



Sociedad
Peruana de
Bienes Raíces



DIPLOMA • EN VIVO

GESTIÓN INMOBILIARIA

INTRODUCCIÓN

El Diploma en GESTIÓN INMOBILIARIA, es un programa completo, actualizado, personalizado e interdisciplinario que le permitirá tener una visión panorámica y real de la actividad inmobiliaria y del Sector Construcción de nuestro país. Los participantes serán capacitados por docentes profesionales con alta experiencia en la actividad inmobiliaria quienes transmitirán los conceptos, técnicas y estrategias para llevar a cabo nuevos proyectos inmobiliarios.

El Diploma consta de 24 cursos complementados por 8 cursos cualificados que despertarán nuevas habilidades y destrezas; con la finalidad que el participante desarrolle su propio concepto y perfil de Proyecto Inmobiliario. Además, un profesional especializado en el Sector inmobiliario, dirigirá un Curso-Taller que asesorará en el Plan de negocio a cada alumno, desde un punto de vista estratégico, comercial, legal y financiero.

BENEFICIOS COMPLEMENTARIOS



Pertenecer a una institución con 23 años de liderazgo en capacitación Inmobiliaria



APP de Leyes Inmobiliarias
Reunimos de 450 normas legales vinculadas al Sector Inmobiliario



Diccionario virtual, con más de 800 términos inmobiliarios



Descuentos en plataformas INMOCONTRATOS, con más de 150 modelos de contratos inmobiliarios



Suscripción anual a nuestro BOLETÍN INMOBILIARIO



100 anuncios Gratuitos en la plataforma de venta inmobiliaria GO INMUEBLES



Acceso gratuito a webinars exclusivos de Sociedad Peruana de Bienes Raíces



MAPA CURRICULAR

CURSOS FUNDAMENTALES

Clases: Lunes, Miércoles y Viernes de 6:00 P.M a 10 :00 P.M (Previa coordinación)

CICLO Fundamentos Legales

- Prescripción
- Contratos Inmobiliarios
- Trámites notariales y registrales

CICLO Fundamentos Comerciales

- Marketing inmobiliario
- Estudios de mercado
- Técnicas de investigación de mercado
- Gestión comercial

CICLO Urbanismo

- Arquitectura
- Lectura, expresión gráfica e interpretación de planos

CICLO Fundamentos Financieros

- Financiamiento inmobiliario
- Tasaciones

Talleres Integrados

- > Tecnologías informáticas - Marketing Digital
- > Análisis comparativo del Mercado Inmobiliario



Diseñado para desarrollar tus capacidades en todas las áreas del quehacer inmobiliario.

11 CICLOS CUALIFICADOS

Clases: Martes y Jueves de 6:00 P.M a 9:00 P.M (Previa coordinación)



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 Estrategico de Proyectos: Centros comerciales, vivienda 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.



Negociación Avanzada

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



Licencia para Proyectos:

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.



Convierte al Banco en el Patrocinador de tu Proyecto:

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.

- *Días de clase:* 29 y 30 de Abril
- *Horario:* 9:00 A.M a 7:00 P.M

DOCENTES DE AMPLIA EXPERIENCIA ACADÉMICA



Lic. Mario Gómez

- MBA del IAE, Master en Finanzas en la Università 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.



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.



Carlos Navas

- Licenciado en Arquitectura por la Universidad Ricardo Palma.
- Posgrado en Gestión y Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios.
- Posgrado en Especialización Residente de Obras.
- Posgrado en Gerencia y Gestión de Proyectos.



William Cabanillas

- 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.



Fernando Sciarrota

- 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.
- Co Autor del libro: Estudios de mercado inmobiliarios.



Dra. 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.



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.



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.



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.



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.



Braulio Villanueva

- Socio principal Estudio Villanueva & Mendez Abogados. Catedrático de la Universidad Autónoma del Perú.

- Ex jefe del Centro Hipotecario del BBVA.



