



INEUR | UNIVERSIDAD
esan
instituto de economía urbana

Diploma en Desarrollo
de **Proyectos Inmobiliarios**

MÁS PROYECTOS,
MEJORES CIUDADES.



UNIVERSIDAD
esan

RESPALDO DE INVESTIGACIÓN APLICADA



El **Instituto de Economía Urbana (INEUR)** es un centro de investigación y de educación, creado para promover oportunidades de trabajo conjunto entre profesores, estudiantes e investigadores interesados en los campos del desarrollo urbano e inmobiliario y la economía de las ciudades. Su visión está orientada a estudiar y proveer soluciones para los problemas concretos que enfrentan el sector inmobiliario y el desarrollo territorial.



El INEUR presenta el **Diploma en Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios**, con un enfoque nuevo, aplicativo e integral, acorde a los desafíos que el dinamismo actual del sector inmobiliario demanda a los profesionales que buscan competir con éxito en el desarrollo del país, generándose nuevos flujos de personas, empresas y servicios.

Hoy, las oportunidades de negocio requieren de mayor análisis, una visión de mediano plazo, con capacidades y estrategias diferentes. La coyuntura actual del sector y de la economía

obliga a ser más competitivos, y resulta indispensable que los diversos actores vinculados al desarrollo inmobiliario, aborden técnicamente la producción y generación de proyectos de manera rentable y con la plena identificación y administración de sus riesgos.

Existen grandes desafíos pero también innumerables oportunidades para el progreso del Perú, sus ciudades, sus empresas y sus pobladores. De allí el interés de INEUR en ofrecer el **Diploma en Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios**.

Propuesta Metodológica

El **Diploma en Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios** es un programa especializado dirigido a empresarios y profesionales en los campos de arquitectura, construcción, mercadeo y gestión de proyectos inmobiliarios. Está basado en la oferta de un amplio rango de conocimientos, habilidades y prácticas de gestión, fomentando además el intercambio de experiencias, y la adquisición de competencias dentro y fuera del aula.

1 enfoque aplicativo

Lograr una formación práctica a través de una malla curricular innovadora y del desarrollo de casos integrales. Los cursos son dinámicos e incorporan nuevas y más completas herramientas de análisis, posibilitando una mejor comprensión de las oportunidades y riesgos del negocio inmobiliario.

2 potenciar capacidades

Además de una formación especializada, se enfatiza el intercambio de experiencias entre los participantes, y de éstos con los profesores. Se busca potenciar las capacidades existentes, orientándolas a la creación y gestión de proyectos exitosos.

3 red de negocios

Formar parte de una red de empresarios y profesionales innovadores, no solo en el ámbito local, sino nacional. Dispuestos a generar opinión y a mantenerse a la vanguardia en la actividad inmobiliaria, así como a establecer vínculos institucionales y de negocios.

Misión

La misión del Diploma es formar profesionales que dominen las principales herramientas de gestión y toma de decisiones en el campo inmobiliario. Para ello, el programa se centra en una plana docente de reconocida trayectoria, en el intercambio de experiencias con los participantes, y en una currícula basada en aplicaciones prácticas e integrales.

Cursos

1 Estructura de mercados inmobiliarios

Taller de formación de equipos

2 Investigación de mercados

3 Marco Legal y tributario

4 Diseño de producto Inmobiliario

5 Promoción y venta

6 Costos de proyectos inmobiliarios

Taller de Excel

7 Evaluación de proyectos

8 Desarrollo de proyectos

Taller de cierre de trabajos grupales

1 Estructura de Mercados Inmobiliarios

4 sesiones

Objetivo

El curso presenta los principales usos del suelo, los que a su vez han determinado la existencia de segmentos definidos del mercado inmobiliario: residencial, oficinas, retail, entre otros. Se describirán y analizarán las principales características de estos mercados con una apreciación crítica que permita entender los resultados actuales y las tendencias en los próximos años. Se brindará también una visión del desarrollo económico y las perspectivas del mercado inmobiliario nacional.

