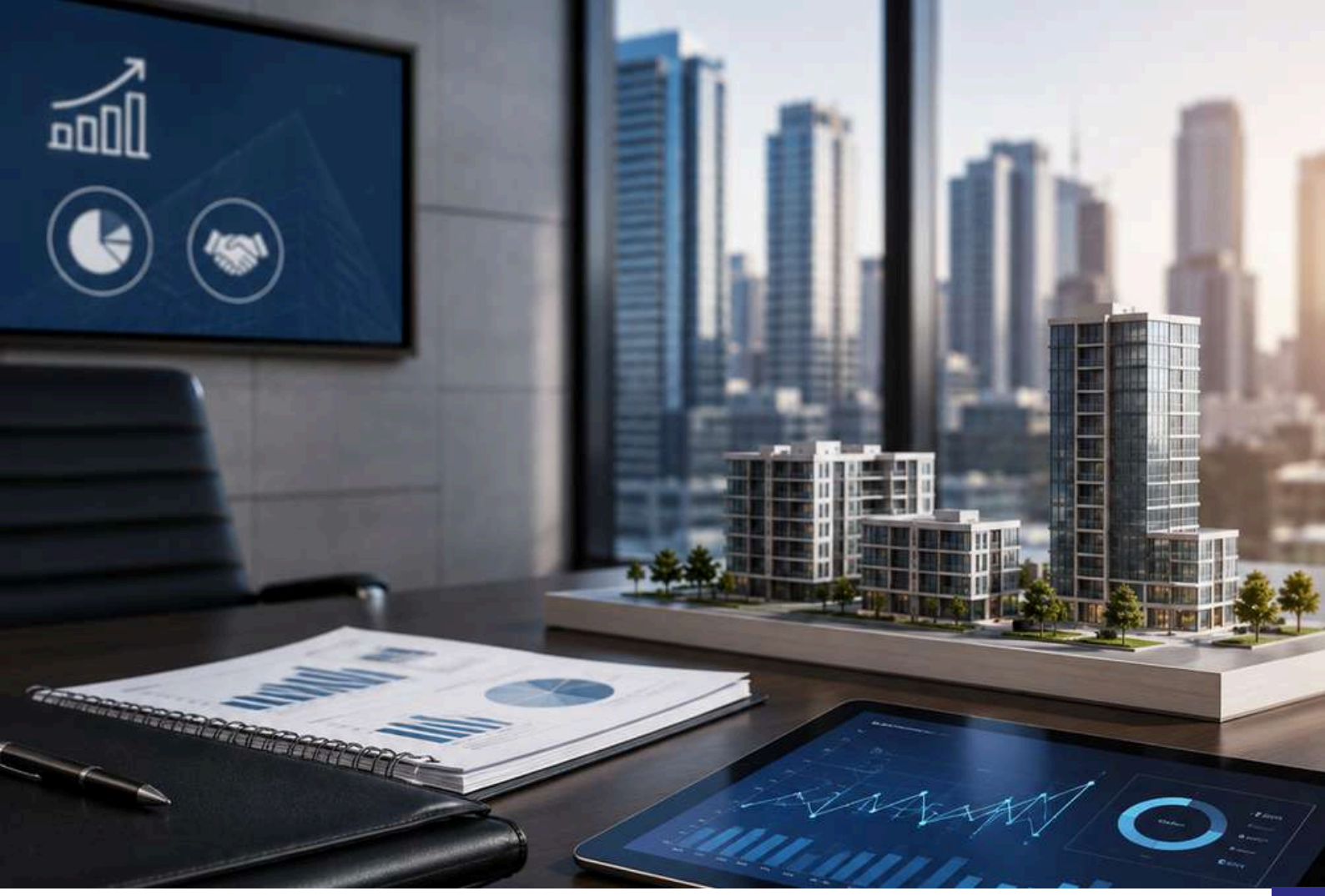
INEUR | esan
INSTITUTO DE ECONOMÍA URBANA



Diploma en **Dirección Inmobiliaria**

esan GRADUATE SCHOOL OF BUSINESS



PRESENTACIÓN

El negocio inmobiliario es una industria madura en el mercado peruano caracterizado por tener clientes cada vez más informados, una competencia amplia y variada, con diferentes tipos de formato y precios, y alternativas de diversificación para las inversiones. El sistema financiero también participa de forma dinámica canalizando recursos a través de la banca como del mercado de capitales.

En este contexto cada vez, los gerentes y líderes de las empresas requieren contar con herramientas que les permita plantear estrategias y dirigir sus empresas de manera sostenible y especializada. El presente Diploma propone estas herramientas de dirección en diferentes áreas de especialidad: marketing, finanzas y operaciones.

OBJETIVOS

Ofrecer a los participantes una formación en temas especializados en dirección de empresas inmobiliarias en marcha.



