



# Diploma en Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios

---



El Instituto de Economía Urbana presenta el Diploma en Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios, con un enfoque aplicativo e integral, acorde a los desafíos que el dinamismo actual de la actividad inmobiliaria demanda a los profesionales que buscan competir con éxito en el sector.

En las próximas décadas, una parte importante de la población mundial continuará desplazándose hacia las ciudades. Estos movimientos implicarán un gran desafío para que las urbes crezcan armoniosamente y brinden a los ciudadanos un entorno apropiado, que promueva crecimiento económico y calidad de vida.

El Perú también ha registrado en los últimos años constantes procesos migratorios del campo a la ciudad, lo cual en muchos casos, ha implicado expansiones territoriales desorganizadas con fuertes presiones sociales por mejoras del espacio urbano. Por otro lado, la actual dinámica de la economía nacional y su articulación con el resto del mundo, llevarán a una redistribución de la fuerza laboral en el país, generándose nuevos flujos de personas, empresas y servicios. Así, resulta indispensable que los diversos actores vinculados al desarrollo inmobiliario, privados y públicos, aborden técnicamente la producción y generación de proyectos inmobiliarios, de manera rentable y con la plena identificación y administración de sus riesgos.

Existen ciertamente problemas pero también innumerables oportunidades para el progreso del Perú, sus ciudades, sus empresas y sus pobladores. De allí el interés de INEUR en ofrecer en las principales ciudades del país el Diploma en Gestión y Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios.



## Propuesta Metodológica

El Diploma en Desarrollo de Proyectos Inmobiliarios es un programa especializado dirigido a empresarios y profesionales en campos de arquitectura, construcción, mercadeo y gestión de proyectos inmobiliarios. Está basado en la oferta de un amplio rango de conocimiento habilidades y prácticas de gestión, fomentando además el intercambio de experiencias y la adquisición de competencias dentro y fuera del aula.

# 1.

**Enfoque  
aplicativo:**

Lograr una formación práctica a través de una malla curricular innovadora y del desarrollo de casos integrales. Los cursos son dinámicos e incorporan nuevas y más complejas herramientas de análisis, posibilitando una mejor comprensión de las oportunidades y riesgos del negocio inmobiliario.

