

CPAU Instituto de Desarrollo Inmobiliario

Seminario de Desarrollo Inmobiliario y Ciudad

Programa 2010

21 clases, de 3 horas cada una. Días: lunes y jueves.

El programa se desagrega en 5 módulos

Inicio: 17 de mayo 2010

Última clase: 26 de agosto 2010

Módulo 1: 4 clases.

Situación actual y escenarios futuros.
Estrategias e instrumentos de desarrollo urbano
y sus consecuencias en el desarrollo inmobiliario.

Módulo 2: 5 clases.

Marketing - Fundamentos y problemática específica.
Los grandes temas urbanos en el Real Estate.

Módulo 3: 5 clases.

Herramientas y técnicas de evaluación económico - financiera.
Evaluación de negocios inmobiliarios.

Módulo 4: 4 clases.

Aspectos Legales, Notariales e Impositivos.
Análisis del Valor Inmobiliario.

Módulo 5: 3 clases.

Los desarrolladores - Análisis de casos.
Modelos Internacionales – Conclusiones y cierre.

Modulo 1	Situación actual y escenarios futuros. Estrategias e instrumentos de desarrollo urbano y sus consecuencias en el desarrollo inmobiliario.
-----------------	---

Clase 1 **17/ 05 (lunes)**
Presentación del Seminario.
Arq. Mario Goldman
Director del Instituto de Desarrollo Inmobiliario.
Inicio Seminario
Miguel Pato
Introducción al Desarrollo inmobiliario.
Estado de situación.
Escenarios futuros.
Diferentes mercados.

Clase 2 **20/ 05 (jueves)**
Daniel Chaín
El desarrollo inmobiliario en el marco de la planificación de la Ciudad.
Código de Planeamiento Urbano: actual y futuro.
Convenios urbanísticos. Normativa.
Incentivos urbanísticos al desarrollo de áreas determinadas.

24/ 05 (lunes) Feriado Nacional

Clase 3 **27/ 05 (jueves)**
Mirta Levin
Rosario - Nuevos desafíos de la gestión local.
Procesos de concertación.
Modelos de captación e inducción de la inversión
para el financiamiento del desarrollo urbano.

Clase 4 **31/ 05 (lunes)**
Roberto Agosta
Infraestructura y transporte en la ciudad.
Estudios de impacto vial en el valor de la tierra.
Transporte público y desarrollo urbano.
Sistemas de transporte público y movilidad privada.

Modulo 2 Marketing Inmobiliario - Negociación Comercial Los grandes temas urbanos en el Real Estate

- Clase 5** **03/ 06 (jueves)**
Carlos Savransky
Configuración de productos inmobiliarios exitosos:
Elementos fundamentales utilizados para la configuración de los
productos arquitectónico - inmobiliarios.
Valor estratégico de la información
en la generación y gestión de emprendimientos.
Marketing de proyectos de inversión inmobiliarios.
Captación y gestión de inversores.
Cómo presentar proyectos.
Cómo gestionar inversores antes, durante y después de la obra.
- Clase 6** **07/ 06 (lunes)**
Carlos Savransky
Marketing aplicado a la comercialización inmobiliaria:
Principales variables del proceso de comercialización
El rol de las inmobiliarias. El rol del gerente de comercialización.
Políticas efectivas de comunicación publicitaria.
La gestión de ventas y de información de ventas.
- Clase 7** **10/ 06 (jueves)**
José Rozados
El mercado inmobiliario hoy: estadísticas, oferta, precios y demanda
- Clase 8** **14/ 06 (lunes)**
Diego Alchourrón
El mercado de las oficinas.
- Clase 9** **17/ 06 (jueves)**
Alejandro Badino
El mercado industrial
- 21/ 06 (lunes) Feriado Nacional**

Modulo 3 Herramientas y técnicas de evaluación económico – financiera. Evaluación de negocios inmobiliarios.
--

- Clase 10** **24/ 06 (jueves)**
Pablo de Gregorio
Herramientas básicas sobre productos concretos.
Desarrollo metodológico detallado
para la evaluación de proyectos inmobiliarios.
Armado del Negocio.
Instrumentos de financiación para la construcción:
hipotecas, fondos, leasing.
- Clase 11** **28/ 06 (lunes)**
Pablo de Gregorio/ Roberto de Gregorio
Edificios patrimoniales como valor agregado en el Desarrollo
inmobiliarios
Idea y alcances de la definición de patrimonio.
La ciudad como escenario de trabajo: realidades y potencialidades.
La historia urbana como soporte reflexivo.
El valor de los emprendimientos: la voz del mercado local
El círculo virtuoso: inversiones, valor agregado, riesgo empresarial
El valor oculto de la ciudad. Las reglas de juego
- Clase 12** **01/07 (jueves)**
Sergio Topor
Evaluación de proyectos de inversión inmobiliaria.
Análisis económico: resultados, rentabilidad.
Análisis financiero: TIR, VAN, tasa de corte, máxima exposición de caja.
- Clase 13** **05/ 07 (lunes)**
Sergio Topor
Estrategia de negocios.
Análisis de casos reales.
- Clase 14** **08/ 07 (jueves)**
Sergio Topor
Trabajo de casos prácticos de los asistentes.
- 12/ 07 (lunes/ receso de invierno)**
15/ 07 (jueves/ receso de invierno)
19/ 07 (lunes/ receso de invierno)
22/ 07 (jueves/ receso de invierno)
26/ 07 (lunes/ receso de invierno)
29/ 07 (jueves/ receso de invierno)

Modulo 4 Aspectos legales, notariales e impositivos.
Análisis del Valor Inmobiliario

Clase 15 **02/ 08 (lunes)**
Pedro Nicholson
Aspectos jurídicos de la inversión inmobiliaria.
Adquisición de Inmuebles.
Participación en Sociedades.
Inversión en Fideicomisos.
Visión desde el Fondo de Inversión comprador.

Clase 16 **05/ 08 (jueves)**
Pedro Nicholson
Formas alternativas de financiamiento de proyectos inmobiliarios.
Aspectos jurídicos de la inversión en proyectos hoteleros.

Clase 17 **09/ 08 (lunes)**
Eduardo Elguezabal
Activos inmobiliarios y activos tradicionales.
Criterios de selección, aceptación y rechazo de proyectos específicos.

Clase 18 **12/ 08 (jueves)**
Damián Tabakman
Fideicomisos inmobiliarios.
Concepto y principales cuestiones a resolver y a tener en cuenta.
Roles: fiduciantes, beneficiarios, fideicomisarios y fiduciario.

16/ 08 (lunes) Feriado Nacional

Modulo 5 Los desarrolladores – Análisis de casos.
Modelos internacionales – Conclusiones y cierre.

Clase 19 **19/ 08 (jueves)**
Desarrolladores

Clase 20 **23/ 08 lunes)**
Pablo Trivelli
Estrategias de desarrollo urbano y
sus consecuencias en el mercado inmobiliario.

Clase 21 **26/ 08 (jueves)**
Pablo Trivelli
Conclusiones.

Cierre del seminario.

Mario Goldman
Director del Instituto
de Desarrollo Inmobiliario - CPAU