

CURSO DE EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS

Esta nueva propuesta de capacitación tiene como fin iniciar y formar profesionales emprendedores, en desarrollos inmobiliarios motor importante del crecimiento económico y de creación de empleos.

Inicio 7 de Octubre de 2020

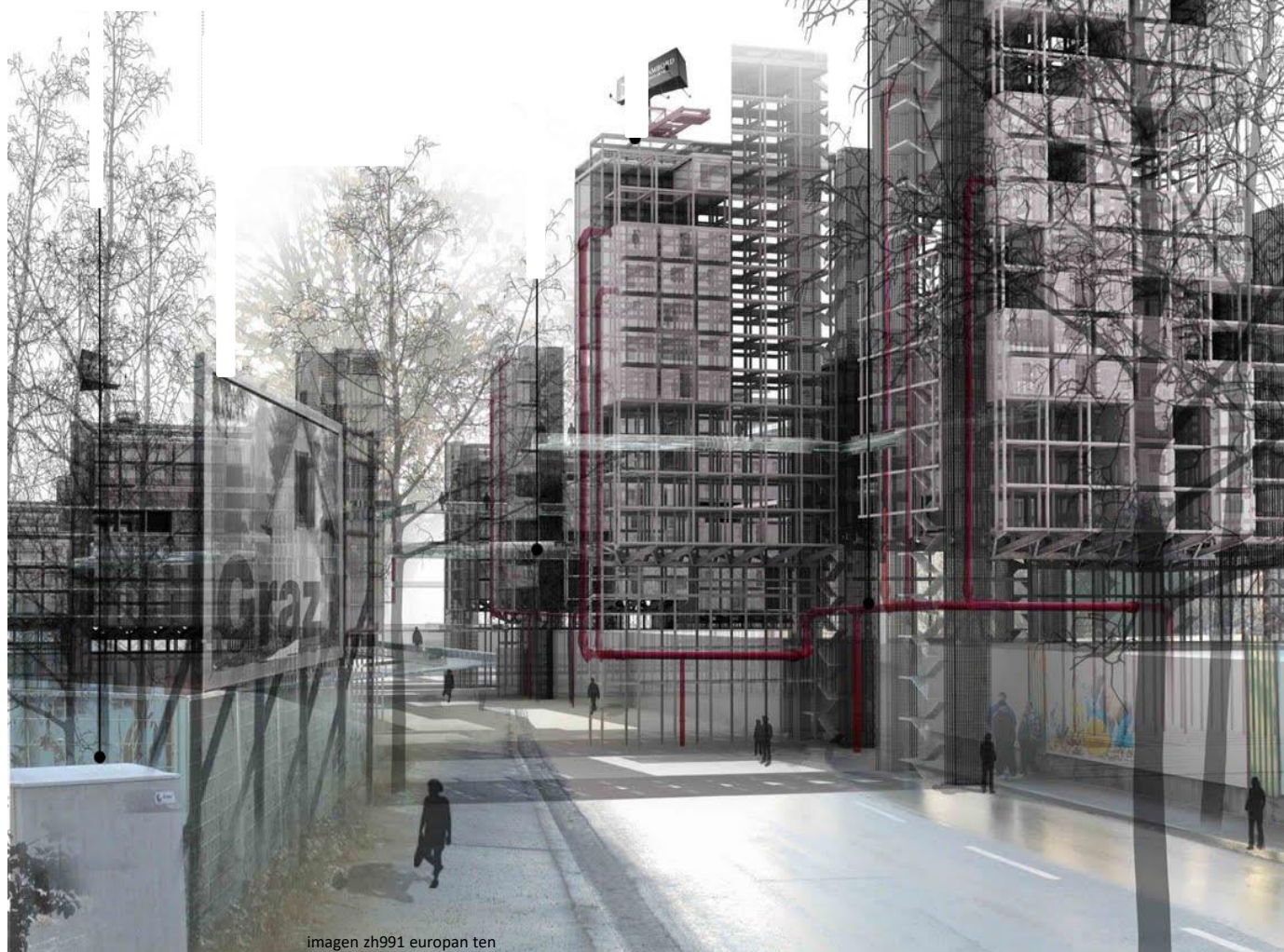


imagen zh991 europian ten



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO



**FACULTAD DE
INGENIERÍA**

Visión - Objetivos

Los emprendimientos inmobiliarios, deben dar respuestas, a una VISION de carácter Urbanística, Arquitectónica y de Ingeniería que respondan a su relación contextual con la ciudad. A su vez deben generar una renta para quien invierte, considerando aspectos económicos, financieros jurídicos y todo lo referido a la gestión, gerenciamiento y ejecución de una obra civil.