# 2.

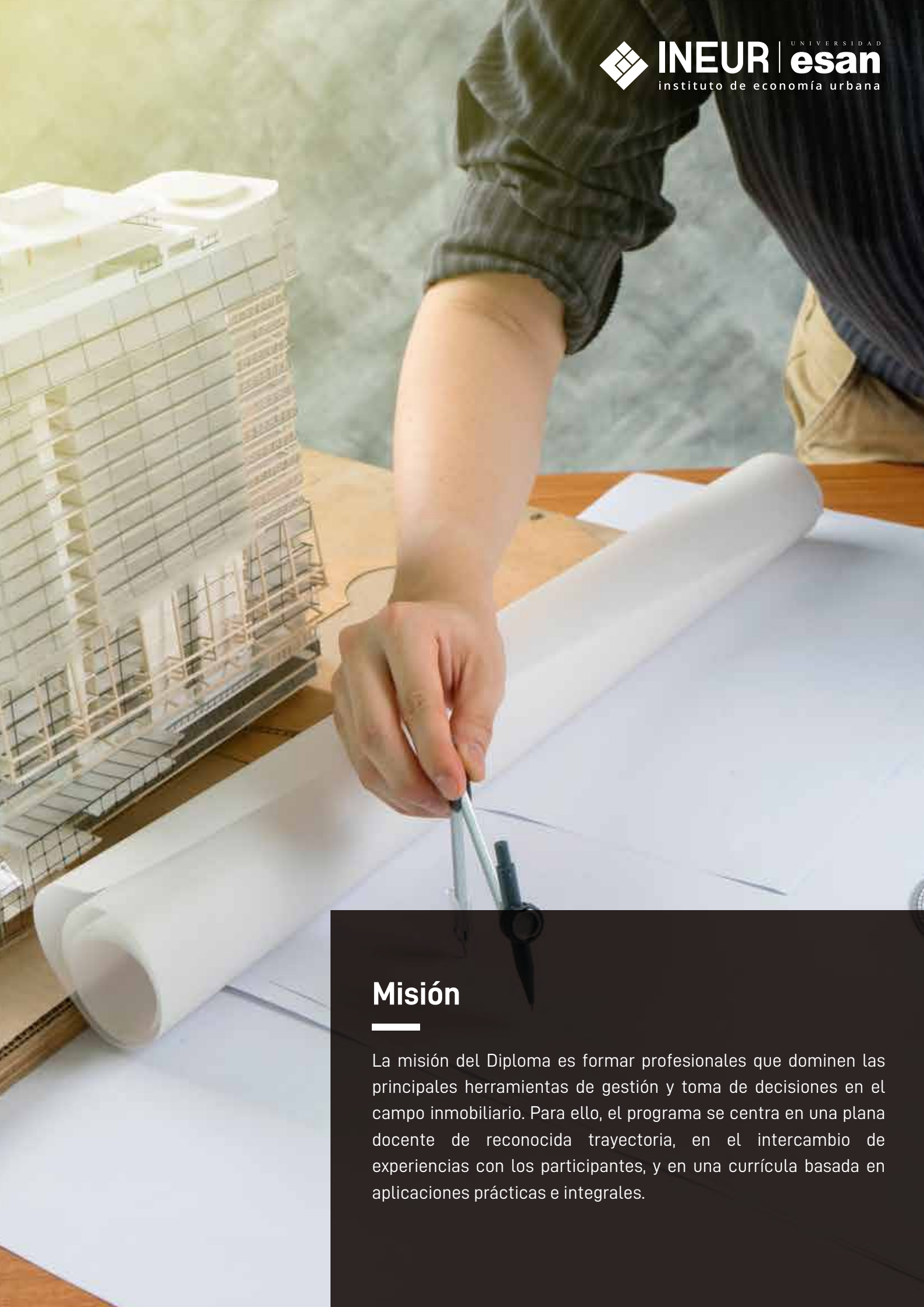
**Potenciar  
capacidades:**

Además de una formación especializada, se enfatiza el intercambio de experiencias entre los participantes y de estos con los profesores. Se busca potenciar las capacidades existentes orientándolas a la creación y gestión de proyectos exitosos.

# 3.

**Red de  
negocios:**

Formar parte de una red de empresarios y profesionales innovadores, no solo en el ámbito local, sino nacional dispuestos a generar opinión y a mantenerse a la vanguardia en la actividad inmobiliaria, así como a establecer vínculos institucionales y de negocios.



## Misión

---

La misión del Diploma es formar profesionales que dominen las principales herramientas de gestión y toma de decisiones en el campo inmobiliario. Para ello, el programa se centra en una plana docente de reconocida trayectoria, en el intercambio de experiencias con los participantes, y en una currícula basada en aplicaciones prácticas e integrales.





01

**Estructura de Mercados  
Inmobiliarios**

4 sesiones

Taller de Formación  
de Equipos  
2 sesiones

02

**Investigación  
de Mercados**

6 sesiones

03

**Marco Legal  
y Tributario**

12 sesiones

04

**Diseño de  
Producto Inmobiliario**

8 sesiones

05

**Promoción y  
Venta**

8 sesiones

06

**Costos de  
Proyectos**

6 sesiones

Taller de Excel  
2 sesiones

07

**Evaluación de  
Proyectos**

10 sesiones

08

**Desarrollo de  
Proyectos**

Taller de Cierre de  
Trabajos Grupales  
2 sesiones

**Total Sesiones: 64 de 1.5 horas**

# Estructura de Mercados Inmobiliarios

4 sesiones

# 01.



## OBJETIVO:

El curso presenta los principales usos del suelo, los que a su vez han determinado la existencia de segmentos definidos del mercado inmobiliario: residencial, oficinas, entre otros. Se describen y analizarán las principales características de estos mercados con una apreciación que permita entender los resultados actuales y las tendencias en los próximos años. Se brindará también una visión del desarrollo económico y las perspectivas del mercado inmobiliario nacional.

