. (2 clases = 6 horas de educación continua).

Profesores: Lic. Mario Gómez

MÓDULO VI: LA CONSTRUCCIÓN Y SEGUIMIENTO DE LA OBRA

Cuáles son los aspectos jurídicos-contractuales que debo tener cuenta?. De qué manera puedo encarar la construcción de la obra?. Las distintas formas de contratación. Ventajas y desventajas?. Cómo realizo un presupuesto de obra y un cronograma de avance de la misma. Aplicación de CAC. Cumplimiento del plazo de obra e incidencia CAC. Tipo de CAC aplicable. Elaboración de un Tablero de Comando para el seguimiento y control de la obra. Caso de Análisis: Edificio Parque One. (1 clase = 3 horas de educación continua).

Profesor: MDI Arq. Fernando Scolnik

MÓDULO VII: LA COMERCIALIZACIÓN DE LAS UNIDADES

Cuáles son las distintas formas jurídico-comerciales de estructurar comercialmente un desarrollo inmobiliario?. La venta a precio final, la venta al costo y la construcción al costo. Cómo desarrollar la estrategia de comercialización. Cómo construir la lista de precios. Cómo apalancar el negocio desde la preventa?. Caso de Análisis: Edificio Parque One. (1 clase = 3 horas de educación continua).

Profesor: Mart. y Corr. Inmobiliario Alejandro Suárez

MÓDULO IX: VISITA AL DESARROLLO DE UN EDIFICIO

Participación en la recorrida de un caso en construcción por parte de un joven emprendedor. (1/2 día = 3 horas de educación continua).

Esta visita también está habilitada para los Alumnos provenientes del interior del país que quieran viajar a Buenos Aires.

Profesor: MDI Arq. Fernando Scolnik y MDI Cont. Sergio Goldenberg

MÓDULO VIII y X: EL FINAL DE OBRA Y ENTREGA DEL EDIFICIO

Cómo es el final de obra?. Cómo se gestiona?. Aspectos a tener en cuenta en la entrega de las unidades. Cómo definir el valor de las expensas?. Cómo seleccionar un administrador del desarrollo?. Qué cosas debo contemplar para desvincularme del mismo?.

Presentación del trabajo Monográfico a realizar por el Alumno.

(1 clase = 3 horas de educación continua)

Profesores: MDI Cont. Sergio Goldenberg.

PROGRAMA EJECUTIVO: ¿CÓMO DESARROLLO MI PRIMER EMPRENDIMIENTO INMOBILIARIO?

CRONOGRAMA

SEPTIEMBRE													OCTUBRE											NOVIEMBRE										
SEMANA 1													SEMANA 4					SEMANA 5						SEMANA 9					SEMANA 10					
L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	S(**)	
2	3	4	5	6	9	10	11	12	13																									
19.00 A 20.30 20.45 A 22.00													III III					IV IV						VII VII					IX IX					
HORAS CÁTEDRA													3					3						3					3					
SEMANA 2					SEMANA 3					SEMANA 6					SEMANA 7					SEMANA 11														
L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V	L	M	M	J	V					
16	17	18	19	20	23	24	25	26	27	14	15	16	17	18	21	22	23	24	25	11	12	13	14	15	18	19	20	21	22					
19.00 A 20.30 20.45 A 22.00					I I					II II					V V					V V					VIII VIII					X X				
HORAS CÁTEDRA					3					3					3					3					3									
SEMANA 8																																		
													L	M	M	J																		
													28	29	30	31																		
													VI VI																					
													3																					

TOTAL DE HORAS: 33

* LA VISITA AL DESARROLLO INMOBILIARIO SERÁ REALIZADA EL DÍA SÁBADO DE 10 A 12.030 HS. CONFORME LAS CIRCUNSTANCIAS CLIMATICAS LO PERMITAN

CERTIFICADO