El OBJETIVO plantea la formación de profesionales en el emprendedorismo, fundamentado en la necesidad que el/la profesional cumplan un rol en la sociedad en la cual sean artífices en la creación de nuevos emprendimientos fomentando una actitud pro-activa en la generación de trabajo, en el mercado de la industria de la construcción e inmobiliaria.

Destinatarios

Profesionales del ámbito de la construcción y del mercado inmobiliario con una visión creativa y emprendedora de la generación de proyectos inmobiliarios.

Lower Manhattan es la parte más meridional de la isla de Manhattan, la ciudad que y el centro de los negocios y el gobierno de la Ciudad de Nueva York. Lower Manhattan se define informalmente como la mayoría de la zona delimitada al sur de la línea de agua que es la Hudson, al este con el río de la City, al este con el Puerto de Nueva York y la City al norte. Cuando se habla específicamente de la parte más del centro de la zona de Manhattan y sus alrededores, la forma más comúnmente utilizada por los medios de comunicación es simplemente referirse a la City y una milla al norte de la línea de agua que

Lower Manhattan es conocido como Wall Street, el Ayuntamiento, Ciudad Financiera y la Zona de la Gran Manzana. Lower Manhattan es el núcleo más grande de Estados Unidos, ubicado del Midtown, Grand Central y Times Square. En 2008, la reconstrucción liderada por las autoridades locales del 11 de Septiembre de 2001, cubrió fueron destruidos en Lower Manhattan.

LOWER MANHATTAN

Área:	
Ciudad:	1.254,4 km ²
Tierra:	720,0 km ²
Agua:	430,0 km ²
Altura:	10 metros
Población:	
Urban (2008):	0.214.420
Zona urbana:	
Urban (2008):	1.014.000
Densidad:	2.000
PIB (2008):	1.000.000.000



El objetivo de este emprendimiento es a largo plazo, generar un plan de acción para el desarrollo urbano de la zona de Lower Manhattan.

El objetivo de este emprendimiento es a largo plazo, generar un plan de acción para el desarrollo urbano de la zona de Lower Manhattan.

OFICINA DE INGENIERIA Y ARQUITECTURA DE LA CIUDAD DE NEW YORK
THE CITY OF NEW YORK
100 CITY HALL
NEW YORK, NY 10007
TEL: (212) 312-1234
WWW.CITYOFNEWYORK.GOV

Objetivos Particulares

- Propender, a saber descubrir, identificar una oportunidad de negocios , y a organizar y/o conseguir los recursos necesarios para llevarla a cabo.
- Concebir y organizar un desarrollo Inmobiliario
- Introducir al análisis del Estudio de Mercado Inmobiliario
- Evaluar y realizar el Plan de negocios
- Analizar económica y financieramente un proyecto inmobiliario.
- Adquirir conocimientos en los aspectos tributarios y legales
- Gestionar y/o gerenciar un emprendimiento.
- Adquirir conocimientos de comercialización y marketing de un emprendimiento inmobiliario



CONTENIDOS DEL CURSO

MODULO 1: Introducción al emprendedorismo

Que es ser emprendedor. Condiciones detrás del emprendedor. Por que emprender. Creatividad, innovación. Aspectos físicos, financieros, contextuales.

-Introducción al mercado inmobiliario-Que son los mercados. Mercado inmobiliario dentro de la macroeconomía. Productos sector inmobiliario, residencial , comercial, etc.

El estudio de mercado inmobiliario-Contexto Urbano. Terrenos. Ubicaciones. Segmento al que se dirige el proyecto. La investigación de mercado. Análisis de la estructura del mercado Producto/Precio/Comercialización.

