

UNIVERSIDAD DE  
**Belgrano**

BUENOS AIRES - ARGENTINA

**CICLO 2023**

**UBDepec**  
Educación Continua

**DIPLOMADO EN  
NEGOCIOS  
INMOBILIARIOS  
Y PROYECTOS DE  
CONSTRUCCIÓN**

## **BREVE INTRODUCCIÓN**

El negocio inmobiliario y la industria de la construcción han sido protagonistas de la actividad económica del país en los últimos veinte años, posicionándose como productos de inversión rentables y seguros, elegidos tanto por inversores individuales como corporativos.

Por otra parte, el problema de déficit habitacional y de infraestructura actual requiere a estas industrias que presenten alternativas y respuestas a la comunidad, tanto desde el punto de vista del producto, la financiación y el compromiso con el medioambiente.

En ese ámbito, la diversidad de acciones que convergen en el desarrollo de proyectos necesita de la participación de diferentes especialistas que encaren actividades interdisciplinarias, las cuales garantizan el compromiso profesional y el éxito empresarial.

En este contexto, la Universidad de Belgrano asocia en este Diplomado el campo de conocimientos de distintas unidades académicas, con el objetivo de otorgar a los profesionales de esta actividad, o a aquellos que deseen serlo, las herramientas técnicas necesarias para enfrentar el desafío que actualmente nos presenta esta industria.

## **CARACTERÍSTICAS**

El Diplomado se desarrolla de manera virtual, sincrónica con clases teóricas y análisis de casos puntuales referidos a cada tema a abordar. A manera de colorario, el participante desarrolla un plan de negocios de un desarrollo inmobiliario/constructivo completo, simulando una actuación de la vida profesional.

## **DESTINATARIOS**

Arquitectos, Ingenieros, Contadores, Licenciados en Administración de Empresas, Corredores Inmobiliarios, Ejecutivos y/o Directivos de empresas dedicadas al desarrollo inmobiliario, compañías intermediarias y consultoras inmobiliarias, firmas de inversión, compañías de administración de propiedades y activos físicos, divisiones corporativas de desarrollo inmobiliario y facility management, grupos de capital de desarrollo inmobiliario, instituciones financieras y sociedades de crédito hipotecario e inversores en general que desean actualizar sus conocimientos y recibir amplia formación sobre diversos aspectos del mercado de la construcción y el desarrollo inmobiliario.

## OBJETIVOS

Formar profesionales que incorporen como capacidad central la gestión integral de un emprendimiento inmobiliario. Dicha formación busca incorporar nuevos conocimientos en lo que se refiere a metodologías de análisis y gestión de proyectos, construcción, estrategia de inversión y comercialización de un desarrollo inmobiliario; focalizándose en el diseño del producto, el análisis económico financiero y la estructuración de estos negocios con instrumentos novedosos como el fideicomiso, la “venta al costo”, el mercado de capitales y las criptomonedas.

## CONTENIDOS

- **EL MERCADO INMOBILIARIO Y DE LA CONSTRUCCION**

El mercado inmobiliario y de la construcción: Indicadores estadísticos y de análisis de mercado. Análisis retrospectivo del mercado y el comportamiento de sus variables. Estudio de la situación actual y perspectivas.

- **EL PROYECTO DE INVERSIÓN INMOBILIARIO**

Definición. Concepto. Características principales. Fases que lo componen. Actores intervinientes: empresa inmobiliaria, empresa constructora, arquitecto proyectista, director de obra, comercializador, etc... alcance y responsabilidades.

Diferentes productos del desarrollo inmobiliario: vivienda, oficinas, centros comerciales, ocio, time sharing, etc... El negocio de renta y el negocio de compra-venta. Análisis de casos. La actividad inmobiliaria post pandemia: las nuevas formas de comerciar, habitar y trabajar y su efecto sobre la industria.

- **PRINCIPIOS CONTABLES Y FINANCIEROS**

Finanzas y Herramientas Financieras. Introducción a las Finanzas. Herramientas Financieras Básicas: Tasas de Interés: Monto a Interés Compuesto vs. Interés Simple. Tasas Equivalentes y Tasas Nominales. Rendimientos Reales: Tasas Nominales / Tasas Reales. El problema de la Inflación. Sistemas de Amortización. Herramientas para el Análisis: Indicadores Ratios: Estáticos / Dinámicos por el valor del dinero en el tiempo. Estáticos/Dinámicos por el tipo de información contable utilizada. Rentabilidad – Liquidez – Riesgo. Contabilidad y Análisis de Indicadores Contables: Introducción a la Contabilidad. Elementos del Sistema Contables. Normas Contables, Legales y Fiscales Hipótesis de Construcción. Ventajas y Desventajas del Sistema Contable. Estados Contables e Información Complementaria: Estado de Situación Patrimonial, Estado de Resultados, Estado de Flujo de Efectivo, Estado de Evolución del Patrimonio Neto. Herramientas Financieras para el Plan de Negocios: Inversión en el Corto Plazo o Gestión del Capital de Trabajo.

