



PROGRAMA DE ESPECIALIZACIÓN

estrategias financieras de la empresa inmobiliaria

VIABILIDAD DE PROYECTOS INMOBILIARIOS
LAS FINANZAS COMO HERRAMIENTA DE MARKETING
REESTRUCTURACIÓN FINANCIERA Y GESTIÓN DE RIESGOS

ONLINE

IPe online
Una nueva forma de vivir la diferencia

**CÁTEDRA
INMOBILIARIA**
El valor de la formación especializada

IPE Instituto
de Práctica
Empresarial
Humanismo y Negocios



Una nueva forma de vivir la diferencia



Hablar hoy en día de la formación online como una de las más modernas estrategias de enseñanza es ya una realidad.

Una realidad también para el Instituto de Práctica Empresarial, ya que ha sido capaz de sacar a la luz y posicionar en el mercado su área de formación online, IPe Online.

El reto era importante: desarrollar y gestionar un proceso de aprendizaje y una plataforma de formación para realizar, en formato online, nuestros programas presenciales. Intentando trasladar en ellos la filosofía académica de IPE: rigurosidad, profesionalidad, aprovechamiento, practicidad y que los alumnos encontrasen ese punto extra que nos distingue como escuela de negocios, ese "algo más" que nos hace diferentes.

Hoy podemos decir que, si bien, nos queda mucho camino por recorrer, estamos en el camino del éxito.

No sólo hemos consolidado una Plataforma de Formación sólida, ágil y con un alto grado de usabilidad incorporando novedosas herramientas que ayudan y guían a nuestros alumnos en su proceso de aprendizaje, sino que, podemos decir que hemos consolidado un proceso propio de aprendizaje, cuyo objetivo principal es lograr el máximo aprovechamiento del programa por parte de nuestros alumnos.

Para IPe, desde el inicio del proyecto tres eran los factores principales que atender para alcanzar el éxito del mismo: **contenidos + tutoría integral + tecnología.**

Temáticas diferentes hemos abordado en los programas realizados: Urbanismo, Marketing Inmobiliario, Aprovechamiento Urbanístico, Vivienda protegida, etc. si bien estamos desarrollando una importante programación académica para el curso 2007/2008.

Esperamos que en IPe Online encuentre el programa de formación que busca.

Hasta muy pronto.

Alejandro Ulloa Oliveros
Director IPe Online

cátedra inmobiliaria la fuerza del liderazgo

CÁTEDRA INMOBILIARIA

El valor de la formación especializada



Instituto
de Práctica
Empresarial
Humanismo y Negocios

Ser líder significa tener seguidores. Conservarlos exige compromiso hacia ellos.

Todas las actuaciones que desde su origen ha llevado a cabo la **Cátedra Inmobiliaria de IPE** se han encaminado a lograr el liderazgo primero y mantenerlo después, desde la estrategia del compromiso con nuestros alumnos.

Proporcionar la formación que exige el cada día más competitivo mercado inmobiliario, por el claustro de profesores más capaces y en una atmósfera de relación humana que facilite la comunicación entre los participantes, son y serán nuestro ideario académico.

La Cátedra Inmobiliaria de IPE es consciente de los avances que hacia la mejora de la competitividad y de la profesionalización del sector se están dando, en cualquier caso, nada si se compara con lo que aún queda por recorrer. A través del **Área de Investigación**, ha desarrollado nuevos programas, mejorado los actuales y revitalizado los clásicos e históricos, y ha extendido su saber a la práctica totalidad del territorio nacional.

Informes como el "**Pulsímetro Inmobiliario**", que supera ya una decena de ediciones, y que se ha convertido en la referencia sectorial para la estimación y previsión de la evolución de las variables inmobiliarias principales. O el que analiza la **Tendencia de Precios de Mercado**, en cuanto a la evolución del suelo, costes y precios finales del producto acabado, mediante investigación científica exploratoria, son la punta del iceberg del Área de Investigación de IPE en el que se concentra más de un 20% de su capital humano.

Y todo ello, con la única referencia de ayudar constantemente en la toma de decisiones a sus alumnos, mejorar la competitividad del sector inmobiliario y la defensa de la dignidad de las personas.

Ciudades donde IPE imparte el Programa UDI
Sedes de IPE



Miembro de Urban Land Institute



presentación del programa

Tras un excepcional periodo de bonanza inmobiliaria, por duración y resultados, hoy nadie duda de que nos encontramos en un escenario muy diferente al anterior y con incertidumbres aún sin resolver.