01

Comprensión de las herramientas de finanzas aplicadas a la valorización del suelo como activo inmobiliario y la toma de decisiones de inversión.

02

Conocer las tendencias internacionales en el diseño del producto inmobiliario, y los fundamentos para una estrategia de marketing.

03

Conocer y aplicar Inteligencia de Negoc io en la gestión de información interna y externa del negocio, asimismo brindar herramientas de control de gestión de las



PROPUESTA METODOLÓGICA

1.

Lograr una formación aplicativa a través de la integración de cursos especializados en materias de marketing y finanzas, y del desarrollo de casos integrales. Los cursos son dinámicos e incorporan las más completas herramientas de análisis, posibilitando una mejor comprensión de las oportunidades y riesgos del negocio inmobiliario.

2.

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.

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

Dirigido a gerentes y propietarios de empresas inmobiliarias que buscan especialización general en principales tópicos que las empresas en el sector inmobiliario requieren para asegurar y sostener la rentabilidad del negocio.

Experiencia mínima de 2 años en dirección de empresas inmobiliarias.

BENEFICIOS

Oportunidad de acceder a una formación en herramientas especializadas de la actividad inmobiliaria.

Formación académica a cargo de profesionales con amplia experiencia en los sectores inmobiliarios, destacando así una plana docente de primer nivel, caracterizada por su rigurosidad, exigencia y habilidad para transmitir conocimientos.



MÁS

01 Taller de formación de grupos
2 sesiones

02 Control de operaciones inmobiliarias y de construcción
10 sesiones

03 Evaluación de proyectos inmobiliarios
10 sesiones

04 Financiamiento de proyectos inmobiliarios
10 sesiones

05 Inteligencia de Negocios para la Gestión Inmobiliaria
10 sesiones

06 Marketing Inmobiliario
10 sesiones

07 Diseño de productos inmobiliarios – Internacional
10 sesiones

Total 60 sesiones más 2 de formación de grupos



Control de operaciones inmobiliarias y de construcción

10 Sesiones

OBJETIVO:

En el curso se busca identificar las principales actividades de la empresa, y controlarlas para que los recursos sean utilizados de forma óptima. Para esto, se separa la operación en la gestión inmobiliaria en sí del negocio, de la construcción. En la práctica, es necesario controlar las operaciones constructivas de manera aislada porque se representa el costo más importante de los proyectos.

TEMARIO:

- Alcances y planificación de un proyecto
- Principales cuentas de control de un proyecto
- Lean Managment
- Análisis de riesgos, monitoreo y control
- Contratos y su gestión
- Control de resultados esperados
- Lean Construction
- Planeamiento, productividad y control de la construcción
- Técnicas de gestión modernas: BIM y VDC



Evaluación de proyectos inmobiliarios

10 Sesiones

OBJETIVO:

Este curso estará centrado en desarrollar integralmente la evaluación financiera de un proyecto inmobiliario, 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. Los casos de estudio, ejercicios y modelos aplicativos a ser vistos en clase permitirán al participante sistematizar el conocimiento y la experiencia del proceso de evaluación de proyectos y por tanto, aplicarlo posteriormente a otras inversion

TEMARIO:

- Análisis económico y financiero
- Estructura de inversiones
- Proyecciones: estado de resultados, flujo de caja y flujo de fondos
- Costo de oportunidad del capital
- Metodología y técnicas de evaluación de inversiones
- Análisis de puntos críticos, sensibilidad y escenarios



Financiamiento de proyectos inmobiliarios

10 Sesiones

OBJETIVO:

Este curso describirá a los participantes los principales mercados de financiamiento para la actividad inmobiliaria disponibles en el ámbito nacional. Para este efecto, se iniciará con una revisión del marco teórico que desarrolla la estructura óptima de financiamiento para las empresas, para luego continuar con un análisis de las necesidades de financiamiento, los principales instrumentos y concluirá con las aplicaciones de diversas estructuraciones financieras.

TEMARIO:

- Decisiones Financieras e Instrumentos Financieros.
- Financiamiento en el Sistema Bancario.
- Financiamiento en el Mercado de Capitales.
- Otras estructuras de Financiamiento
- Fideicomisos, Titulizaciones y Fondos de Inversión.



Inteligencia de Negocios para la Gestión Inmobiliaria

10 Sesiones

OBJETIVO:

Este curso proporciona a los participantes las herramientas analíticas para la toma de decisiones, tácticas y estratégicas, en un contexto donde la información, al ser hoy altamente volátil, debe aprovecharse al máximo, aunque esta provenga no solo de fuentes internas, sino también de redes sociales, de sensores IoT (Internet of Things) y de cualquier captura, manual o automática, vinculada con el entorno inmobiliario.