## TEMARIO:

- Perspectivas del mercado inmobiliario
- Mercado de vivienda en el Perú
- Mercado de Oficinas en Línea
- El sector comercial y otros usos

# Investigación de Mercados

6 sesiones

# 02.



## OBJETIVO:

El curso brindará las principales técnicas y herramientas de investigación de mercados que permitirán cuantificar la demanda y conocer las características principales de la oferta competitiva de un mercado inmobiliario. Asimismo, los alumnos podrán conocer las herramientas que identificarán las necesidades de los clientes, los atributos principales y los medios de comunicación efectivos para la publicidad.

## Perfil del participante:

El programa se dirige a quienes se vienen desempeñando en el sector inmobiliario y desean adquirir una formación especializada que les permita optimizar la gestión de sus proyectos y mejorar la rentabilidad de los mismos.

## TEMARIO:

- Diseño de la investigación de mercados
- Investigación exploratoria
- Investigación cualitativa
- Muestreo y elaboración del cuestionario



# Curso

## Marco Legal y Tributario

10 sesiones

# 03.



### OBJETIVO:

En el curso se revisan los derechos reales, las garantías reales y personales y las modalidades de contrato. En términos de aplicaciones al sector inmobiliario, se pondrá énfasis no sólo en las normas vigentes, sino también en los procedimientos, trámites, usos y costumbres en el ámbito de las organizaciones privadas y gubernamentales. También se discutirán con los participantes el efecto que tiene el Impuesto General a las Ventas y al Impuesto a la Renta en las empresas que realizan proyectos inmobiliarios.

### TEMARIO:

- Normas legales relevantes
- Tipos de contratos
- Impuesto general a las ventas
- Impuesto a la renta



# Diseño de Producto Inmobiliario

8 sesiones

# 04.



## OBJETIVO:

Curso práctico dirigido a repensar la conceptualización de los productos inmobiliarios que existen en el mercado peruano con una mirada más amplia, capaz de ser generadores de cambio y sinergias urbanas para la mejora de nuestras ciudades. Se identificarán nuevos modelos de desarrollo que no sólo ofrezcan un producto a los usuarios que lo adquieran, sino iniciar a los alumnos en la reflexión de cómo dicha oferta puede ser agente de mejoras en la ciudad.

## TEMARIO:

- Diseño de producto
- Oferta inmobiliaria cualitativa
- Alternativas y ejemplos de la oferta inmobiliaria internacional

# Promoción y Venta

8 sesiones

# 05.



## OBJETIVO:

El curso brindará herramientas para formular un Plan de marketing para la comercialización de un proyecto inmobiliario, sobre la base de análisis del mercado y la conceptualización del producto, proponiendo estrategias para el desarrollo del plan de ventas, promoción y publicidad. Esta orientación considera el conocimiento precio del mercado y producto en un contexto de cambios cada vez más rápidos con clientes cada vez más exigentes y en el que las variables políticas, económicas y sociales determinan su comportamiento.

## Duración y Horario:

La duración total del programa es de seis meses aproximadamente. Las clases se llevan a cabo en un formato ejecutivo (ver horario en la hoja informativa adjunta).

