

DIPLOMA EN DESARROLLO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

Universidad ESAN
Ruc: 20136507720

El Instituto de Economía Urbana de la Universidad ESAN presenta el Diploma en Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios, con un enfoque aplicativo e integral, acorde a los desafíos que el dinamismo actual de la actividad inmobiliaria demanda a los profesionales que buscan competir con éxito en el sector.

En las próximas décadas, una parte importante de la población mundial continuará desplazándose hacia las ciudades. Estos movimientos implicarán un gran desafío para que las urbes crezcan armoniosamente y brinden a los ciudadanos un entorno apropiado, que promueva crecimiento económico y calidad de vida.

El Perú también ha registrado en los últimos años constantes procesos migratorios del campo a la ciudad, lo cual en muchos casos, ha implicado expansiones territoriales desorganizadas con fuertes presiones sociales por mejoras del espacio urbano. Por otro lado, la actual dinámica de la economía nacional y su articulación con el resto del mundo, llevarán a una redistribución de la fuerza laboral en el país, generándose nuevos flujos de personas, empresas y servicios. Así, resulta indispensable que los diversos actores vinculados al desarrollo inmobiliario, privados y públicos, aborden técnicamente la producción y generación de proyectos inmobiliarios, de manera rentable y con la plena identificación y administración de sus riesgos.

Existen ciertamente problemas pero también innumerables oportunidades para el progreso del Perú, sus ciudades, sus empresas y sus pobladores. De allí el interés de INEUR en ofrecer en las principales ciudades del país el Diploma en Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios.

www.ineur.org

www.investigaciones.esan.edu.pe



PROPUESTA METODOLÓGICA

El Diploma en Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios es un programa especializado dirigido a empresarios y profesionales en campos de arquitectura, construcción, mercadeo y gestión de proyectos inmobiliarios. Está basado en la oferta de un amplio rango de conocimiento 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 complejas 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 estos 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.



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.

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.

MALLA

01

Actualidad del
Mercado Inmobiliario
4 sesiones

02

Investigación de
Mercados
6 sesiones

03

Marco Legal y
Tributario
12 sesiones

Redes de Negocios
2 sesiones

04

Diseño de Producto
Inmobiliario
8 sesiones

05

Promoción y Venta
8 sesiones

06

Costo de Proyectos
Inmobiliarios
8 sesiones

07

Evaluación de
Proyectos
10 sesiones

08

Financiamiento de
Proyectos Inmobiliarios
6 sesiones

Taller de Desarrollo
de Proyectos
2 sesiones





ACTUALIDAD DEL MERCADO INMOBILIARIO

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, entre otros. Se describen y analizan las principales características de estos mercados con una apreciación que permita entender los resultados actuales y las tendencias en los próximos años.

TEMARIO:

- ☒ Mercado inmobiliario y los principales indicadores económicos
- ☒ Mercado residencial, actores y situación actual
- ☒ Mercado oficinas, comercial entre otros



INVESTIGACIÓN DE MERCADOS

6 SESIONES

OBJETIVO:

El curso brindará las principales técnicas y herramientas de investigación de mercados que permitirán cuantificar la demanda y conocer las características principales de la oferta competitiva de un mercado inmobiliario. Asimismo, los alumnos podrán conocer las herramientas que identificarán las necesidades de los clientes, los atributos principales y los medios de comunicación efectivos para la publicidad.

TEMARIO:

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



MARCO LEGAL Y TRIBUTARIO

12 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, 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 al 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

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 cambio y sinergias urbanas para la mejora de nuestras ciudades. Se identificarán nuevos modelos de desarrollo 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
- ☒ Oferta inmobiliaria cualitativa
- ☒ Alternativas y ejemplos de la oferta inmobiliaria internacional



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 de 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 precio del mercado y producto en un contexto de cambios cada vez más rápidos 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

A person in a dark suit and light blue tie is holding a silver laptop. The background is a high-angle view of a dense city skyline with many skyscrapers. The person's hands are visible, one holding the laptop's base and the other near the keyboard.

