

CLAVES PARA EL DESARROLLO DE PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS EXITOSOS - ANÁLISIS DE CASOS

Arq. Carlos A. Savransky

**CURSO INTENSIVO DESARROLLADO EN 1 DÍA: 8HS DE DURACIÓN
(EXCLUSIVAMENTE PARA QUIENES HAYAN CURSADO EL CURSO DE DESARROLLO DE EMPRENDIMIENTOS INMOBILIARIOS)**

Carlos A. Savransky

Arquitecto (U.B.A.) Master en Dirección de Empresas (I.A.E.)

Profesor del Programa Ejecutivo en de Dirección de Negocios de Arquitectura y Construcción ESEADE - CENTRO DE ESTUDIOS NAYC.

Autor del Libro Pasion Por la Arquitectura el camino hacia la empresa y el mercado

Ex-Profesor del curso de Posgrado de Dirección de Negocios de Arquitectura y Construcción.

Universidad de Belgrano (2001 - 2003)

Profesor titular del curso de Postgrado en Marketing y Management de la construcción de la Universidad de Belgrano. Ex -Profesor titular de la cátedra de Administración y Organización I, II, III y IV Facultad de Arquitectura de la Universidad de Palermo. Profesor titular del curso de Postgrado en Marketing y Management de la construcción de la Universidad Blas Pascal (Córdoba). Profesor titular del curso de Postgrado en Marketing y Management de la construcción de la Fundación Alta Dirección (Mendoza). Coautor del Libro Marketing Aplicado a la Industria de la Construcción. Consultor de marketing, management, ventas y planeamiento estratégico de empresas de servicios y productos

CONTENIDOS

Se desarrollaran dos casos completos recorriendo todo el temario del curso y verificando su aplicación.

Caso de baja escala de hasta 800 m² propios

Caso de mediana escala de hasta 2500 m² propios

TEMARIO:

Se desarrollaran dos casos completos recorriendo todo el temario del curso y verificando su aplicación.

1)Caso de baja escala de hasta 800 m² propios

2)Caso de mediana escala de hasta 2500 m² propios

ES IMPORTANTE QUE LOS ASISTENTES CONCURRAN CON CALCULADORAS Y/O NOTEBOOKS

Quiénes son los clientes del Proyecto Arquitectónico del emprendimiento

Clientes desarrollistas

Clientes Inversores

Clientes Usuarios

Los propios arquitectos como clientes de sus proyectos

Roles de cada uno de ellos, intereses en el emprendimiento, necesidades a satisfacer

La necesidad de información en relación a la inversión a realizar

Competencia en el Mercado de los Emprendimientos Inmobiliarios:

Definición de criterios de competencia

Quiénes son los competidores

En qué se compete?

Qué información de la competencia y de mercado necesito

Cómo la obtengo?

Quién la obtiene?

Cómo se procesa?

Cómo se presenta?

Verificación de los supuestos de Diseño:

Se puede verificar el proyecto antes de su construcción?

Cómo se hace?

Cuánto vale?

Para qué sirve?

Configuración de “productos” Inmobiliarios

Qué es un “producto Inmobiliario

Cómo se definen los productos inmobiliarios históricamente

Cómo deben definirse en la actualidad

Quién toma las decisiones estratégicas.

Del proyecto de negocios al proyecto de Arquitectura:

Cómo se articulan “Proyectos de Negocios “con Proyecto de Arquitectura

Cómo se define el “programa de necesidades”

Variables económico financieras del Producto inmobiliario

Cómo ver los principales números

Principales estructuras jurídicas

Material a Entregar

Se entregará una copia del material académico para ser fotocopiado y distribuido a los asistentes.

Delegación: Vicente López – Se dicta en la Sociedad Alemana de Gimnasia: Juan Bautista Alberdi 1865-Olivos

CHARLA DE APERTURA 18 DE ABRIL 19hs.

Día del Curso: 24 de junio de 9 a 13hs y de 14 a 18hs

ARANCELES POR EL CURSO COMPLETO: CURSO INTENSIVO DESARROLLADO EN 1 DÍA: 8HS DE DURACIÓN

Matriculados D IV: \$ 100

Estudiantes de Arquitectura y Arq. No matriculados en el Dist. IV: \$ 150

Otras Profesiones y a la comunidad: \$ 230

Descuento de 10% por pago adelantado hasta el 11 de abril de 2008.