UP | Universidad de Palermo
Facultad de Arquitectura

Asignatura: Planificación y gestión de la oficina de Arquitectura

Facultad: Arquitectura

Departamento: Tecnología Producción y Gestión

Profesor: Arq. Carlos A. Savransky

Código de asignatura:

Período: 2018-2

Tipo de asignatura: semestral

Carga horaria semanal: 3 hs.

Carga horaria total: 51hs.

Día de cursado: Martes, 19 a 22 hs.

OBJETIVOS

El mercado de arquitectura y construcción ha cambiado y está en permanente evolución acompañando los procesos económicos que a nivel nacional impactan en la estructura de los clientes, inversores, usuarios que movilizan este sector.

El trabajo de los arquitectos, la forma de gestionar la actividad, la forma de relacionarse con los clientes, la gestión de los costos y los procesos de obra también ha cambiado.

Estos cambios impactan profundamente en la actividad profesional generando desafíos para los cuales los arquitectos no hemos sido formados.

Este Posgrado brindará aquellas herramientas de gestión que permitan, entender el contexto económico, orientar los esfuerzos a actividades productivas, planificar e implementar procesos de gestión adecuados para alcanzar los resultados esperados.

Este Posgrado invita a diferentes arquitectos prestigiosos y en actividad permanente para que cuenten sus experiencias respecto de la gestión de clientes y obras, éxitos, fracasos y aprendizajes.

Para ello el Posgrado brindará las herramientas para:

- Aprender a pensar el rol del arquitecto dentro de un contexto vinculado a la gestión.
- Conocer en profundidad el mercado de arquitectura y construcción
- Entender los requerimientos de los clientes y planificar la oferta de servicios profesionales
- Gestionar los procesos de producción de proyectos y obras eficazmente
- Gestionar los ingresos por honorarios y otros y los costos de la oficina de arquitectura
- Planificar la actividad, los recursos, la productividad y los resultados de la oficina de arquitectura.
- Entender el negocio de los desarrollos inmobiliarios y la actividad de los arquitectos en el mismo.
- Interpretar los escenarios que impactan y que impactarán en el futuro al sector en el que se desarrollará la actividad profesional

PROGRAMA ANALÍTICO

Unidad 1 (2 clases)

La Gestión del trabajo profesional en Arquitectura
De la Facultad de Arquitectura a la vida profesional real
La gestión de la actividad profesional independiente
La gestión de la actividad profesional NO independiente

.

Unidad 2 (5 clases)

Del "Estudio" de Arquitectura a la Oficina de arquitectura y construcción
El Mercado de Arquitectura
Construyendo la empresa de arquitectura
La selección de las alternativas de negocio y/ o trabajo:
Diseño de empresas de arquitectura orientadas al mercado
Gestión de servicios de Arquitectura y Construcción

Unidad 3 (5 clases)

Gestión económica y financiera de Empresas de Arquitectura y Construcción
Gestión comercial de Empresas de Arquitectura y Construcción
Gestión de la empresa y sus integrantes
Implementación y gestión

Unidad 4 (4 clases)

Desarrollo de Emprendimientos Inmobiliarios
Del proyecto de negocios al proyecto de Arquitectura
Quiénes son los protagonistas del emprendimiento
El rol de los arquitectos en los Nuevos Emprendimientos inmobiliarios
Competencia en El Mercado de los Emprendimientos Inmobiliarios
Configuración de "productos" Inmobiliarios
Análisis económico de los nuevos emprendimientos inmobiliarios
Gestión comercial de los nuevos emprendimientos inmobiliarios

BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA

Arq. Carlos Savransky. Gestión Comercial de Nuevos emprendimientos Inmobiliarios
Editorial BRE –Argentina -2015.
Damian Tabakman y otros autores. De arquitecto a Desarrollista.
Editorial BRE –Argentina 2009.
Arq. Carlos Savransky. Pasión por la arquitectura, el camino hacia la empresa y el mercado,
Editorial Nobuko –Argentina 2004.
Sergio Corian. Marketing Practico Para Arquitectos Español Ed Corian
Carlos Muñoz. 50 lecciones en desarrollo inmobiliario, De los errores más comunes y sus orígenes al nuevo modelo. Editorial BRE –Argentina 2015.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA

Eiglier, Pierre & Langeard, Eric, Servuccion (el marketing de servicios) Ed. Mac Graw Hill.1989
Autores Varios. Manual de ejercicio profesional MEPA CPAU

Nota: la bibliografía se complementará durante las clases con material que se entregara a los asistentes.

METODOLOGÍA DE ENSEÑANZA

Modalidad presencial. Combinación de actividades teóricas y prácticas (cátedra con clases expositivas, discusión orientada, laboratorios, proyecto seminario, estudio de casos).
Sesiones magistrales: en algunas áreas concretas se invitará a ponentes de reconocido prestigio para aportar su visión.

MÉTODOLOGÍA DE EVALUACIÓN DEL FINAL

Se requerirá la presentación de un trabajo práctico integrador de los contenidos del curso que podrá realizarse en equipos de hasta dos integrantes. Las pautas de desarrollo y evaluación se indicarán con el lanzamiento del trabajo final el cual deberá ser entregado última clase del curso.

MÉTODOLOGÍA DE EVALUACIÓN DEL CURSADO

El cursado se evaluará en función de la participación y la constatación de incorporación de los conceptos de cada uno de los módulos al trabajo final.

CALENDARIO

Inicio: .. de Abril 2018
Cierre: Martes … de Julio 2018
Examen final: Martes .. de agosto 2018

Días de cursado: martes, de 19 a 22hs.