Temario

- Perspectivas del mercado inmobiliario
- Mercado de vivienda en el Perú
- Mercado de Oficinas en Lima
- El sector comercial y otros usos





Luis Gamero / Prom Perú

2 Investigación de mercados

6 sesiones

Objetivo:

El curso brindará las principales técnicas y herramientas de investigación de mercados que permitan cuantificar la demanda y conocer las principales características de la oferta competitiva de un mercado inmobiliario. Asimismo, los alumnos podrán conocer las herramientas que permitan identificar las necesidades de los clientes, los atributos principales y los medios de comunicación efectivos para la publicidad. El curso es corto, y utilizará ejemplos prácticos de estudios y experiencias concretas que le permitirán hacer aplicaciones efectivas.

Temario

- Diseño de la investigación de mercados
- Investigación exploratoria
- Investigación cualitativa
- Muestreo y la elaboración del cuestionario



Perfil del participante

El programa se dirige a quienes se vienen desempeñando en el sector inmobiliario y desean adquirir una formación especializada que les permita optimizar la gestión de sus proyectos y mejorar la rentabilidad de los mismos.



3 Marco Legal y Tributario

10 sesiones

Objetivo:

En el curso se revisan los derechos reales, las garantías reales y personales, y las modalidades de contrato. En términos de aplicaciones al sector inmobiliario, se pondrá énfasis no sólo en las normas vigentes, sino también en los procedimientos, trámites, y usos y costumbres, en el ámbito de las organizaciones privadas y gubernamentales. También se discutirán con los participantes el efecto que tiene el Impuesto General a las Ventas y el Impuesto a la Renta en las empresas que realizan proyectos inmobiliarios.

Temario:

- Normas legales relevantes
- Tipos de Contratos
- Impuesto General a las Ventas
- Impuesto a la Renta





4 Diseño de Producto Inmobiliario

8 sesiones

Objetivo:

Curso práctico dirigido a repensar la conceptualización de los productos inmobiliarios que existen en el mercado peruano con una mirada más amplia, capaz de ser generadores de cambios y sinergias urbanas para la mejora de nuestras ciudades. Se identificarán nuevos modelos de desarrollo inmobiliario que no sólo ofrezcan un producto a los usuarios que lo adquieran, sino iniciar a los alumnos en la reflexión de cómo dicha oferta puede ser agente de mejoras en la ciudad.

Temario:

- Diseño de producto
- Conceptualización de proyectos inmobiliarios
- Oferta inmobiliaria cualitativa
- Alternativas y ejemplos de la oferta inmobiliaria internacional



5 Promoción y venta

8 sesiones

Objetivo:

El curso brindará herramientas para formular un Plan de Marketing para la comercialización de un proyecto inmobiliario, sobre la base del análisis del mercado y la conceptualización del producto, proponiendo estrategias para el desarrollo del plan de ventas, promoción y publicidad. Esta orientación considera el conocimiento previo del mercado y producto en un contexto de cambios cada vez más rápido, con clientes cada vez más exigentes y en el que las variables políticas, económicas y sociales determinan su comportamiento.

Temario:

- Plan de ventas, promoción y publicidad
- Atención al cliente
- Inversiones en marketing
- Implementación y control del plan de marketing



Duración y Horario

La duración total del programa es de seis meses aproximadamente. Las clases se llevan a cabo en un formato ejecutivo (ver horario en la hoja informativa adjunta).