MODULO 2: Organización de un producto inmobiliario.

Concebir el emprendimiento. El Terreno adquisición, canje xm2. Perfil del inversor. Como se financia un desarrollo. Segmento del mercado a quien va dirigido. La concepción arquitectónica y la relación con la rentabilidad. Financiación: los ciclos de vida, etapa de pre inversión, inversión y operación. Factibilidad. **Armado de un producto inmobiliario.** El plan de negocios. Aspectos técnicos. Ambientales. Anteproyecto arquitectónico aspectos constructivos. Proyecto Financiamiento. Tiempos obra. Presupuestos. Determinación de Productos. Diferenciación. Necesidades. Equipo de trabajo desarrollador, constructores ,proveedores ,financistas.



CONTENIDOS DEL CURSO

MODULO 3: Análisis económico financiero - Evaluación económica financiera. Esquema de movimientos de fondos. Ingresos por venta. Relación Renta punta a punta. Estudios de factibilidad. Herramientas toma de decisiones, Tir Van.

MODULO 4: Financiamiento de proyectos- Financiamiento del emprendimiento. Fideicomisos. Compra-Ventas. Inflación, devaluación, commodities. Que es un FCI-REITS. Fondos Comunes de Inversión Inmobiliarias. Aspectos tributarios y legales

MODULO 5 : Gestión del proyecto y gerenciamiento. Posición del Emprendedor, rol ejecutivo. La gestión del desarrollista en escenario cambiantes. Determinación y gestión del equipo multidisciplinario, desarrollador, profesionales técnicos, constructores, proveedores, financista, profesionales jurídicos. Project management integral: comercial, financiero y constructivo. Planificación del proyecto: concepción, factibilidad, diseño, construcción, y operación.

MODULO 6: Marketing Inmobiliario y Comercialización -Comunicación, estrategias, negociación. Venta como eje central. Relación con el cliente. Estrategias de comunicación: tiempos comerciales y de ventas. Que vendo, cuando, a que precio. Venta al pozo. Diseño de imagen corporativa. Ventas de productos, mercados segmentos. Introducción al Mkt Inmobiliario.



Expositores Cursado Requisitos

■ PABLO PEIRONE

ARQUITECTO, Especialización Docencia Universitaria UNCuyo. Diplomado en Finanzas Corporativas, Administración de Proyectos y Fideicomisos ,U.J.A. Maza. Docente de Posgrado “Especialización en Gestión de Obras Civiles” Facultad de Ingeniería. UNCuyo. Módulo, “Financiamiento de Proyectos”.

Trayectoria Profesional: Director del Estudio EPB y Asociados

Emprendimientos desarrollados: Complejo Bombal edificio de departamentos y co-workig ; Complejo departamentos y locales comerciales Balcarce; Complejo departamentos y locales comerciales Quinta ; Complejo departamentos y locales comerciales Aconcagua; Complejo Almirante Brown 1170; Complejo departamentos Anzorena 283 departamentos.

■ DANIEL VISCIGLIO

INGENIERO en construcciones UTN. Diplomado en Gestión de la Calidad UNCuyo; Diplomado en Administración y Dirección de proyectos UNCuyo ; Diplomado en Administración y Control de obras civiles UNCuyo.

Docente de posgrado “Especialización en gestión de obras civiles”, Facultad de Ingeniería de la UNCuyo, Modulo *Desarrollo plan de calidad aplicado a obras civiles e Inspección y control de obras de Ingeniería*

Trayectoria Profesional: Profesional independiente, dedicado

a asesoramiento técnico, construcción de obras civiles e ingeniería a distintos organismos estatales y privados

Cursado

Inicio: 7 de Octubre de 2020

Cursado: Miércoles de 18 a 21 hs . Modalidad Online. Carga Horaria 24 horas.

Requisitos de aprobación del curso

Aprobar actividad práctica establecida.

Certificación a otorgar

Certificado de Aprobación del Curso de Capacitación en Emprendimientos Inmobiliarios . Otorgado por la Universidad Nacional de Cuyo