



Sociedad
Peruana de
Bienes Raíces



DIPLOMA EN DESARROLLO E INVERSIÓN INMOBILIARIA

Clases en vivo a
través de  zoom

Presentación

Después de muchos años de desarrollo urbano y crecimiento constante, el sector inmobiliario y de construcción se han convertido en la principal opción para los nuevos negocios inmobiliarios que incentivan el crecimiento económico en nuestro país y, sobre todo, influye en el crecimiento de las ciudades donde éstas se ejecutan y desarrollan.

Hoy, nos encontramos ante un nuevo escenario marcado por una dinámica en constante cambio tecnológico y social que tiene como consecuencia la conformación de nuevas formas sociales de convivencia, que nos obligan a plantearnos nuevas maneras de crear espacios para una mejor coexistencia humana.

Nuestro Diploma en DESARROLLO E INVERSIÓN INMOBILIARIA, propone, a su vez, que los participantes realicen propuestas innovadoras y realistas a su entorno, planteando soluciones y asumiendo ser un eje de transformación de las ciudades en que vivimos.

“CONSTRUYE

TU FUTURO”

Dirigido A:

Promotores, inversionistas, constructores, emprendedores, gestores de proyectos, funcionarios de entidades financieras, agentes inmobiliarios, arquitectos, ingenieros, abogados, administradores y toda aquella persona que desea realizar un proyecto inmobiliario detectando las necesidades reales del mercado.

Temario:

Los Desarrolladores e Inversionistas Inmobiliarios deberán conocer y aplicar los siguientes temas:



PLAN DE NEGOCIO INMOBILIARIO:

La finalidad del curso es que el participante materialice su idea de negocio inmobiliario en un Plan Empresarial. Para ello aprenderá el proceso metodológico que existe para incursionar en el sector inmobiliario definiendo sus objetivos empresariales para participar y competir en el mercado de bienes raíces.



CONCEPTUALIZACIÓN DE PROYECTOS INMOBILIARIOS:

El curso concede al participante la capacidad de asimilar las nuevas necesidades del mercado y las nuevas tendencias inmobiliarias dentro del contexto mundial, con el objetivo de realizar propuestas innovadoras, resolviendo los problemas que la pandemia ha traído consigo, con el objetivo de crear una nueva propuesta de valor en su Proyecto Inmobiliario.



CONTRATOS INMOBILIARIOS ESPECIALIZADOS:

Es necesario conocer y emplear los mecanismos legales adecuados para lograr que la inversión que se realice conlleve el menor riesgo y la mayor rentabilidad posible. Por ello, desarrollaremos los contratos más utilizados en el ámbito inmobiliario y constructor: contratos preparatorios, contrato de compra-venta de bien futuro, asociación en participación, leasing inmobiliario, fideicomiso inmobiliario, contrato de autoconstrucción, consorcio inmobiliario, contrato de obra, contrato de departamentos, régimen de propiedad exclusiva y común, entre otros.



MARKETING ESTRATÉGICO DE PROYECTOS: Centros Comerciales, Viviendas Y Habilitaciones Urbanas: Casas de playa y campo.

Hemos reunidos a (3) tres expertos en marketing estratégico de proyectos inmobiliarios exitosos que juntos suman 45 años de experiencia, ellos impartirán sus conocimientos, vivencias y los casos más notables que han tenido que resolver. Se tratará independientemente el desarrollo de un plan de Marketing de locales de uso comercial, de vivienda y proyectos de casas de playa y campo.



LICENCIA PARA PROYECTOS INMOBILIARIOS

Las autorizaciones o permisos por parte de los Gobiernos Locales para el desarrollo de un proyecto inmobiliario es uno de los puntos más relevantes para definir la viabilidad del mismo. Es por ello que en este curso aprenderás todo lo que tienes que saber sobre licenciamiento, el cual abarca desde los procedimientos a seguir hasta los documentos que requerirán las entidades públicas para la aprobación del proyecto inmobiliario, declaratoria de edificaciones, conformidad de obra, independización y Reglamento interno que se inscribirá en los Registros Públicos.



NEGOCIACIÓN AVANZADA

El curso NEGOCIACIÓN INMOBILIARIA AVANZADA tiende a la creación de escenarios propicios para la discusión y toma de acuerdos favorables. Lograrás los resultados que esperas para tus clientes, proyectos e inversiones inmobiliarias en relación al precio, los términos utilizados, las condiciones de negociación, diversas situaciones de plazos, aprenderás técnicas de comunicación, habilidades de negociación, entre muchas otras herramientas para una negociación exitosa.



CONVIERTE AL BANCO EN EL PATROCINADOR DE TU PROYECTO INMOBILIARIO:

El Desarrollo inmobiliario, como tal, implica la preparación de una estructura financiera que apalanque el proyecto inmobiliario. Siendo así, es tarea fundamental del desarrollador o promotor inmobiliario la obtención de los recursos económicos que permitan la viabilidad del proyecto; para ello es necesario el conocimiento de los criterios que el BANCO, tiene al calificar y evaluar un proyecto inmobiliario.