6 Costos y Presupuestos

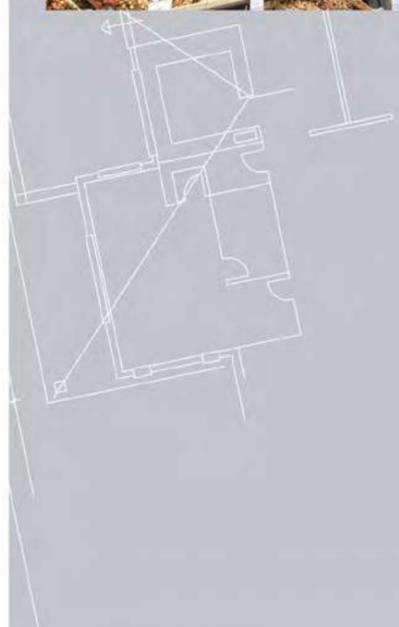
6 sesiones

Objetivo:

El curso brindará los principales tipos de costos que afectan el desarrollo de un proyecto inmobiliario. Desde el costo del terreno, al construcción y sus diferentes componentes, y los de gestión propios de este giro. De un tiempo a esta parte, la competitividad y la estabilidad de los precios obligan a ser más eficientes en el manejo de los recursos, de tal manera de asegurar o mejorar la rentabilidad del proyecto. Ante esto, plantear una gestión por presupuestos también se hace muy necesario.

Temario:

- Recursos y costos principales
- Contabilidad y costos
- Presupuesto y control



7 Evaluación de Proyectos

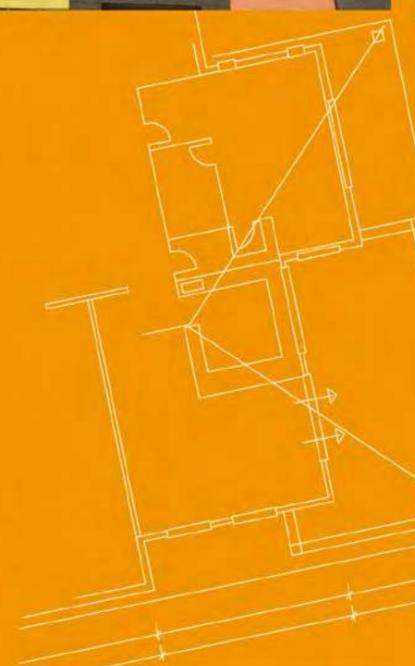
10 sesiones

Objetivo:

Proporciona las herramientas para la toma de decisiones en relación a emprender o no, un determinado desarrollo inmobiliario, para ello presenta las técnicas necesarias para realizar una evaluación integral del atractivo del proyecto bajo estudio. Este curso analizará la evaluación económica de un proyecto, incluyendo los requerimientos de inversión, la estimación del rendimiento a obtener, el período de recupero, y los riesgos a que se encuentra expuesto el proyecto.

Temario:

- Estructura de inversiones
- Proyecciones de estados financieros y flujos de caja
- Costo de capital - costo promedio ponderado de capital
- VAN, TIR y ratio costo-beneficio
- Análisis de puntos críticos, sensibilidad y escenarios





Principales profesores

CECILIA ESTEVES DEJO
Directora de la Maestría en Gestión y Desarrollo Inmobiliario de ESAN y ha sido Directora del MBA de ESAN. Gestó e implementó su conversión a sociedad anónima y diseñó los estudios de mercado que realiza el Fondo MIVIENDA. Directora de empresas del sector privado especializadas en consultoría, y ha participado también en Directorios de empresas del holding empresarial del Estado. Economista con estudios doctorales en Políticas Públicas en Rand Graduate School, Estados Unidos. MPH. en Policy Analysis (RAND) y MBA de ESAN.

ROBERTO GUTIERREZ MOLLO
Asociado Senior y responsable de Derecho Inmobiliario en estudio Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados. Especialista en estrategia para adquisiciones de derechos reales sobre inmuebles, elaboración de contratos, saneamiento de inmuebles, entre otros. Amplia experiencia en Derecho Administrativo, Urbanístico, Municipal y Registral. Ha estado a cargo de Derecho Inmobiliario en los estudios Murillo y Vicente Ugarte del Pino. Abogado de la Pontificia Universidad Católica del Perú y Magister en Gestión y Desarrollo Inmobiliario de ESAN.

