

CURSO DE EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS

Emprender es sin duda un
desafío apasionante.

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

Destinatarios: profesionales del ámbito de la construcción y mercado
inmobiliario con visión creativa y emprendedora en la generación de proyectos

Inicio 11 de Mayo de 2022-Carga Horaria 28 hs, 7 clases. Cursado Online

mas info:www.ingeniería.uncuyo.edu.ar



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.

- 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.
- 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. Anteproyecto arquitectónico aspectos constructivos. Proyecto Financiamiento. 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, comodities. Fondos Comunes Fiduciarios Inmobiliarios. Blockchain y criptomonedas en el mercado inmobiliario.

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. 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. 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 Peirone Boggio 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.

■ JORGE L. MORENO

INGENIERO CIVIL, Facultad de Ingeniería, UNCUYO. Magíster en Calidad y Gestión de Empresas, Fac. de Ingeniería, UNCUYO. Diplomado en Administración y Dirección de Proyectos. UNCUYO y Pontificia Universidad Católica de Chile (PUC) Project Management Professional (PMP®) Project Management Institute

Docente Investigador Categoría III. CONEAU . Director Diplomatura Adm. y Dirección de Proyectos. Fac. de Ingeniería. UNCUYO . Presidente 2012 y Miembro Fundador del Capítulo Nuevo Cuyo del Project Management Institute (PMINC®).

Miembro Project Management Institute (PMI®) Miembro de la Red Iberoamericana de Ingeniería de Proyectos (RIIPRO) Docente de posgrado UNCUYO (Fac de Ingeniería, FCE), UNSL, UNMdelP Prof. titular carreras de grado Fac. de Ingeniería UNCUYO

Consultor senior en gestión de proyectos. .Evaluador y auditor técnico de proyectos Coordinador de Infraestructura y Proyectos Especiales Fac. de Ingeniería, UNCUYO

Cursado

Inicio: 11 de Mayo de 2022

Cursado: comprende 7 clases , los días miércoles de 17:45 a 21:15 hs .

Modalidad Online. Carga Horaria 28 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

