

MARTILLERO PÚBLICO Y CORREDOR DE COMERCIO

“Práctica Profesional”

Profesores

Titular: Arq. Juan A. Tessio

2024

Carrera: Martillero Público y Corredor de Comercio

Materia: Practica Profesional

Carga Horaria: 2hs. semanales

Comisión: TNA

1.- FUNDAMENTACIÓN: La materia une los conocimientos teóricos impartidos a lo largo de la carrera a través de un trabajo practico donde deben formular un plan de negocios de un proyecto inmobiliario real, incluyendo tópicos arquitectónicos, de ordenamiento urbanístico, investigación de mercado, comercialización, estructura jurídica y aspectos ligados a las finanzas y la presupuestacion.

2.- OBJETIVOS: Concentrar en un trabajo practico integral, los conocimientos teóricos impartidos a lo largo de la carrera y su aplicación a un caso real de negocio.

3.- CONTENIDOS FORMATIVOS:

UNIDAD I: INTRODUCCION AL MERCADO INMOBILIARIO

Paradigma de la última década y del año actual. Los escenarios en los cuales se desenvuelve el negocio inmobiliario. Estadísticas, revisión y conclusiones de las últimas dos décadas del sector inmobiliario incluyendo un análisis sobre las cantidades de escrituras, oferta publicada, rentas brutas y netas, metros permitidos, precios de venta y comparativas con el PBI y la relación con stock de créditos hipotecarios.

UNIDAD II: PLAN DE NEGOCIO

Definiciones. Contenidos centrales. A quienes se dirige. Su organización interna. Lineamientos de fondo y forma. Descripción del negocio y del sector. Estrategia de comercialización. Gestión administrativa y RRHH. Propiedad intelectual y normativa. Plan de puesta en marcha. Riesgos y factores de mitigación. Información económica-financiera. Preguntas clave. Toma de decisión. Resumen ejecutivo.

UNIDAD III: PLAN DE NEGOCIO APLICADO A PROYECTOS INMOBILIARIOS

Ordenamiento urbanístico y territorial. Prefactibilidades y factibilidades. Imágenes digitales. Estructura del negocio. Participantes. Estructura jurídica y

operativa. Organigrama de obra. Análisis económico-financiero. Análisis de la competencia. Estructura económica. Comercialización. Precios y políticas de financiación. Análisis de sensibilidad.

UNIDAD IV: ESTRUCTURAS ORGANIZACIONALES Y JURIDICAS

Sociedades comerciales. Fideicomisos inmobiliarios. Fiduciarios. Fideicomiso a precio cierto y al costo. Plan de intervención territorial. Sistematización de la información técnica. Sistematización de la información económica-financiera. Sistematización de la estructura comercial. Sistematización de la estructura jurídica. Sistematización de la información técnico-empresaria. Responsabilidades y riesgos del fiduciario. Factores de mitigación a contemplar.

UNIDAD V: ALTERNATIVAS DE FINANCIACION

Inversión inmobiliaria. Mapa estratégico de la inversión inmobiliaria. Tipos de inversión. Perfil del inversor. Decisión de financiación. Preventa. Equity. Deuda y equity.

UNIDAD VI: HERRAMIENTAS DE ANALISIS FINANCIERO

Valor actual, valor actual neto y tasa interna de retorno. Inflación. Tipo de cambio. Flujo neto en moneda homogénea.

UNIDAD VII: GESTION INMOBILIARIA

Círculo virtuoso. Hitos y etapas. Llamado y captación. Autorización y ofrecimiento. Reserva y negociación. Firma y posventa.

4.- BIBLIOGRAFÍA:

4.1. - Bibliografía Obligatoria:

Cada unidad va acompañada de una presentación digital donde se desarrollan los principales aspectos de la misma, además se complementa y es de lectura obligatoria el siguiente material:

UNIDAD II: PLAN DE NEGOCIO

Guía para la Elaboración de Planes de Negocios. BNA.

UNIDAD III: PLAN DE NEGOCIO APLICADO A PROYECTOS INMOBILIARIOS

Gómez, Mario (2010). Capítulo 3. Gestión de la Empresa Inmobiliaria. Buenos Aires. Bienes Raíces Ediciones.

UNIDAD V: ALTERNATIVAS DE FINANCIACION

Gómez, Mario (2007). Capítulo 3. Herramientas Financieras para la Valuación de Inmuebles. Buenos Aires. Bienes Raíces Ediciones.

UNIDAD VI: HERRAMIENTAS DE ANALISIS FINANCIERO

Brealey, Myers & Allen (2010). Capítulos 2 y 3. Principios de Finanzas Corporativas (9na. Edición).

UNIDAD VII: GESTION INMOBILIARIA

Gómez, Mario (2010). Capítulos 5, 6, 7, 8 y 9. Gestión de la Empresa Inmobiliaria. Buenos Aires. Bienes Raíces Ediciones.

5.- METODOLOGÍA DE TRABAJO Y ENSEÑANZA:

La materia contendrá una parte teórica, enmarcada en las clases de presencia obligatoria y una parte práctica donde los alumnos tendrán el tiempo necesario para poder desarrollar el trabajo practico obligatorio. En base al material teórico puesto a disposición y un modelo practico de un plan de negocios, los alumnos deberán ir armando, compaginando y redactando el mismo, siguiendo los criterios impartidos en clase y haciendo el trabajo de investigación de campo que les permita llegar a una conclusión a ser defendida sobre si el negocio propuesto es factible de hacerlo realidad.

6.- PAUTAS DE ACREDITACIÓN Y EVALUACIÓN:

Los alumnos presentaran el trabajo en grupos de al menos 2 y no más de 3 integrantes, debiendo cada uno de los integrantes saber cualquier punto del negocio propuesto. El trabajo práctico obligatorio tendrá dos entregas parciales:

1. Deberán tener determinado el objeto del negocio, su localización, la capacidad constructiva y una aproximación de los números, tanto de valores de costo de obra como de valores de venta.
2. Deberán complementar a lo presentado en la primera presentación con información respecto a la estructura jurídica elegida, la forma de financiarlo, los esquemas comerciales y los rendimientos financieros del negocio incluyendo un análisis de sensibilidad.