## TEMARIO:

- Plan de ventas, promoción y publicidad
- Atención al cliente
- Inversiones en marketing
- Implementación y control del plan de marketing



# Costos y Presupuestos

6 sesiones

# 06.



## OBJETIVO:

El curso brindará los principales tipos de costos que afectan al desarrollo de un proyecto inmobiliario. Desde el costo del terreno, al de construcción y sus diferentes componentes, y los de gestión propios de este giro. De un tiempo a esta parte, la competitividad y la estabilidad de los precios obligan a ser más eficientes en el mercado de los recursos, de tal manera de asegurar o mejorar la rentabilidad del proyecto. Ante esto, plantear una gestión por presupuestos también se hace muy necesario.

## TEMARIO:

- Recursos y costos principales
- Contabilidad y costos
- Presupuesto y control

# Evaluación de Proyectos

10 sesiones

# 07.



## OBJETIVO:

Proporciona las herramientas para la toma de decisiones en relación a emprender o no un determinado desarrollo inmobiliario, para ello presenta las técnicas necesarias para realizar una evaluación integral del atractivo del proyecto bajo estudio. Este curso analizará la evaluación económica de un proyecto, incluidos los requisitos de inversión, la estimación del rendimiento y obtener el periodo de recuperación y los riesgos a que se encuentre expuesto el proyectos.

## TEMARIO:

- Estructura de inversiones
- Proyecciones de estados financieros y flujos de caja
- Costo de capital - costo promedio ponderado de capital
- VAN, TIR y relación costo beneficio
- Análisis de puntos críticos, sensibilidad y escenarios



# Desarrollo de Proyectos

6 sesiones

# 08.



## OBJETIVO:

Curso integrado y de cierre del Diploma. Se analizarán las sucesivas etapas que se han venido elaborando para el desarrollo de un proyecto. Se complementa con temas como financiamiento, selección del equipo, tecnología, licencias, construcción, cierre comercial y la gestión del activo inmobiliario. También fundamental al desarrollo de un proyecto, será identificar claramente si los elementos determinantes de su éxito resultan aplicables como parte de la estrategia de un negocio en marcha.

## TEMARIO:

- Marco general

---

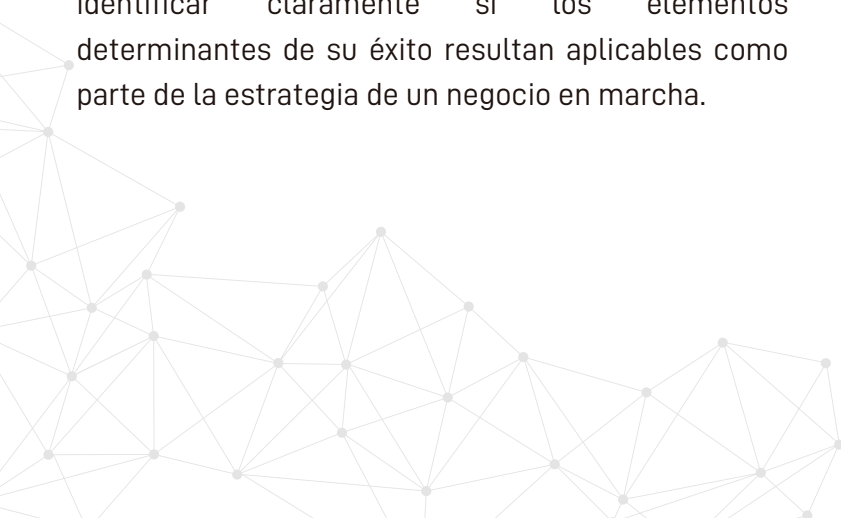
- Concepción del proyecto

---

- Expediente técnico

---

- Alternativas de financiamiento



# Profesores

---

## CAMPANA HOLGUÍN JUAN CARLOS

Especialista en la gestión de proyectos de vivienda en el Programa Techo Propio. Ha participado en la gestión, dirección y diseño de este programa en el Ministerio de Vivienda y en el Fondo MIVIVIENDA. Ha sido Director Nacional de Vivienda. Ha trabajado en la Gerencia Comercial de CVM PROMOTORES INMOBILIARIOS SAC, como Encargado del plan de marketing y comercialización de edificios multifamiliares. Actualmente es Gerente de Producto Edificaciones en Los Portales S.A. Arquitecto, Magíster en Gestión y Desarrollo Inmobiliario de la Universidad ESAN.