TEMARIO:

- Análisis variables cualitativas y cuantitativas para la toma de decisiones.
- Monitoreo en línea de indicadores claves del sector inmobiliario.
- Gestión de adquisición de datos relevantes para el sector inmobiliario.
- Tratamiento de información estructurada y no estructurada para detectar y responder oportunamente a la detección de patrones y tendencias.
- Construcción de modelos analíticos de gestión de información para el sector inmobiliario.
- Biga Data Analytics aplicable al sector inmobiliario.
- Procesos de toma de decisiones con Machine Learning.
- Talleres prácticos.



Marketing Inmobiliario

10 Sesiones

OBJETIVO:

Este curso revisará los fundamentos del marketing aplicados a la gestión inmobiliaria, para luego centrarse en el análisis estratégico del sector, evaluando las opciones de segmentación y formulando finalmente la estrategia de marketing.

TEMARIO:

- Análisis estratégico
- Segmentación del mercado
- Posicionamiento en el mercado
- Estrategias de marketing
- Inversión y resultados comerciales
- Articulación entre estrategia y plan de marketing



Diseño de productos inmobiliarios – Internacional

10 Sesiones

OBJETIVO:

Este curso revisará los fundamentos del marketing aplicados a la gestión inmobiliaria, para luego centrarse en el análisis estratégico del sector, evaluando las opciones de segmentación y formulando finalmente la estrategia de marketing.

TEMARIO:

- Ecología y sostenibilidad.
- La salud y la vivienda.
- Optimización de recursos de construcción.
- Ecología y sostenibilidad
- La salud y la vivienda
- Nuevos roles del promotor inmobiliario
- La experiencia del habitar
  Cambios de usos: flexibilidad y adaptabilidad
- Cambios en tipos de vivienda
- Optimización de recursos de construcción

PROFESORES



ANNA GUANTER FEIXAS

Docente Internacional

Actualmente es Directora de Innovación y Sostenibilidad de Culmia Desarrollos Inmobiliarios de España. Arquitecta con más de 20 años de experiencia en el sector inmobiliario español. Especialista en liderazgo y gestión de equipos, con un enfoque estratégico en la innovación y sostenibilidad. Sólida trayectoria en la creación e implementación de modelos de gestión innovadores, así como en el desarrollo de sistemas industrializados de construcción. Es también docente y ponente en foros sobre innovación inmobiliaria y sostenibilidad. Agente de transformación inmobiliaria a través de soluciones digitales y procesos eficientes.



ALFONSO CAILLAUX MORÓN

Experimentado profesional con más de 30 años de experiencia en el sector inmobiliario. Actualmente, lidera My Home Inmobiliaria y constructora Alcamo, especializadas en desarrollo y construcción de edificios multifamiliares en Lima Top y Lima Moderna. Ha ocupado cargos relevantes como Gerente de Proyectos y Gerente Comercial en el Grupo Graña y Montero. Es Ingeniero Civil por la Pontificia Universidad Católica del Perú y MBA de ESAN.



RICHARD MOARRI

Consultor y gerente de proyectos en la generación de indicadores de negocios. Ha participado en diversas corporaciones multinacionales como consultor y líder tecnológico en proyectos de racionalización e integración de procesos, y de modelamiento estratégico para la toma de decisiones. MBA por ESAN. Estudios de especialización en Chile y Estados Unidos en áreas de planeamiento estratégico y analítica de negocios. Certificación “MIT Professional Education Certificate of Completion” en Machine Learning (2019). MBA por ESAN. Ingeniero Industrial titulado por la Universidad de Lima

PROFESORES



CARLOS DE RUTTE

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.



RICARDO SALINAS

Profesor a tiempo parcial y coordinador de los programas académicos del Instituto de Economía Urbana (INEUR) de la Universidad ESAN. Ha sido Gerente de Administración y Finanzas de DEMEGA Desarrollo Inmobiliario. Ha trabajado en la gestión del Programa Techo Propio y participó en el diseño y elaboración de estudios de mercados de vivienda para el FONDO MIVIVIENDA S.A. Asesor en la elaboración de investigaciones de mercado y en evaluación de proyectos inmobiliarios para empresas privadas. Economista y Magíster en Finanzas de ESAN.



ENRIQUE TORRES

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 Contratistas Generales S.A., Ingeniero Residente en Grupo de Empresas Constructoras (Gremco S.A.) y también es Docente Universitario, Asesor y Jurado de Tesis. Ingeniero Civil de la Universidad Ricardo Palma y MBA de la Universidad ESAN.

Requisitos para la inscripción:

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

01 Solicitud de Inscripción.

02 Carnet de colegiatura (En caso aplicar al descuento por colegiado)

03 Copia de DNI por ambos lados.

04 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

INEUR | esan
INSTITUTO DE ECONOMÍA URBANA

INFORMES E INSCRIPCIONES:
Airam Monzón
989 065 445
amonzon@esan.edu.pe
Alonso de Molina 1652, Monterrico, Surco
www.esan.edu.pe