COSTO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

8 SESIONES

OBJETIVO:

El curso brindará los principales tipos de costos que afectan al desarrollo de un proyecto inmobiliario. Desde el costo del terreno, al de 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 mercado 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



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, incluidos los requisitos de inversión, la estimación del rendimiento y obtener el periodo de recuperación y los riesgos a que se encuentre expuesto el proyectos.

TEMARIO:

- ☒ Estructura de inversiones
- ☒ Proyecciones de estados financieros y flujos de caja
- ☒ Costo de capital, VAN, y TIR
- ☒ Análisis de puntos críticos, sensibilidad y escenarios



FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

6 SESIONES

OBJETIVO:

En este curso se brindará un enfoque práctico de las diferentes modalidades de financiamiento y estructuración financiera con bancos, fondos de inversión, fideicomisos, entre otros. Se hará una especial mención a entender los criterios y forma de evaluación que adoptan los bancos frente a un proyecto inmobiliario.

TEMARIO:

- ☒ Productos bancarios y modalidades de financiamiento para proyectos inmobiliarios
- ☒ Garantía para el negocio inmobiliario
- ☒ Clasificación y evaluación crediticia
- ☒ Rating de proyectos inmobiliarios y selección de variables relevantes
- ☒ Otras modalidades con Fideicomisos, y fondos de inversión, sensibilidad y escenarios

TALLER DE REDES DE NEGOCIOS

2 SESIONES

OBJETIVO

A través de dinámicas y actividades lúdicas los alumnos realizarán actividades de integración que les permita conocerse mejor y plantear alternativas de negocios.

OBJETIVO

Brindar un acompañamiento para la definición de proyecto a desarrollar durante el programa, asimismo, para su desarrollo y presentación final. Los cursos del programa desarrollan los componentes del proyecto y conforme se va avanzando se va determinando su viabilidad.

TALLER DE DESARROLLO DE PROYECTOS

4 SESIONES

PRINCIPALES PROFESORES



**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 MIVIVIENDA. 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, Magíster en Gestión y Desarrollo Inmobiliario de la Universidad ESAN.



**JUAN LUIS
MIYASHIRO KUBA**

Investigador INEUR y profesor del área de Contabilidad, Finanzas y Economía en la Universidad ESAN. Actualmente es Consultor Senior Inmobiliario. Ha sido Director General de Programas y Proyectos en Vivienda y Urbanismo en el Ministerio de Vivienda, Gerente de Negocios Inmobiliarios y Gerente Comercial en el Fondo Mivivienda, Gerente Hipotecario e Inmobiliario en la Financiera TFC, Gerente General en MSN International Corporation. Ha dirigido las Políticas de Viviendas Sociales gestionando los Subsidios del Bono Familiar Habitacional (Techo Propio AVN – CSP), Bono al Buen Pagador (Subsidio Mivivienda), Bono de Arrendamiento de Vivienda por Emergencias (BAE), Bono de Reforzamiento Estructural y ha sido Presidente del Comité de Registro de Proyectos Techo Propio AVN. Ingeniero Economista de la UNI, MBA de ESAN, Doctor en Economía y Doctor en Administración. Estudios de Especialización en el FMI, BID, University of London e IESE Business School.



**SONIA
VÁSQUEZ**

Profesional especializada en generar Información para el Marketing. Ing. Estadística de la Universidad Nacional Agraria La Molina con especialización en Marketing Estratégico. MBA por la Universidad del Pacífico. Amplia y sólida experiencia en Investigación de Mercados de consumo masivo, servicios y CRM. Directora de Proyectos Senior de IPSOS, con más de 20 años de experiencia.

PROFESORES



**ROBERTO
GUTIERREZ MOLLO**

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



**LUIS
LUJÁN PATRÓN**

Director en el área de Tax Audit de PWC. Experto en auditoria 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 de Cumplimiento y Diagnóstico 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.



