

SEMINARIO:

PRICING INMOBILIARIO: ESTRATEGIAS PARA MAXIMIZAR RENTABILIDAD Y VELOCIDAD DE VENTA

Modalidad Online

 **INICIO: 20 DE JULIO**



PRESENTACIÓN:

El pricing inmobiliario es uno de los factores más críticos en el éxito de un proyecto. Una adecuada estrategia de fijación de precios impacta directamente en el margen, la velocidad de ventas, el flujo de caja, la TIR y el posicionamiento en el mercado.

En un entorno competitivo y dinámico, la lista de precios no puede ser estática. Debe ajustarse según la respuesta del mercado, el ciclo de vida del proyecto y los objetivos financieros del desarrollador.

Este curso brinda una metodología práctica y estructurada para diseñar, implementar y ajustar una estrategia de pricing inmobiliario basada en datos, valor percibido y comportamiento de la demanda.

OBJETIVO:

- ✓ Comprender la relación entre el precio, el valor percibido y la velocidad de venta.
- ✓ Formular estrategias de pricing basadas en el valor, la rentabilidad y el comportamiento del consumidor.
- ✓ Desarrollar herramientas para ajustar la lista de precios en función de la respuesta del mercado.
- ✓ Analizar la influencia de la elasticidad, la competencia y el ciclo de vida del producto en la fijación de precios.
- ✓ Diseñar estrategias de descuentos inteligentes alineadas con los objetivos comerciales.
- ✓ Sustentar propuestas de pricing mediante el uso de KPIs comerciales, realizando un monitoreo periódico de su impacto para optimizar la rentabilidad.

DIRIGIDO A:

- ✓ Desarrolladores inmobiliarios.
- ✓ Gerentes comerciales y financieros.
- ✓ Arquitectos y consultores del sector real estate.
- ✓ Inversionistas inmobiliarios.
- ✓ Consultores y profesionales en general interesados en optimizar la rentabilidad de negocios inmobiliarios.

TEMARIO:

Fundamentos del Pricing Inmobiliario

- ✓ Precio vs. Valor Percibido.
- ✓ Relación Precio – Margen – Velocidad – TIR.
- ✓ Factores que generan valor en un proyecto.
- ✓ ¿Por qué la fijación de precios basada en costos no funciona?
- ✓ ¿Qué son los precios basados en valor?
- ✓ Elasticidad de la demanda y su impacto en el precio.
- ✓ Punto de equilibrio y matriz de portafolio de producto.

Segmentación de clientes y comportamiento de compra

- ✓ ¿Qué tipos de compradores existen?
- ✓ Sensibilidad al precio de los clientes.
- ✓ ¿Cómo influye la estrategia competitiva en la estrategia de precios?
- ✓ Como diseñar el producto de acuerdo a los atributos de valor. de nuestro cliente objetivo.
- ✓ ¿Qué costos tener en cuenta para tomar decisiones de precios.

Determinación del Precio Promedio por m²

- ✓ Métodos principales:
- ✓ Benchmarking (oferta comparable)
 - ✓ Valoración inferida.
- ✓ Ajuste por ubicación.
- ✓ Ajuste por características del proyecto.
- ✓ Ajuste por características de la unidad inmobiliaria.
- ✓ Construcción del precio base por m².

Elaboración de la Lista de Precios Basado en el Valor Percibido

- ✓ ¿Cómo medir la percepción de valor de los clientes?
- ✓ ¿Cómo ajustar los precios de cada unidad de acuerdo al valor percibido por el cliente?
- ✓ Construcción de mapa de calor de demanda.
- ✓ Precio psicológico y estrategias de percepción.

Ajuste de Precios según Ciclo de Vida del Proyecto y Estrategia de Descuentos

- ✓ Ciclo de Vida de un Proyecto Inmobiliario.
- ✓ Elasticidad del precio según etapa y percepción de riesgo.
- ✓ Estrategia de descuentos en un Proyecto Inmobiliario.

KPIs Claves de Gestión Comercial

- ✓ Proformas vs reservas.
- ✓ Tasa de caída.
- ✓ Velocidad de absorción.
- ✓ Evolución del precio promedio.
- ✓ Margen proyectado vs real.
- ✓ TIR dinámica.



EXPOSITOR

Ing. Fernando Llosa de Cárdenas.

Especialista en Gerencia de Proyectos a gran escala con más de 14,000 departamentos entregados y a asesorado a importantes empresas inmobiliarias como V&V , el Grupo Santa María y NOI además de haber sido Gerente de Proyectos en VIVA, con experiencia en: Control de Gestión, Estrategias Comerciales, Análisis Financiero, Liderazgo de Equipos, Evaluación de Proyectos, Análisis de Riesgos.





FECHAS:
20, 21 y 22
de julio del 2026



HORARIO:
De 7:15 p.m. hasta las 10:45 p.m.
El seminario se desarrollará en 6 sesiones,
impartidas en 3 días de clases (cada sesión
es de 1.5 horas).



CERTIFICADO:
Al finalizar satisfactoriamente el
seminario obtendrá la certificación a
nombre de la Universidad ESAN



MODALIDAD:
Las clases se desarrollarán bajo la
modalidad online a tiempo real.

INVERSIÓN: S/ 680*

10% de Descuento para Profesionales Colegiados: Colegio de Ingenieros,
Colegio de Abogados, Colegio de Arquitectos, entre otros colegios profesionales

S/ 612 por participante

20% de Descuento Corporativo o Grupal del a partir de 3 participantes

S/ 544 por participante

Descuento por Convenio con Empresas e Instituciones (consulte)

Descuentos para exalumnos y graduados de la Universidad ESAN (consulte)

Nota:

- Los descuentos indicados en el cuadro precedente no se pueden acumular entre sí. Si cumple con más de un concepto de descuento, se aplica el de mayor porcentaje.



REQUISITOS:

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:

- Cuenta Corriente en Soles: **193-1764415-0-72**
- Código Interbancario - CCI: **002-193-001764415072-18**

Ruta para pago por transferencia a través del APP del BCP:

PAGOS SERVICIOS / UNIVERSIDADES / UNIVERSIDAD ESAN / ESAN POSTGRADO VARIOS SOLES / EL IMPORTE Y EL NÚMERO DE SU DNI.

BANCO BBVA:

- Cuenta Corriente en Soles: **0011-0686-0100011574**
- Código Interbancario – CCI: **011-686-000100011574-39**

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