## CHANG OLIVAS MARITA

Profesora del área de Contabilidad, Finanzas y Economía de la Escuela de Posgrado de la Universidad ESAN. Consultora y asesora en el sector inmobiliario, transporte, financiero, saneamiento, entre otros; tanto en empresas privadas como públicas, y en organismos multilaterales. Ha sido Jefe de la oficina de riesgos del Fondo MIVIVIENDA. Magíster en Finanzas y Derecho Corporativo de la Universidad ESAN con mención en Tributación Empresarial, con estudios de posgrado en España y Economista de la Universidad Nacional Agraria La Molina.

## SONIA VÁSQUEZ

Profesional especializada en generar Información para el Marketing. Ing. Estadística de la Universidad Nacional Agraria La Molina con especialización en Marketing Estratégico. MBA por la Universidad del Pacífico. Amplia y sólida experiencia en Investigación de Mercados de consumo masivo, servicios y CRM. Directora de Proyectos Senior de IPSOS, con más de 20 años de experiencia en investigación de mercados.





## Profesores

### GUTIERREZ MOLLO ROBERTO

Asociado Senior y responsable de Derecho Inmobiliario en estudio Payet, Rey, Cauvi, Pérez Abogados. Especialista en estrategia para la adquisición de derechos reales sobre inmuebles, elaboración de contratos, saneamiento de inmuebles, entre otros. Amplia experiencia en Derecho Administrativo, Urbanístico, Municipal y Registral. Ha estado a cargo de Derecho Inmobiliario en los estudios Murillo y Vicente Ugarte del Pino. Abogado de la Pontificia Universidad Católica del Perú y Magíster en Gestión y Desarrollo Inmobiliario ESAN.

### LUJÁN PATRÓN LUIS

Director en el área de Tax Audit de PWC. Experto en auditoria tributaria y revisión fiscal, asesoría en Due Diligence Fiscal y apoyo en la atención de fiscalizaciones de la Administración Tributaria, a empresas de múltiples sectores. Ha sido Director de la División de Cumplimiento y Diagnóstico Tributario de KPMG. Abogado por la Universidad de Lima. Miembro del Colegio de Abogados de Lima y del Instituto Peruano de Derecho Tributario. Docente de cursos de tributación en la Universidad ESAN.

### HERNANDO CARPIO MONTOYA

Es consultor en vivienda social y estructurador de proyectos inmobiliarios. Ha sido Gerente (e) de Proyectos Inmobiliarios y Sociales y Jefe del Departamento de Proyectos Inmobiliarios del Fondo MIVIVIENDA S.A. (FMV) donde además fue parte del equipo que creó y desarrolló MIVIVIENDA Verde. Impulsó asimismo el desarrollo de fideicomisos para el desarrollo de vivienda social, especialmente del programa Techo Propio. Ha sido también Gerente General de SENCICO. Es Ingeniero Civil de la Universidad Nacional de San Agustín. Magister en Administración de ESAN.



## Profesores

### CLAUDIA DE ROJAS RIVERA

Actualmente se desempeña como Airport Planning Project Manager en Lima Airport Partners (LAP), concesionaria del Aeropuerto Internacional Jorge Chávez, responsable de la gestión para el planeamiento de la ampliación del aeroportuario. Ha sido Subgerente de Inmuebles en BBVA y Asset Manager en Citibank del Perú, liderando equipos de trabajo multidisciplinarios para la gestión de los respectivos inmuebles y propiedades de estas instituciones financieras.

De manera independiente, ha desarrollado proyectos y expedientes técnicos de arquitectura para la construcción de viviendas. