

EVALUACIÓN
DEL TERRENO

ANÁLISIS
DE MERCADO

CABIDA Y
PRODUCTO
INMOBILIARIO

FINAN
CIAMIENTO
INMOBILIARIO

CONSTRUCCIÓN

GESTIÓN
COMERCIAL
Y VENTAS

PROPTECH
E INNOVACIÓN

Programa de
Especialización Internacional

REAL ESTATE MANAGEMENT

Gestión y Desarrollo Inmobiliario

Una visión 360° del negocio inmobiliario:
desde la oportunidad de inversión hasta
el Investment Pitch.



Disponemos de un sistema de gestión de calidad certificado de acuerdo a la norma

ISO 9001:2015

por QFS MANAGEMENT SYSTEM LLP.



SCC Accredited
GB-MS



Centro de Capacitación Arkstudio
Acreditado por (SCC) reconocida a nivel internacional para sistemas de gestión de la calidad, Standards Council of Canadá. Nombrado por International Accreditation Forum (IAF).

Centro de Capacitación Arkstudio es una organización enfocada en la mejora continua de nuestros procesos, tomando en cuenta las necesidades de nuestros alumnos. Reiteramos nuestro compromiso en ofrecer una educación de calidad.



Objetivos del programa

Desarrollar una **visión estratégica e integral del negocio inmobiliario**.
Comprender el **ciclo completo del desarrollo de proyectos inmobiliarios**.
Analizar el mercado para **identificar oportunidades de inversión y desarrollo**.
Evaluar terrenos considerando su **potencial, normativa y cabida arquitectónica**.
Definir y optimizar el **producto inmobiliario según el mercado objetivo**.
Estructurar y evaluar la **viabilidad económica y financiera del proyecto**.
Comprender alternativas de **financiamiento, inversión y gestión de riesgos**.
Integrar **PropTech, IA y tecnologías digitales** para optimizar la gestión inmobiliaria.



Perfil del alumno

Arquitectos e ingenieros civiles vinculados al desarrollo, diseño, gestión y ejecución de proyectos inmobiliarios.

Gerentes, jefes de proyecto y gestores inmobiliarios que busquen fortalecer su visión integral del negocio y la toma de decisiones.

Economistas, administradores y profesionales de áreas financieras y comerciales interesados en la evaluación, estructuración y rentabilidad de proyectos inmobiliarios.

Desarrolladores inmobiliarios, inversionistas y emprendedores que busquen identificar oportunidades y estructurar proyectos viables y rentables.

Egresados y estudiantes de últimos ciclos de carreras afines interesados en especializarse en gestión y desarrollo inmobiliario.



INICIO:
domingo 27 de setiembre



HORARIO:
domingos
10:00am a 1:00pm



DURACIÓN:
34 horas en vivo
12 sesiones



**HORAS
ACREDITADAS:**
120 horas académicas



FECHA DE FIN:
domingo 13 de diciembre



MODALIDAD:
Online en vivo

¿Por qué elegir Centro de Capacitación Arkstudio?



Certificación Internacional ISO 9001:2015

Estamos acreditados por la Norma ISO 9001:2015 en Gestión de la Calidad reconocida internacionalmente que avalan tus certificaciones.



Convenio con el Colegio de Arquitectos del Perú

Contamos con el respaldo del colegio de Arquitectos del Perú Regional Huánuco.



Certificación con QR y código de verificación

Nuestros certificados cuentan con validez internacional (ISO 9001: 2015) código QR y código único de validación.



Aula virtual

Tendrás acceso a nuestra Aula Virtual en donde encontrarás las grabaciones de las sesiones realizadas en vivo y materiales de descarga. **Accedes al aula virtual por 12 meses** luego de haber finalizado el programa.

Plana docente



Maria Fernanda Poma

***Especialista en
Real Estate Development***

Arquitecta Cum Laude por la **Universidad de Lima** y Máster en Real Estate Development por **IE Business School, Madrid España**. Cuenta con 6 años de experiencia en desarrollo y gestión de activos inmobiliarios en Latinoamérica y Europa. Actualmente se desempeña como Analista de Inversiones en Hydra Design, participando en evaluación financiera y viabilidad de inversiones inmobiliarias en España.



Adrián Maguiña Asencios

***Gestor Financiero
de Proyectos Inmobiliarios***

Ingeniero Civil por la **Universidad Nacional de Ingeniería UNI**, **MBA Internacional por CENTRUM PUCP Universidad Católica del Perú** y especialista en Finanzas Empresariales. Cuenta con 13 años de experiencia en estructuración y gestión financiera inmobiliaria, financiamiento y relación con bancos, fondos de inversión y family offices. Ha ocupado posiciones de liderazgo en Grupo Constructor, Grupo Caral e Interbank.



Plana docente



Cinthia Gonzales Sánchez

Especialista en Desarrollo Inmobiliario y Marketing Estratégico

Administradora con más de 15 años de experiencia en gestión de proyectos, negociación, expansión inmobiliaria y mejora de procesos. Actualmente es Jefa de Desarrollo Inmobiliario en MASS y anteriormente Jefa de Expansión en OXXO. Cuenta con especialización en Marketing Estratégico y formación en Transformación Digital y Gestión de Procesos.