En esta nueva situación, **las finanzas inmobiliarias** no sólo no ven relegada su importancia como área estratégica de nuestros negocios, muy al contrario, refuerzan claramente su papel. Si antes la cantidad de los recursos captados para financiar proyectos superaba en importancia a la calidad de esa financiación, actualmente el coste de la financiación, las fuentes alternativas de las que provenga, e incluso la manera de plantear estrategias de marketing financiero con las que "seducir" a los clientes, recomiendan un severo reciclaje en las formas y también en los conceptos.

IPE no es ajena a esa nueva realidad y no puede darle la espalda. Con la experiencia que le otorga haber nacido como Escuela de Negocios de los inmobiliarios en plena crisis del 92 al 97, reformula su programa Experto en Finanzas Inmobiliarias hacia este otro que tiene en sus manos.

Esta nueva denominación evidentemente no es caprichosa. Responde, en primer lugar, a una demanda esencial que las empresas del sector se han de plantear como es la de diagnosticar su verdadero nivel de salud financiera, conocimiento sin el cual no puede enfrentarse con garantías de éxito al nuevo tiempo. Y tras el diagnóstico, las terapias, los caminos, las alternativas, quizá no demasiadas, con las que escoger cómo prosperar actuando contraciclo, aprovechando incluso las oportunidades que en situaciones como en esta se habrán de dar.

Un programa éste, por tanto, que, diferenciándose de cualquier otro, **compatibiliza técnica y productos financieros con el análisis estratégico de alternativas empresariales y el papel de los agentes que en el negocio intervienen.**

En definitiva una mezcla equilibrada de conocimiento y de habilidades claves para que las finanzas cumplan su cometido fortaleciendo el músculo empresarial.

Una ocasión única para que gerentes y financieros compartan en el aula preocupaciones y soluciones.

objetivos del programa

- Afianzar y elevar el nivel de conocimientos de los participantes a través del dominio técnico del análisis de inversiones.
- Aportar el rigor necesario en el análisis financiero para la toma de decisiones.
- Facilitar la reconducción de los pasivos hacia la búsqueda del necesario equilibrio financiero.
- Detectar situaciones que impliquen un mayor riesgo, evaluar distintas alternativas y decidir la más adecuada de cara a cada operación inmobiliaria.
- Elegir las correctas fuentes de financiación.
- Analizar el marketing financiero como oportunidad y como innovación.
- Analizar estrategias vanguardistas en la dirección financiera de una empresa y nuevos modelos de gestión para el cambio de ciclo.

En definitiva, se trata de formar a expertos en estrategias financieras, capaces asumir retos y llevarlos a cabo con éxito, compensando adecuadamente mediante primas de descuento los cuatro riesgos básicos de las operaciones inmobiliarias: urbanísticos, técnicos, financieros y comerciales.

¿a quién va dirigido?

El programa Experto en Estrategias Financieras de la Empresa Inmobiliaria esta **diseñado para directivos y gerentes de empresas del sector, directores y expertos financieros, responsables de expansión y del área de inversión así como para consultores.**

En definitiva para todos aquellos profesionales cuya responsabilidad actual o futura este ligada al área financiera y a la toma de decisiones.

contenidos del programa

Particularidades del sector inmobiliario

Exploración del sector inmobiliario: un paseo por las particularidades del mercado inmobiliario.

Diagnóstico del sector inmobiliario: Análisis sectorial y entorno.

Principales riesgos vinculados al proyecto inmobiliario.

- Urbanísticos-jurídicos.
- Técnicos.
- Comerciales.
- Financieros.
- Estudio y análisis de la repercusión según los distintos estadios de la clasificación del suelo.
- Métodos de valoración: comparación, capitalización y costes.

Las finanzas como herramienta de marketing

Fórmulas clásicas y de vanguardia en la financiación inmobiliaria.

Alternativas a los sistemas tradicionales de compra-venta.

Búsqueda del equilibrio entre el "mix" producto-precio-financiación.

Alianzas con entidades financieras.

Reestructuración financiera y gestión de riesgos

Búsqueda del adecuado equilibrio entre inversión y financiación en los balances de las empresas inmobiliarias.

Apalancamiento versus Recursos Propios.

Cómo llevar una adecuada Gestión de la Tesorería.

Nuevas tendencias de la financiación a corto plazo y largo plazo.

Refinanciación del pasivo y su negociación bancaria.

La dirección de las finanzas y su gestión ante un cambio de ciclo.

Casos prácticos de financiación.

Viabilidad de proyectos inmobiliarios

Análisis de la viabilidad de proyectos residenciales.

Análisis de la viabilidad e inversión de proyectos industriales, oficinas y comerciales.