JUAN CARLOS CAMPANA HOLGUÍN
Especialista en la gestión de proyectos de vivienda en el Programa Techo Propio. Ha participado en la gestión, dirección y diseño de este programa en el Ministerio de Vivienda y en el Fondo MIVIENDA. Ha sido Director Nacional de Vivienda. Ha trabajado en la Gerencia Comercial de CVM PROMOTORES INMOBILIARIOS SAC, como Encargado del plan de marketing y comercialización de edificios multifamiliares. Actualmente es Gerente de Producto Edificaciones en Los Portales S.A. Arquitecto, Magister en Gestión y Desarrollo Inmobiliario de la Universidad ESAN.

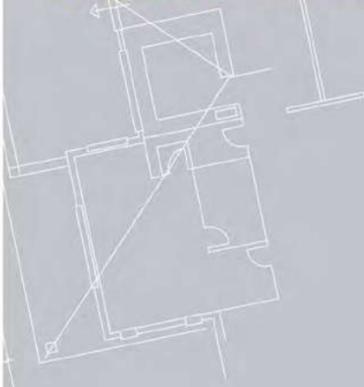
RENÉ CORNEJO DÍAZ
Profesor del Área de Finanzas de ESAN. Especialista en estructuración de proyectos y asociaciones público – privadas. Ha sido Ministro de Estado en el despacho de Vivienda, Construcción y Saneamiento. También se desempeñó como Director Ejecutivo de PROINVERSIÓN, teniendo bajo su responsabilidad la concesión de los grandes proyectos de inversión del país, así como la atracción de nuevas inversiones privadas. Secretario Ejecutivo del Fondo MIVIENDA y Director Ejecutivo de FONAFE. Ingeniero Mecánico-Eléctrico. PhD de ESADE y es MBA de ESAN.



8 Desarrollo de Proyectos 6 sesiones

Objetivo:
Curso integrador y de cierre del Diploma. Se analizarán las sucesivas etapas que se han venido elaborando para el desarrollo de un proyecto. Se complementará con temas como el financiamiento, selección del equipo, tecnología, licencias, construcción, cierre comercial, y la gestión del activo inmobiliario. También fundamental al desarrollo de un proyecto, será identificar claramente si los elementos determinantes de su éxito resultan replicables como parte de la estrategia de un negocio en marcha.

- Temario:**
- Marco general
 - Concepción del proyecto
 - Expediente técnico
 - Alternativas de financiamiento



Principales profesores

SANDRO ZEVALLOS HERENCIA

Magíster en Finanzas y Derecho Corporativo de Universidad ESAN. Con experiencia y conocimiento especializado en campos relacionados con el desarrollo de proyectos de ingeniería y construcción (infraestructura pública y privada) y especialización en derecho de la construcción, arbitraje y contratación estatal. Ha sido asesor legal en Ministerio de Transportes y Comunicaciones, Fondo MIVIVIENDA S.A. y GyM S.A. (Grupo Graña y Montero). Docente de la Facultad de Ingeniería Civil de la UPC y de la Universidad ESAN. Abogado de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

KARINA PUENTE FRANTZEN

Ha sido Asesora en temas de vivienda y Coordinadora de Proyectos y Planes Estratégicos del Plan de Desarrollo Urbano para Lima al 2035 para la Municipalidad de Lima. Hasta principios del 2017 lideró el desarrollo del diseño urbano del Parque Nacional Antonio Raimondi en un área aproximada de 6,700 hectáreas en Ancón, Lima. Ha desarrollado proyectos como Vivienda Colectiva, Casas Unifamiliares, oficinas, edificios de usos mixtos (vivienda y comercio) concursos y proyectos de diseño urbano. Arquitecta. Magíster en Gestión y Desarrollo Inmobiliario de la Universidad ESAN.

LUIS LUJÁN PATRÓN

Director en el área de Tax Audit de PWC. Experto en auditoría tributaria y revisión fiscal, asesoría en Due Diligence Fiscal y apoyo en la atención de fiscalizaciones de la Administración Tributaria, a empresas de múltiples sectores. Ha sido Director de la División Tributario de KPMG. Abogado por la Universidad de Lima. Miembro del Colegio de Abogados de Lima y del Instituto Peruano de Derecho Tributario. Docente de cursos de tributación en la Universidad ESAN.