El curso CONVIERTE AL BANCO EN EL PATROCINADOR DE TU PROYECTO INMOBILIARIO, permitirá que el participante se enfoque en los aspectos más importantes de su proyecto, identificando, anticipando y subsanando las debilidades del área financiera de su proyecto.



ESTRUCTURACIÓN FINANCIERA DE UN PROYECTO INMOBILIARIO:

Una de las claves del éxito de un proyecto inmobiliario, es la estructuración financiera, entendida ésta, como el análisis que permite anticipar el futuro, identificando y midiendo variables como cantidad de inversión, ingresos, gastos, márgenes de utilidad, retorno, entre otros.

En el curso aprenderás la elaboración de un estudio de viabilidad, elaboración de flujo de un proyecto, entre otros.



EVALUACIÓN DE PROYECTOS:

En el curso aprenderás a realizar un análisis de costo-beneficio, desarrollarás la capacidad para prever flujos de fondos de ingresos y egresos y su probabilidad de ocurrencia. Aplicar las herramientas financieras en el cálculo de la rentabilidad de una inversión inmobiliaria e identificar y cuantificar correctamente todos los costos y beneficios asociados al proyecto.



PROYECTOS INMOBILIARIOS:

Es un curso integrador, encontrarás pautas para el análisis de viabilidad de los proyectos, financiación de los mismos, agentes participantes, el papel del director del proyecto, entre otros temas como: Concepción del Proyecto: Ubicación versus Precio, Análisis del Mercado, Plan de Comercialización, Ingeniería del Proyecto, Estructuración Financiera, Estructuración Legal.



INVERSIONES INMOBILIARIAS:

Inversiones Inmobiliarias es un curso que tiene como objetivo que adquieras una visión diferente y panorámica del sector inmobiliario, en el cual aprovecharás las oportunidades que ofrece el mercado de Bienes Raíces. Asimismo conocerás conceptos claves del pensamiento de un inversionista exitoso que involucran seis aspectos: LA VISIÓN DEL INVERSIONISTA, EL MERCADO INMOBILIARIO, ASPECTOS LEGALES, TRIBUTARIOS, COMERCIALES, Y FINANCIEROS.

El curso cuenta con 5 ponentes que develarán sus secretos como inversionistas. Además aprenderás cómo analizar una propiedad desde una perspectiva de una inversión inmobiliaria, el cálculo simple del Retorno de Inversión, aplicación de conceptos tributarios para una inversión inmobiliaria exitosa, y casos reales de Inversiones Inmobiliarias analizados desde un punto de vista comercial, legal, financiero y tributario.



1. PRIMERA PARTE

CONCEPTOS CLAVES PARA UNA INVERSIÓN

Existen fundamentos y principios básicos que toda persona dedicada a las inversiones inmobiliarias de forma obligatoria debe conocer. Este módulo revisaremos cada uno de ellos. Para tener una base sólida para el desarrollo del curso.



2. SEGUNDA PARTE

ASPECTOS LEGALES DE UNA INVERSIÓN

Toda inversión inmobiliaria se materializa en un documento que tiene un respaldo legal. La importancia de conocer herramientas para realizar nuestras inversiones acordes a la ley evitando contingencias posteriores será lo que repararemos en este módulo.



3. TERCERA PARTE

20 FORMAS DE INVERTIR EN BIENES RAÍCES

Un recopilatorio de estrategias creativas comprobadas para realizar negocios inmobiliarios de manera exitosa. Muchas de estas formas de inversión no se requiere mucho capital inicial e incluso se podrían realizar sin capital.



4. CUARTA PARTE

EL MERCADO INMOBILIARIO

Nos encontramos en un mundo cambiante donde hemos visto recientemente el desplome de muchos activos financieros, sin embargo, el mercado inmobiliario se ha mantenido pese a las recientes crisis. En este módulo analizaremos el mercado actual para tomar las mejores decisiones.



5. QUINTA PARTE

ASPECTOS TRIBUTARIOS

El pago de impuestos es una obligación de la cual todos los inversionistas estamos obligados a cumplir. Por ello es fundamental conocer cuando corresponde el pago de estos, asimismo las estrategias para evitar un pago no correspondido o una fiscalización posterior.



6. SEXTA PARTE

ASPECTOS COMERCIALES

Como comercializar las propiedades para generar ganancias en la venta o alquiler de nuestras inversiones es imprescindible pues es en el momento de la venta que se materializan los rentables resultados de las inversiones inmobiliarias.