**HERNANDO
CARPIO MONTOYA**

Es consultor en vivienda social y estructurador de proyectos inmobiliarios. Ha sido Gerente (e) de Proyectos Inmobiliarios y Sociales y Jefe del Departamento de Proyectos Inmobiliarios del Fondo MIVIVIENDA S.A. (FMV) donde además fue parte del equipo que creó y desarrolló MIVIVIENDA Verde. Impulsó asimismo el desarrollo de fideicomisos para el desarrollo de vivienda social, especialmente del programa Techo Propio. Ha sido también Gerente General de SENCICO.

PROFESORES



**CLAUDIA DE
ROJAS RIVERA**

Actualmente se desempeña como Airport Planning Project Manager en Lima Airport Partners (LAP), concesionaria del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, responsable de la gestión para el planeamiento de la ampliación del aeroportuario. Ha sido Subgerente de Inmuebles en BBVA y Asset Manager en Citibank del Perú, liderando equipos de trabajo multidisciplinarios para la gestión de los respectivos inmuebles y propiedades de estas instituciones financieras. De manera independiente, ha desarrollado proyectos y expedientes técnicos de arquitectura para la construcción de viviendas. Es Arquitecta de la Universidad Ricardo Palma y Magíster en Gestión y Desarrollo Inmobiliario de ESAN.



**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
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 JJC Contratista Generales S.A. Ingeniero Residente Grupo de Empresas Constructoras (Gremco S.A.) y también es Docente Universitario, Asesor y Jurado Tesis. Ingeniero Civil de la Universidad Ricardo Palma, Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI) de la Universidad Politécnica de Madrid - Pontificia Universidad Católica del Perú y Maestro en Administración de Empresas (MBA de la Universidad ESAN).



CARLOS DE RUTTÉ

Cuenta con amplia experiencia en evaluación de riesgos de crédito, habiendo laborado en las unidades de riesgos del Banco Interbank, Banco Santander, Bancosur y en control de operaciones crediticias y en evaluación y estructuración de fideicomisos para desarrollo urbano e inmobiliario en el Fondo MIVIVIENDA. Economista de la Universidad Nacional Agraria La Molina con un diplomado en finanzas corporativas por el Tecnológico de Monterrey y Master Internacional por la Universidad Politécnica de Valencia, la Universidad de Bologna y la Escuela Superior de Angers.

REQUISITOS PARA LA INSCRIPCIÓN:

Deberá enviar a la dirección amonzon@esan.edu.pe los siguientes documentos:

- ✓ Solicitud de Inscripción.
- ✓ Carnet de colegiatura (En caso aplicar al descuento por colegiado)
- ✓ Copia de DNI por ambos lados.
- ✓ Comprobante de depósito en la cuenta de la Universidad ESAN correspondiente al valor total de la inversión o de la matrícula, según la modalidad de pago.

Banco de Crédito - BCP:

- ✓ Cuenta Corriente en Soles: 191-7292029-0-56
- ✓ Ruta para pago por transferencia a través del APP del BCP: **PAGOS SERVICIOS / UNIVERSIDAD ESAN / POSGRADO VARIOS SOLES / EL NÚMERO DE SU DNI Y EL IMPORTE**

Banco Continental - BBVA:

- ✓ Cuenta Corriente en Soles: 0011-0371-01-
- ✓ 00002688 Código Interbancario - CCI: 01137100010000268828

Banco Interbank:

- ✓ Cuenta Corriente en Soles: 2003007558471

Banco BanBif:

- ✓ Cuenta Corriente en Soles: 007000818166

NOTA:

si desea cancelar con tarjeta de crédito solicite el link de pago a amonzon@esan.edu.pe

INFORMACIÓN:

Airam Monzón

Celular: 989 065 445

e-mail: amonzon@esan.edu.pe

Alonso de Molina 1652, Monterrico,

Surco. www.esan.edu.pe