Eddy Medina Refulio

Especialista en Gestión de Proyectos Inmobiliarios

Profesional titulado por la **UNI y Máster en Gestión y Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias por CENTRUM PUCP Universidad Católica del Perú**. Especialista en dirección y gestión integral de proyectos, planeamiento, costos y ejecución, con experiencia en Lean Construction y BIM y participación en proyectos inmobiliarios y de construcción de gran escala.

Estructura curricular.

El curso de especialización está compuesto por los siguientes módulos:

INTRODUCCIÓN

Bienvenida e Introducción al Curso de Especialización Internacional

- Presentación del programa.
- Proyecto Integrador.
- Sistema de evaluación.
- Equipos de trabajo.
- Herramientas digitales que se utilizarán durante el programa.

MÓDULO I

Análisis y Formulación del Negocio Inmobiliario

Sesión 01

Fundamentos del Real Estate

Objetivo

Comprender la dinámica del mercado inmobiliario y el ciclo de vida de un proyecto de desarrollo inmobiliario.

Contenido

- Ecosistema del Real Estate.
- Mercado inmobiliario en Perú, España y Latinoamérica.
- Variables macroeconómicas.
- Variables microeconómicas.
- Cadena de valor inmobiliaria.
- Tipologías de proyectos.
- Ciclo de vida del desarrollo inmobiliario.
- Agentes y stakeholders.
- Modelos de negocio.
- Tendencias internacionales.

Taller

Análisis de casos de éxito nacionales e internacionales.

Sesión 02

Inteligencia de Mercado Inmobiliario

Objetivo

Aplicar metodologías para analizar el mercado y definir oportunidades de desarrollo.

Contenido

- Estudios de mercado.
- Oferta y demanda.
- Segmentación.
- Buyer Persona.
- Geomarketing.
- Benchmarking.
- Precio por m².
- Absorción.
- Competencia.
- Mercado residencial.
- Oficinas.
- Retail.
- Industrial.
- Hoteles.
- Activos alternativos.

Taller

Desarrollo del estudio de mercado.

Sesión 03

Selección del Terreno y Desarrollo del Producto

Objetivo

Seleccionar un terreno con potencial inmobiliario y formular el concepto del proyecto.

Contenido

- Criterios de selección.
- Due Diligence.
- Parámetros urbanísticos.
- Cabida arquitectónica.

- Conceptualización.
- Optimización del área vendible.
- Gestión de riesgos en la etapa de prefactibilidad.

MÓDULO II

Estructuración Económica, Financiera Y Financiamiento

Sesión 04

Modelo Económico del Proyecto

Objetivo

Construir la estructura económica del proyecto inmobiliario.

Contenido

- Estructuración económica del negocio inmobiliario
- Estructura de inversión (CAPEX)
- Costos del desarrollo inmobiliario
- Estructura de ingresos
- Contingencias del proyecto
- Elaboración del flujo económico
- Elaboración del flujo financiero
- Construcción del modelo financiero en Excel

Taller

Presupuesto económico.

Sesión 05

Evaluación Financiera

Objetivo

Evaluar la rentabilidad del proyecto mediante indicadores financieros.

Contenido

- Principios de evaluación financiera
- Indicadores financieros
- Indicadores inmobiliarios
- Costo del capital
- Análisis del punto de equilibrio

- Análisis de sensibilidad
- Análisis de escenarios
- Project Finance
- Waterfall para inversionistas

Taller

Modelo financiero.

Sesión 06

Estrategias de Financiamiento y Fideicomisos

Objetivo

Diseñar la estructura financiera más adecuada para el desarrollo del proyecto.

Contenido

- Estructura de capital del proyecto
- Crédito promotor
- Financiamiento mediante preventas
- Fideicomisos inmobiliarios
- Evaluación financiera del comprador
- Gestión de riesgos financieros
- Gestión de cobranza y morosidad
- Crowdfunding inmobiliario
- Otras fuentes de financiamiento
- Estrategias para levantar capital

Taller

Cabida arquitectónica preliminar.

Entregable del módulo

Prefactibilidad del proyecto

MÓDULO III

Gestión Comercial Y Marketing Inmobiliario

Sesión 07

Gestión Comercial del Proyecto

Objetivo

Planificar la estrategia comercial del desarrollo inmobiliario.

Contenido

- Planeamiento Comercial del Proyecto
- Estrategia de Preventas
- Estructuración de Productos Inmobiliarios
- Estrategia de Precios
- Gestión del Embudo Comercial
- Gestión de Clientes e Inversionistas
- Gestión Contractual
- Cronograma Comercial
- Indicadores Comerciales (KPIs)
- Gestión de Postventa

Taller

Plan Comercial.

Sesión 08

Marketing Estratégico Inmobiliario

Objetivo

Diseñar una estrategia de marketing basada en herramientas digitales.