Casos prácticos de viabilidad.

matrícula:

Los derechos de matrícula ascienden a **895 euros**. Este importe incluye todos los conceptos académicos, material docente y Diploma Acreditativo.

metodología de nuestros programas ONLINE

Cada tema contiene, para su mejor aprovechamiento, las siguientes herramientas:

- ◆ Documentación de Consulta (se envía por mensajero).
- ◆ Tema contado (archivos mp3 para descarga — disponible en el Campus Virtual).
- ◆ **@classroom** (video de la sesión presencial+presentación) (disponible en el Campus Virtual).
- ◆ Ejercicio final del tema (disponible en el Campus Virtual).

¿cómo es el Campus IPe Online?

Cada alumno dispone de una clave de Usuario y una Contraseña para acceder a su panel personalizado.

En el panel principal, los alumnos tienen a su disposición los programas en los que están matriculados, información sobre las conferencias gratuitas para nuestros alumnos, un calendario completo de actividades de la plataforma, listado de las noticias inmobiliarias y urbanísticas más interesantes, etc.

Eventos y Fechas señaladas
CALENDARIO: actividades IPE e IPE online (Conferencias, Seminarios, etc.)

Mis cursos
MARKETING INMOBILIARIO Online
Profesor / Tutor: Darío Gámez

Categorías de cursos
Área Inmobiliaria
ESTRATEGIAS FINANCIERAS EN LA EMPRESA INMOBILIARIA
EL SECTOR INMOBILIARIO ANTE EL CAMBIO DE CICLO
EXPERTO EN GESTIÓN DE PROYECTOS DE VPO (VPP - VPO)
MARKETING INMOBILIARIO Online
Área Urbanismo General
NUEVA LEY DE SUELO: EL NUEVO RÉGIMEN DE VALORACIONES
URBANISMO PRÁCTICO (LOUA)
PROGRAMA DE PRUEBA (URBANISMO - APROVECHAMIENTO)
Área de Planeamiento Urbanístico
PLANEAMIENTO URBANÍSTICO (LOUA - ANDALUCÍA)
Área de Gestión Urbanística
APROVECHAMIENTO URBANÍSTICO
TALLER JUNTA DE COMPENSACIÓN Y REPARCELACIÓN
Área de Licencias y Disciplina Urbanística
Licencias y Disciplina Urbanística
URBANISMO PARA LA CIUDADANIA
URBANISMO para la ciudadanía (avanzado)

El Sector : Noticias Inmobiliarias
El Gobierno ofrecerá asistencia social gratuita a las víctimas del acoso o 'mobbing' inmobiliario
Los propietarios que decidan alquilar una vivienda vacía podrán ahorrarse hasta un 70% en el seguro
Con RÉMAX cada propiedad tiene premio en Navidad
La tarifa de la luz doméstica subirá alrededor del IPC
103 viviendas en el sector Fuente Lucha de Alcobendas: Acto de Colocación de Primera Piedra
Sitio fuente...

En Aula Virtual del programa, los alumnos tienen a su disposición todas las herramientas necesarias para asegurar al máximo el aprovechamiento del programa: Documentación complementaria a la enviada por mensajería, archivos mp3, esquemas, ejercicios de evaluación, videos de las sesiones presenciales del programa, etc.

Herramienta @classroom:

Explicación del profesor + diapositivas proyectadas + explicaciones de la pizarra. Videos de las sesiones del programa presencial, sincronizadas con las diapositivas empleadas por el profesor. Con ello se consigue una sensación casi real de estar en el aula. Además incorporamos también las explicaciones en la pizarra, a través de un sistema muy novedoso, para que el alumno no se pierda nada del desarrollo de la sesión.

Hoja de RESERVA DE PLAZA

Estrategias Financieras de la Empresa Inmobiliaria

MOD. Online

TASAS ACADÉMICAS – 895 EUROS.

Fecha de inicio: _____

¿Cómo nos ha conocido?: _____

DATOS DE FACTURACIÓN:

Nombre o Razón Social: _____

N.I.F / C.I.F.: _____ Fecha de Nacimiento: _____

Cargo que ocupa: _____

Domicilio: _____

Código Postal: _____ Localidad: _____ Provincia: _____

Email: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

Persona de Contacto: _____

DATOS PARA EL ENVÍO de DOCUMENTACIÓN

Nombre y Apellidos (Alumno): _____

Dirección: _____

Código Postal: _____ Localidad: _____ Provincia: _____

Teléfono: _____ Fax: _____

FORMA DE PAGO:

Transferencia a favor del IPe - online, en la cuenta de Cajamar

3058/0886/92/2720004542

Es imprescindible enviar justificante de la misma al **fax 902 876 520** con el **Nombre del alumno y Curso en el concepto**.

El envío del Material y las claves de acceso se realizará a la recepción del justificante, a la dirección indicada en el apartado DATOS PARA EL ENVÍO.