Miguel Ceballos

- Fundador de Pixel.do, marca de consultoría, capacitación y servicios de marketing Digital.

- Master en negocios Digitales. Reconocido marketero inmobiliario de latinoamérica. Creación y manejo de contenidos y docente en INTEC.



Daniel Insa

- Maestría en Administración de Empresas realizada en Europa.

- Ganador de 3 premios Platinum en las Vegas (USA).



Aldo Fuertes

- Gerente General Core Capital. Fondo de inversión Inmobiliaria. Grupo Edifica.

- Gerente General de Sociedad Administradora de Fondos de Inversión Consultora (Popular SAFI) MBA del INCAE Business School.



Iván Paredes

- Consultor Senior. 24 años de experiencia en el campo de la arquitectura y construcción.

- Estudios de extensión en Diseño de Interiores y diseño de muebles en el Instituto de Diseño y Publicidad HenriMatisse.



José Cieza

- Ingeniero Economista Universidad Nacional de Ingeniería. Post Graduate Business Administration courses Frederick Taylor University U.S.A.

- Jefe comercial y Marketing de proyectos inmobiliarios. ICASA – Wallong constructora.



Germán Gordillo

- Profesional peruano en administración de empresas y marketing, con experiencia en posiciones de responsabilidad en el Sector comercial, financiero e inmobiliario en República Dominicana, Perú y Jamaica.

- Con más de 40 años en el mercado inmobiliario Post grado en la Universidad del Pacífico.



Joaquin Missiego

- Especialización en Derecho Penal por la Universidad de Salamanca (España). Estudios de Maestría en Derecho Procesal de la Universidad Nacional del Rosario (Argentina).



Rony Durand

- Maestría en gestión de Bancos y Cajas Ahorro en ISTEP Banking School Madrid. Ejecutivo Comercial en Bank of América – MBNA, España.

- Consultor independiente para empresas del rubro inmobiliario y soluciones de conflictos.



Fernando Medina

- Arquitecto.
- Proyectista principal de los Centros comerciales Real Plaza del Perú del grupo INTERBANK.
- Director de FMZ Arquitectos, una de las oficinas de arquitectura con más centros comerciales desarrollados en el Perú
- Proyectista de desarrollos de conjuntos residenciales, habilitaciones urbanas de casas de campo y playa.



Miguel Bazalar

·Consultor en Marketing Digital Inmobiliario con más de 6 años de experiencia. Especialista en el manejo de plataformas con Facebook Ads, Google Ads y Google Analytics.

·Asesor en medios digitales para proyectos inmobiliarios.



Lenin Pinedo

·Estudió en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Abogado asociado en Estudio de la Flor, García Montúfar, Arata & Asociados Abogados.

·Asesor integral a diversas entidades y empresas en procesos de inversión inmobiliaria, en lo que concierne a consultas de índole contractual y corporativa.



Eglis Grainza

·Licenciado en Comunicación Social de la Centenaria Universidad de la Habana.

·Magíster en gerencial del Marketing de la Pontificia Universidad Católica de Quito Maestría en Formación online y facilitador profesional por la Universidad de Vidroop y la Escuela de Formadores de Europa.



Margarita Gamarra

·Maestría Marketing Turístico y Hotelero. USMP - Facultad de Turismo y Hotelería. Consultorías independientes en Habilidades Sociales, Marketing personal, Habilidades blandas para el mercado inmobiliario.



Alicia Herrera

·Licenciada en educación en la Universidad Cayetano Heredia. Maestría en e-learning en la Universidad San Martín.

·Ejerció la coordinación académica general del centro pre universitario de la Universidad Tecnológica del Perú. Docente en ZEGEL IPAE .





Sociedad Peruana de Bienes Raíces



www.bienesraices.com

WhatsApp: 975 188 837 / 977 314 315 / 928 880 844

Telf.: 437-2981



Lugar: Av. Manuel Olguín 325 Of. 904 (Torre Olguín +)
Santiago de Surco - Lima



info@bienesraices.com
sociedadbienesraices@gmail.com