LUIS MIYASHIRO KUBA

Investigador INEUR y profesor del área de Contabilidad, Finanzas y Economía en la Universidad ESAN. Actualmente es Gerente General de MSN International Corporation S.A.C. Ha sido Gerente de Negocios Inmobiliarios e Hipotecarios de la Financiera TFC, y Gerente de Negocios Inmobiliarios y Gerente Comercial del Fondo MIVIVIENDA S.A. Obtuvo el Premio de Buenas Prácticas Urbanas por su trabajo en el desarrollo de Concursos Públicos para transferir terrenos estatales al sector privado. Ingeniero Económico y MBA de ESAN. Doctorado en Economía y Administración.



Principales profesores

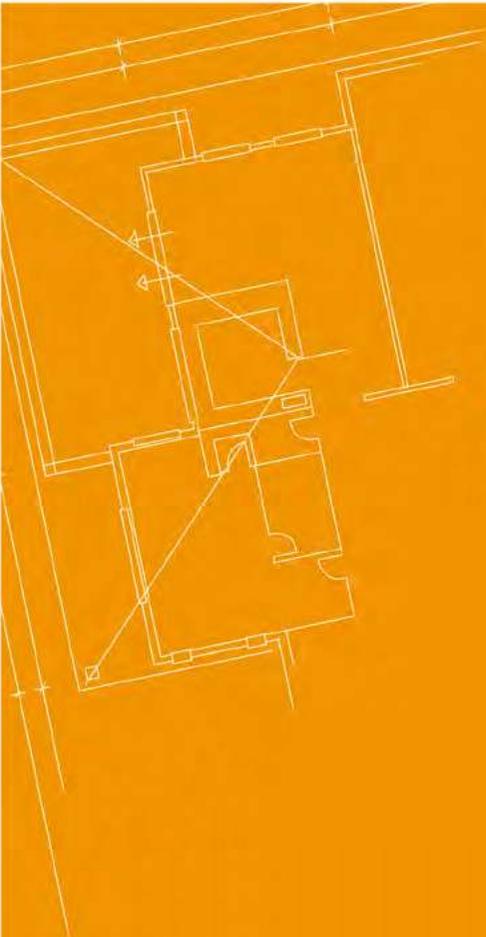
RICARDO SALINAS VILCACHAGUA

Investigador INEUR y Coordinador de la Maestría en Gestión y Desarrollo Inmobiliario de ESAN. Dicta los cursos de Estimación de la Demanda del Sector Inmobiliario, y Evaluación de Proyectos Inmobiliarios en ESAN. Ha realizado estudios sobre la demanda de viviendas en Lima y las principales ciudades del país, y estudios sobre las características de los beneficiarios del Crédito MIVIVIENDA, en el Fondo MIVIVIENDA S.A. Economista de la Universidad Nacional Agraria La Molina y Magister en Finanzas de la Universidad ESAN.

ENRIQUE L. TORRES PÉREZ

Profesional de amplia experiencia en el sector inmobiliario y de construcción actualmente es Gerente de Construcción en Líder Gerencia y Construcción. Ha laborado en Corporación Sagitario como Jefe de Proyecto, Jefe de Producción en J.J.C. Contratista Generales S.A., Ingeniero Residente Grupo de Empresas Constructoras (Gremco S.A.) y también es Docente Universitario, Asesor y Jurado de Tesis. Ingeniero Civil de la Universidad Ricardo Palma, Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI) de Universidad Politécnica de Madrid – Pontificia Universidad Católica del Perú y Maestro en Administración de Empresas (MBA) de la Universidad ESAN.





Diploma en Desarrollo de **Proyectos Inmobiliarios**

MÁS PROYECTOS, MEJORES CIUDADES.

Informes e inscripciones:

Tel: (01) 317-7200 / Anexos 4614-4615

<http://www.ineur.org>

Alonso de Molina 1652, Monterrico, Surco