Contenido

- Marketing Estratégico Inmobiliario
- Branding Inmobiliario
- Posicionamiento del Proyecto
- Buyer Persona
- Marketing Territorial
- Marketing Digital
- Redes Sociales
- Generación de Leads
- CRM Inmobiliario
- Sales Funnel
- Automatización Comercial
- Inteligencia Artificial aplicada al Marketing
- KPIs de Marketing

Taller

Plan de Marketing.

Sesión 09

Ventas Inmobiliarias y Experiencia del Cliente

Objetivo

Aplicar técnicas de venta consultiva y negociación para incrementar la conversión comercial.

Contenido

- Proceso Comercial Inmobiliario
- Venta Consultiva
- Técnicas de Negociación
- Manejo de Objeciones
- Técnicas de Cierre
- Financiamiento para Clientes
- Customer Experience (CX)
- Customer Success
- Gestión de la Postventa
- Indicadores Comerciales
- Inteligencia Artificial aplicada a Ventas

Taller

Simulación de ventas.
Entregable del módulo
Plan Comercial Integral..

MÓDULO IV

Proptech, Innovación Y Transformación Digital

Sesión 10

PropTech e Innovación

Objetivo

Conocer las principales tecnologías que están transformando el sector inmobiliario y su aplicación en el desarrollo, comercialización y operación de activos.

Contenido

- Inteligencia Artificial.
- Business Intelligence.
- BIM.
- Digital Twins.
- IoT.
- Blockchain.
- FinTech.
- ConTech.
- Smart Buildings.
- Property Management.
- Tokenización de activos.
- Tendencias PropTech.

Taller

- Aplicación de tecnologías digitales al proyecto desarrollado durante el programa.

- Entregable del módulo

Plan de Transformación Digital del Proyecto.

Taller Final

Presentación Para Inversionistas (Investment Pitch)

Objetivo

Integrar todos los conocimientos adquiridos durante el programa mediante la presentación ejecutiva de un proyecto inmobiliario ante un comité de inversión, demostrando su viabilidad técnica, comercial, financiera y estratégica.

Proyecto Integrador

Cada equipo desarrollará un proyecto inmobiliario completo que incluirá:

- Estudio de mercado.
- Selección y evaluación del terreno.
- Cabida arquitectónica.
- Desarrollo del producto inmobiliario.
- Modelo económico.
- Evaluación financiera.
- Estrategia de financiamiento.
- Modelo de fideicomiso.
- Plan de marketing.
- Plan comercial.
- Estrategia de ventas.
- Aplicación de tecnologías PropTech e Inteligencia Artificial.

Modalidad de evaluación

Cada equipo dispondrá de un tiempo determinado para presentar su proyecto ante un Comité de Inversiones, respondiendo preguntas técnicas, comerciales y financieras. La evaluación considerará la calidad del análisis, la viabilidad del proyecto, la innovación, la solidez financiera y la capacidad de argumentación del equipo.

* Centro de capacitación arkstudio se reserva el derecho de reprogramar el horario de los cursos de acuerdo con su proceso de mejora académica continua o causa de fuerza mayor

* Alguno de los profesores podría ser reemplazado por otro de similar nivel académico y experiencia.



Doble Certificación:

Gestión y Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios

1. Certificación Otorgada por Centro de Capacitación Arkstudio con acreditación Internacional de la ISO 9001:2015

Nota aprobatoria: 14



2. Certificación otorgada por el Colegio de Arquitectos del Perú Nota aprobatoria: 15

*Los certificados no tienen costo adicional, se descargarán desde el aula virtual de forma digital con un código QR y código único de seguridad para su validación respectiva. Cuenta con la Certificación ISO 9001 2015 y validez Internacional. El certificado otorgado por el colegio de Arquitectos del Perú se envía vía correo o whatsapp.

Medios de Pago:

Transferencias y depósitos para Perú

Número de **Cuenta Corriente** a nombre de:
CENTRO DE CAPACITACIÓN ARKSTUDIO
RUC: 20607628018



Cuenta Corriente: **1919987098075**
CCI: 00219100998709807554



Cuenta corriente: **2003003261571**

Apps de pago



989 501 317

a nombre de:
CENTRO DE CAPACITACIÓN ARKSTUDIO



PAGA DESDE CUALQUIER PAÍS

Aceptamos tarjetas de crédito o débito
de **Perú y del extranjero:**



PAGOS DESDE COLOMBIA

PAGOS DESDE MÉXICO

Pago en web

Realiza tu pago con el carrito de compras en nuestra web:
arkstudio.com.pe



Luego envíanos la constancia de pago
al whatsapp **997 169 402**

Emitimos comprobante de pago electrónico sin recarga adicional (**boleta o factura**)



997 169 402

Síguenos como:
Grupoarkstudio



arkstudio.com.pe

Centro de Capacitación
Arkstudio esta
acreditado con la
certificación ISO
9001:2015 otorgada por
QFS MANAGEMENT
SYSTEMS LLP.