

# Real Estate Management

**DIRECCIÓN ACADÉMICA:**  
Herman Faigenbaum, Jorge Cruces  
y Damián Tabakman

## PROGRAMA ABIERTO

**DURACIÓN**  
4 MESES

**CURSADA**  
MIÉRCOLES DE 19 A 22H, 2  
VIERNES DE 16 A 19H Y 2  
SÁBADOS DE 9 A 14H

**MODALIDAD  
DE CURSADA**  
HÍBRIDA

En la Argentina, las propiedades han sido tradicionalmente un vehículo de inversión de protección contra la volatilidad económica. No obstante, en nuestro medio, los años de economía inestable hicieron que hasta hace poco los enfoques más desarrollados para los mercados de bienes raíces más maduros tuvieran lugar únicamente en circunstancias excepcionales.

Los bienes inmuebles se caracterizan por requerir significativas inversiones de capital y una gestión intensiva. En el contexto actual, la aplicación de un enfoque sofisticado para adquirir activos inmobiliarios y una administración disciplinada son elementos cada vez más necesarios en aquellos actores que los utilizan como una fuente de creación de valor.

Este programa se propone como líder en la industria inmobiliaria, brindando a los participantes conocimientos en las principales áreas relevantes desde una perspectiva estratégica orientada a profesionales, emprendedores y ejecutivos de alto nivel.

## PLAN DE ESTUDIOS

### MÓDULO 1 | INTRODUCCIÓN, CONTEXTUALIZACIÓN Y ASPECTOS CUALITATIVOS

- › Mapa del mercado inmobiliario, los actores y su alineación con el proyecto.
- › La visión sistémica del proyecto como totalidad y cómo se gestiona (conceptos básicos; qué es un proyecto; tipos de proyectos; la rentabilidad y el riesgo; la tierra como recurso escaso; el ciclo de vida del proyecto y los actores involucrados en cada etapa: abogados, asesores impositivos, consultores, evaluadores, etc.).
- › Los ciclos de la economía argentina, su evolución durante los últimos años. Situación actual y proyección de posibles escenarios.
- › Los cambios en el contexto actual y los desafíos que plantea; el posicionamiento estratégico.
- › Marketing mix; marketing transaccional y relacional; la pertinencia de cada lógica.

### MÓDULO 2 | ASPECTOS NORMATIVOS E IMPOSITIVOS

- › Marco legal para la adquisición, financiación, desarrollo y comercialización de bienes muebles.
- › Introducción a los aspectos impositivos; régimen impositivo argentino; régimen de retenciones; impuesto a la transferencia e inmuebles; habitualidad; impuesto a las ganancias; impuesto a los bienes personales; fideicomisos al costo.

### MÓDULO 3 | FUNDAMENTOS DE FINANZAS Y EVALUACIÓN DE PROYECTOS: ASPECTOS CUANTITATIVOS

- › Fundamentals del Real Estate Finance (valor tiempo del dinero, primas de riesgo, fórmula de perpetuidad en la evaluación de un proyecto, valor de los activos, la inflación y el horizonte de inversión).
- › Fundamentals de la evaluación de proyectos (costo de oportunidad, VAN y TIR).
- › Evaluación de proyectos y la decisión de invertir (estimaciones económicas; bases del negocio; casos de evaluación según tipo de negocio; negociación).
- › Asimetría de la información, eficiencia informativa y cómo impacta en las oportunidades de inversión.
- › Las condiciones históricas de la inversión y el costo del descrédito.

### MÓDULO 4 | PORTFOLIO & ASSET MANAGEMENT

- › ¿Por qué invertir en Real Estate?
- › Instancias de reflexión y discusión.
- › Breve introducción al pensamiento de los inversores.

### MÓDULO 5 | INSTANCIAS DE REFLEXIÓN Y DISCUSIÓN

Invitados especiales; temas de actualidad e importancia coyuntural; debate abierto con expertos.

## MANAGEMENT

### METODOLOGÍA

El programa posee un cuidado balance entre la teoría y la práctica, con un marcado enfoque en los aspectos estratégicos. Durante el curso, habrá una combinación de modelos conceptuales, estudios de casos y ejercicios de práctica. Además, participarán profesores invitados con amplia experiencia en el mercado y líderes de cada especialidad.

### AUDIENCIA

Profesionales, emprendedores y ejecutivos de alto nivel. En particular: dueños y gerentes de empresas de desarrollo inmobiliario, administradores de carteras de inversión, ejecutivos a cargo de *real estate* corporativo, profesionales a cargo de proyectos inmobiliarios, ejecutivos bancarios o de otras ramas del sector financiero, emprendedores involucrados en proyectos de *real estate* y gerenciadore de activos inmobiliarios.

### CUERPO DE PROFESORES

**Herman Faigenbaum.** Arquitecto, UBA. MBA, UTDT. Director general de Cushman & Wakefield en Cono Sur, a cargo de las áreas de servicio para corporaciones e inversores. | **Damián Tabakman.** Arquitecto y Magíster en Finanzas, UBA. Es presidente de la Cámara Empresaria de Desarrolladores Urbanos (CEDU). | **Jorge Cruces.** Arquitecto y magíster en Administración de Empresas con Mención en Finanzas y Administración Estratégica, UB. Chief Investment Officer, IRSA. Vicepresidente Ejecutivo, CEDU. | **Sandro Ortiz.** Socio fundador en OVK Arquitectos. | **Gastón Rossi.** Director de la consultora macroeconómica LCG S.A. | **Jaqueline Pels.** PhD in Management Research, University of Leicester. | **Agustín Cambiasso.** Socio, Nicholson y Cano Abogados. | **Ricardo Torres.** CEO, Pampa Energía. | **Juan José Cruces.** PhD in Economics, University of Washington. Rector, UTDT. | **Daniel Mintzer.** Arquitecto, UBA. MDI, UCA/Politécnica Madrid. Director, Developers. | **Federico Colombo.** MBA, CEMA. Socio en Colombo+Colla. | **María Inés Brandt.** Abogada. Socia del Estudio Marval, O'Farrell & Mairal. | **Adriana Piano.** Contadora Pública (UBA). Consultora en Impuestos. | **Daniel Rudolph.** Ingeniero Civil. MBA y Magíster en Finanzas. Consultor independiente.

## Informes

📞 (+54 911) 3919 0747

📞 (+54 11) 5169 7342

✉️ [admisiones\\_negocios@utdt.edu](mailto:admisiones_negocios@utdt.edu)