Inversión en el Largo Plazo: Evaluación de Proyectos de Inversión Niveles de Análisis de un Proyecto de Inversión. Viabilidades en el Estudio de Proyectos Criterios de Selección de Proyectos: Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno, Período de Recupero Estático y Dinámico. Índice de Valor Actual / Índice de Valor Actual Neto, Impacto del Riesgo en la Evaluación de la Inversión. Estructura Financiera en Desarrollos Inmobiliarios: Financiación Operativa versus No Operativa, Financiación en el Corto Plazo y Largo Plazo, Financiación Tradicional Vs. No Tradicional, Financiación Bancaria. Algunos consejos para el sector: Financiación Bancaria vía Préstamos, Financiación Bancaria vía Leasing Financiero, Financiación en el Mercado de Capitales. Negociación de Cheques en Bolsa. Fideicomisos Financieros. Obligaciones Negociables Emisión de Acciones. Fondos comunes de inversión. Financiación con criptomonedas.

- **DISEÑO DE PRODUCTO ARQUITECTÓNICO: VIVENDA**

Importancia del diseño arquitectónico en el desarrollo inmobiliario. El producto y el diseño como factor determinante del emprendimiento. La problemática del producto arquitectónico en la vivienda: Aspectos a tener en cuenta. Análisis de la competencia actual y futura. Análisis de la demanda actual y proyectada. Target, superficie propia y común de las unidades. Pautas y flexibilidad de diseño. Infraestructura de servicios, imagen, materialidad y programación de los emprendimientos. Vivienda urbana y suburbana: Edificios entre medianeras, en torre y condominios. Vivienda individual, Housing y Casas apareadas. Megaproyectos, Ciudades Satélites. Estudios de casos nacionales e internacionales.

- **MERCADO DE OFICINAS Y RENTA: DISEÑO DEL PRODUCTO Y CARACTERÍSTICAS PRINCIPALES**

El producto inmobiliario en oficinas: Oficina urbana y suburbana. Edificios entre medianera, torre y parque de oficinas. Imagen corporativa. Edificios inteligentes. Estudio de casos nacionales e internacionales. La nueva forma de trabajo y el mercado de oficinas.

- **ASPECTOS LEGALES DE EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS**

Principios legales básicos. Concepto de propiedad. Derechos reales. Leyes de urbanismo. Códigos de Planeamiento y Edificación. Nociones básicas. El contrato de construcción. Formas de contratación. Sistemas económicos. Contrato de Proyecto y Dirección de Obra. El gerenciamiento de proyectos y su encuadre legal. Nuevo código civil: conjuntos urbanísticos y otros aspectos relacionados con la construcción y el desarrollo inmobiliario. Ley 24.441 de financiamiento de vivienda. Otras figuras legales: el fideicomiso y el leasing inmobiliario.

- **ASPECTOS IMPOSITIVOS DE EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS**

Principios básicos de impuestos. Impuestos directos e indirectos. Estrategia impositiva y el desarrollo de los proyectos. La construcción y su problemática impositiva. Impuestos a la transmisión de inmuebles y a su explotación en renta. Exenciones. Análisis de casos.

- **EL FIDEICOMISO Y LA OBRA AL COSTO**

Nuevo esquema financiero de los desarrollos inmobiliarios. El fideicomiso y la obra al costo. Inversores y compradores finales. La determinación del precio. Esquemas jurídicos y económicos para la estructuración de este tipo de emprendimientos. El fideicomiso y sus diferentes variables. Ventajas y desventajas sobre el modelo tradicional. Estudio de casos.

- **MARKETING**

Nociones básicas de marketing. Ambiente de la Mercadotecnia: sus actores y fuerzas externas. Distintos tipos de Mercados. Producto. Línea y mezcla de productos. Marca. Servicios: concepto, características. Precio. Tipos de precio y fijación de los mismos en la práctica. Plaza. Tipos de canales. Diseño, manejo y control de los canales. Promoción Comercial: Fuerza de Ventas; Publicidad; Promoción de Ventas; Relaciones Públicas. Medios y métodos de comercialización. Preventas, Showroom, Marketing Directo, Redes sociales, Prensa, Recorridos virtuales.

