ark studio.
Centro de Capacitación

CERTIFIED ISO 9001:2015 COMPANY

COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL PERÚ
REGIONAL HUÁNUCO



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

Gestión y Desarrollo Inmobiliario

Real Estate Management

Visión 360° del negocio inmobiliario: de la inversión al 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

ISO 9001

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.

ark studio.
Centro de Capacitación

CERTIFIED ISO 9001:2015 COMPANY

COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL PERÚ
REGIONAL HUÁNUCO

INICIO:
martes 05 de enero

HORARIO:
martes y jueves
7:30pm a 9:30pm

DURACIÓN:
34 horas en vivo
12 sesiones

HORAS ACREDITADAS:
120 horas académicas

FECHA DE FIN:
jueves 18 de febrero

MODALIDAD:
Online en vivo

ark studio.
Centro de Capacitación

COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL PERÚ
REGIONAL HUÁNUCO

¿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.

ark studio.
Centro de Capacitación

CERTIFIED ISO 9001:2015 COMPANY

COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL PERÚ
REGIONAL HUÁNUCO

Plana docente



Ing. Elena de la Cruz Torres

CIP 187999
Especialidad: Gestión y Desarrollo Inmobiliario I Estructuración Financiera y Rentabilidad

Executive MBA por INCAE Business School (Costa Rica), Ingeniera Civil por la Universidad Nacional Federico Villarreal y maestranda en Gestión y Desarrollo Inmobiliario por ESAN. Cuenta **con más de 13 años de experiencia** en dirección de proyectos inmobiliarios, evaluación de inversiones y estructuración financiera. Ha ocupado cargos **gerenciales en Promotora Faro de Roma y EJCT Desarrolladores,** liderando proyectos de gran escala y estrategias orientadas a la rentabilidad inmobiliaria.



Eddy Medina Refulio

CAP 26957
Especialista en Gestión de Proyectos Inmobiliarios

Máster en Gestión y Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias por CENTRUM PUCP y profesional colegiado por la Universidad Nacional de Ingeniería (UNI). 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.



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.

ark studio. Centro de Capacitación

COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL PERÚ
REGIONAL HUÁNUCO

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 m^2.
- 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 inicio del curso 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 Inmobiliario
Real Estate Management





Certificación Arkstudio
ISO 9001:2015
Nota mínima aprobatoria: 14

Certificación
Colegio de Arquitectos del Perú (Regional Huánuco)
Nota mínima aprobatoria: 15

Emisión de certificados CAP: se realizará dentro de los 15 días hábiles posteriores a la habilitación del certificado emitido por Arkstudio con acreditación ISO 9001:2015.

Medios de Pago:

ark studio. Centro de Capacitación

Transferencias y depósitos para Perú

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

BCP

Cuenta Corriente: 1919987098075
CCI: 00219100998709807554

Cuenta corriente: 2003003261571

Apps de pago

yape plin **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:

VISA mastercard Diners Club International AMERICAN EXPRESS PayPal Western Union mercado pago

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)**

ark studio.
Centro de Capacitación

COLEGIO DE ARQUITECTOS DEL PERÚ
REGIONAL HUÁNUCO

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.