PLANA DOCENTE DE EXCELENCIA



Fernando Sciarrotta

- Broker Inmobiliario - Colegio Profesional Inmobiliario de la Ciudad de Buenos Aires.
- Socio & Director comercial del Grupo Plaza- Verde Desarrollos Inmobiliarios, Buenos Aires, Argentina.
- Ex Director del Grupo 4S -Argentina y Uruguay.
- Docente en prestigiosas instituciones educativas y universidades en la materia Investigación de mercado para Proyectos Inmobiliarios.
- Autor del libro: Estudios de mercado inmobiliarios



MBA. William Cabanillas Valdivieso

- MBA en Administración en la Universidad ESAN
- Especialista en Retail en la Universidad ESAN
- Gerente de diversos Supermercados, Hipermercados y Centros Comerciales del Perú con más de 24 años de experiencia en el sector



Ana Torres Ubillús

- Gerente de marketing en E/A Real Estate Group
- Gerente comercial y Marketing en Proyectos Inmobiliarios y Centro Comercial El Polo
- Más de 22 años de experiencia en Retail, Real Estate y Educación



Richard Sanz Espinal

- Master en Marketing Digital & E-commerce en la Escuela de Negocios Europea
- Lanzamiento exitoso de más de 1,500 unidades inmobiliarias y 10 proyectos inmobiliarios
- 22 años de experiencia en el área de Marketing Comercial Inmobiliario con conocimientos en branding y estrategias de marketing



Arq. Adrián Martínez

- Arquitecto con Maestría en Negocios Inmobiliarios y Maestría en Valuación
- Ex director General de TINSA Empresa de consultoría inmobiliaria más importante de Iberoamérica
- Experto asesor en la toma de decisiones en proyectos de inversión inmobiliaria



Carol Alata

- Licenciada en Derecho en la Universidad Nacional de San Marcos
- Abogada, especialista en materia Derecho Administrativo y Derecho Tributario
- Maestría en Derecho Tributario en la Universidad de Lima
- Ex funcionaria de la SUNAT



Alfredo Melgarejo

- Ing. Industrial
- MBA del CENTRUM – CATÓLICA Administración estratégica de Negocios
- Ex Sub Gerente de Negocios del BCP – Banco de Crédito del Perú.
- 13 años de experiencia en Banca Especializado en negocios inmobiliarios



Arq. Luis Sánchez Capristán

- Arquitecto colegiado y habilitado con CAP N° 14635
- Magíster en Gestión y Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias
- Con más de 11 años de experiencia en elaboración de expedientes técnicos públicos y privados



Mag. Luis Hutchinson

- Magíster en Gestión y Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI) y Universidad Politécnica de Madrid
- Asesor y consultor de procesos municipales, licencias de edificación y permisos de habilitaciones
- Gestor y Supervisor de Procesos Constructivos.



MBA. Mario Gómez

- MBA del IAE, Master en Finanzas en la Universidad degli Studi di Siena (Italia)
- 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.- Argentina
- Es el autor Latinoamericano más prolífico de libros relacionados con el sector inmobiliario. Libro más leído: Evaluación de proyectos inmobiliarios.



Marina Fuentes

- Abogada inmobiliaria, con más de 25 años de experiencia en el sector inmobiliario
- Asesora y consultora de más de 30 empresas inmobiliarias y constructoras
- Maestría en Administración de Empresas, Diploma en Gestión y Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios
- Miembro Honorario de Asociación de Corredores Inmobiliarios de Chile – COPROC
- CEO Sociedad Peruana de Bienes Raíces y CEO Go Inmuebles



Dalia Salcedo Gamero

- Experta en evaluación integral de proyectos inmobiliarios a través del análisis financiero y control de proyectos.
- Ingeniera Civil con MBA en la Universitat Politècnica de Catalunya.
- Diploma en finanzas y gerencia de proyectos.
- Especialista en evaluación financiera de Proyectos Grupo Caral e Investment Project SAC.



Jorge Chávez

- Profesional en finanzas
- MBA en Administración de Negocios de la Universidad Ricardo Palma
- Líder expansión inmobiliaria en REAL ESTATE PROPERTY MANAGEMENT y OXXO
- Asesor de proyectos inmobiliarios en TOTTUS

**CON AMPLIA
EXPERIENCIA**



Cursos de especialización

Adicionalmente a los cursos señalados, el participante podrá elegir (02) de los siguientes cursos virtuales de especialización en el momento de su matrícula.



Tasaciones inmobiliarias



Contratos Básicos Inmobiliarios



Marketing Digital con Resultados



Estudio de Mercado Inmobiliario



ABC Del Marketing Inmobiliario



Whatsapp: +51 975 188 837
Whatsapp: +51 977 314 315
Whatsapp: +51 928 880 844
Telf.: 437-2981



info@bienesraices.com
sociedadbienesraices@gmail.com



Av. Manuel Olgúin 325 Of. 904 (Torre Olgúin +)
Santiago de Surco - Lima

www.bienesraices.com