## **COORDINADOR ACADEMICO**

### **GERVASIO RUIZ DE GOPEGUI**

Arquitecto, Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias por la Universidad Politécnica de Madrid (España), ha realizado estudios de Project Management y Real Estate en la NYU (Estados Unidos)

Hasta finales del año pasado se desempeñó como Gerente de Administración de Desarrollos Urbanísticos del Banco Hipotecario, teniendo como principal tarea la administración de los Desarrollos Urbanísticos que construye el Banco como fiduciario del Programa Pro.Cre.Ar. (con un total de más de 23.000 viviendas ejecutadas y 10.000 lotes desarrollados por todo el país).

Fue Director de New Fidu S.A., compañía responsable del área de gerenciamiento y administración fiduciaria del Estudio Aisenson, con más de 150.000 m<sup>2</sup> de obra ejecutados bajo la modalidad "al costo". Fue asesor del Gobierno de la Provincia de Córdoba, donde participó diseño de la estrategia inmobiliaria de la Provincia de Córdoba y Banco de la Provincia de Córdoba, administrando una cartera de 2000 inmuebles públicos.

En la actualidad ocupa el cargo de Gerente de Emprendimientos en IRSA S.A., una de las empresas inmobiliarias más importantes del país.

Paralelamente, ha desarrollado su carrera docente en la Universidad de Belgrano, ocupando en la actualidad el cargo de Director Académico de la Maestría en Desarrollo de Emprendimientos Inmobiliarios y titular de otras asignaturas de grado y posgrado en Buenos Aires, Rosario y Córdoba. Autor de numerosas investigaciones sobre temas de gestión de proyectos urbanos, que le han permitido obtener, entre otros, el Premio Reina Sofia (1996) y el 1er. Premio Bienal de Arquitectura de Buenos Aires en dos oportunidades.

Coautor del libro “Fideicomisos al costo” y co-director del curso “Desarrollos Inmobiliarios de pequeña y mediana escala” que se dicta en la Sociedad Central del Arquitectos.

## **CUERPO ACADÉMICO**

ARQ. GERVASIO RUIZ DE GOPEGUI

ARQ. MARÍA LAURA CALLE

ARQ. ABOGADA DRA. VALERIA NERPITI

CONT. MARIELA SCHENONE

CONT. MARÍA DEL HUERTO ALLUB

***Los módulos podrán ser dictados por todos o algunos de los docentes mencionados en forma indistinta. La Universidad se reserva el derecho de realizar cambios en el cuerpo docente que considere pertinentes.***

## **CONSIDERACIONES GENERALES**

### **INICIO**

11 de ABRIL de 2023

### **FINALIZACION**

5 de DICIEMBRE de 2023

### **DURACION**

El curso completo tiene una duración de 64 horas, desarrolladas de acuerdo a la siguiente modalidad:

- A realizarse en encuentros quincenales de 3 h. cada uno
- 57 horas de clases sincrónicas + 7 h. de clases asincrónicas para aprobación del trabajo final del curso
- La modalidad de la cursada es ONLINE y sincrónica.
- **CLASES POR PLATAFORMA ZOOM**

### **DÍAS Y HORARIOS DE CURSADA**

Martes de 19 a 22 h. cada 15 días

### **ADMISIÓN**

Título Universitario (puede ser grado mayor o tecnicatura). Se aceptan Martilleros y corredores inmobiliarios.

En caso de aspirantes sin título universitario, pero que acrediten experiencia en la actividad, podrán ingresar a título excepcional previa entrevista y evaluación del coordinador del Programa.

### **APROBACIÓN**

Presentación y aprobación del trabajo final del curso

Asistencia al 75% de las clases.

### **METODOLOGÍA**

La metodología aplicada en el curso es de modalidad on line, con dictado de clases sincrónico. Se mixturan contenidos teóricos con desarrollo de casos y conferencistas invitados.

## **DOCUMENTACION**

Presentar la solicitud de inscripción, título de grado (en caso de poseerlo) y fotocopia del documento de identidad.

## **CERTIFICACIÓN**

La Universidad de Belgrano extenderá el respectivo certificado de aprobación, a quienes cumplan con las evaluaciones y/o trabajos finales. Caso contrario solo se emitirá un certificado de asistencia.

***Todos nuestros programas deberán contar con un cupo mínimo de alumnos matriculados para su apertura. En caso de no reunir el número indicado al cierre de inscripción, la Universidad se reserva el derecho de posponer o suspender el inicio de la actividad.***