

## Desarrollo Inmobiliario

El Programa de Desarrollo Inmobiliario provee una completa formación sobre cómo se financian, estructuran y ponen en marcha proyectos de inversión y desarrollo inmobiliario. Se caracteriza por su rigor intelectual y relevancia profesional. Brinda el conocimiento y las habilidades técnicas para el desarrollo exitoso de negocios inmobiliarios.

### Objetivos:

- Obtener las herramientas para analizar y evaluar exhaustivamente proyectos de inversión inmobiliaria: aspectos legales, financieros y económicos.
- Incorporar herramientas y habilidades para el eficiente desarrollo de negocios inmobiliarios.
- Conocer las características particulares del sector inmobiliario.
- Lograr los conocimientos para identificar y aplicar las fuentes de capitales y de financiamiento más convenientes para cada proyecto de desarrollo inmobiliario.

### Contenidos

**Unidad I:** Situación del mercado y evolución. Situación y perspectivas de la Economía Argentina. Impacto en el mercado Inmobiliario. Tendencias. Metodología para el análisis y lectura de indicadores económicos. Ciclos económicos. Tasa de interés. Sector monetario y financiero. Sector externo. Análisis de los períodos de convertibilidad, devaluación y post-convertibilidad. Segmentación del mercado.

**Unidad II:** Clasificación del negocio por tipologías. Estructuras de negocios inmobiliarios. El proceso de desarrollo inmobiliario. Descripción. Principales referentes. Experiencias para aprender.

**Unidad III:** Valuación de terrenos: elementos fundamentales a tener en cuenta para obtener un valor acertado. Ubicación, dimensiones y formas para la tierra urbana y suburbana. Zonificación y conceptos elementales del código de planeamiento y edificación: FOT, FOS, usos, retiros, alturas máximas. Definiciones múltiples del metro cuadrado: valuación de superficies en PB, superficies de espacio aéreo. Los zócalos comerciales. La capacidad edificable. Conceptos de superficie propia, superficie vendible y superficies de uso común. Cómo impactan los amenities. Incidencias según ubicación. Mapa de valor de la Ciudad de Buenos Aires.

**Unidad IV:** Tasaciones. Metodología de los comparables: el valor de mercado. Normas Internacionales de Valuación. Flujo de fondos para valorar un inmueble. Capitalización de ingresos. Valor de reposición. El costo por m<sup>2</sup> de distintas tipologías edilicias: vivienda, oficinas, industria y retail. Las depreciaciones. El estudio de mercado. Los relevamientos inmobiliarios: velocidad de venta, valores de la competencia y análisis de productos ofertados en la zona de influencia del proyecto. El producto sustituto. La importancia de la información en la toma de decisión.

**Unidad V:** Formulación de proyectos de inversión: toma de decisiones de inversión. Herramientas para el análisis del negocio inmobiliario y su potencial de rentabilidad: análisis de ingresos y costos; suscripción de deuda, análisis de tasa de retorno de inversión y conceptos financieros. Evaluación de proyectos. Técnicas analíticas de evaluación de resultados. Cálculos y medidas empleadas en la inversión de propiedades inmobiliarias.

**Unidad VI:** Descripción de roles. Arquitecto. Desarrollista. Empresa constructora. Banco. Inmobiliaria. Broker hipotecario.

**Unidad VII:** Instrumentos contractuales. Marco legal e impositivo. Contrato de Compraventa: cláusulas de estilo, cesión. Propiedad y dominio: concepto, transmisión y registración. Propiedad Horizontal. Clubes de Campo. Hipoteca. Leasing. Securitización. Dideicomiso. Aspectos Generales. Comparación con otras figuras utilizadas en el sector inmobiliario. Marco Legal. Patrimonio de afectación. Propiedad Fideuciaria. Diduciario: funciones y responsabilidades. Casos de aplicación práctica. La problemática fiscal en la actividad inmobiliaria. Transferencias de Inmuebles. Construcción. La utilización de fideicomisos y sus efectos impositivos. Distintas modalidades.

**Unidad VIII:** Alternativas de financiación. Asociaciones. Consorcios. Banco. Cómo identificar y aplicar fuentes de capitales y fuentes de financiamiento a proyectos de desarrollo inmobiliario. Tipos de instrumentos de deuda y de vehículos públicos y privados disponibles en el mercado inmobiliario residencial, comercial o industrial. Instrumentos no tradicionales de financiamiento.

**Unidad IX:** Marketing Inmobiliario. Promoción, publicidad y comercialización de productos inmobiliarios: estudios de oferta y demanda. Motivación. Técnicas de venta.



### Perfil del los participantes

Ejecutivos y directivos de divisiones o corporaciones de desarrollo inmobiliario, compañías intermediarias y consultoras inmobiliarias, firmas de inversión, compañías de manejo de propiedades y activos, divisiones corporativas de desarrollo inmobiliario, y grupos de capital de desarrollo inmobiliario.

Empresarios e inversores que quieran interiorizarse sobre el negocio inmobiliario como una alternativa de inversión.

### Requisitos de Inscripción

Los participantes deberán presentar su Currículum Vitae, entregar fotocopia del D.N.I y completar una solicitud de admisión en el departamento de Informes e inscripción.

### Requisitos de Aprobación

Para aprobar el Programa los participantes

- Presentismo.
- Contar con un 70% de asistencia a las clases.
- Participar en los debates de clase y del análisis de casos constituidos a través de un convenio entre Harvard Business School y la Universidad de Palermo.
- Aprobar el caso final integrador de los elementos estudiados en el programa correspondiente.

### Informes e Inscripción

Av. Santa Fe esquina Larrea 1079. Ciudad de Buenos Aires.  
Tel.: (5411) 5252 0435 int. 2351 / 2340 • E-mail: pe@palermo.edu  
www.palermo.edu/gsb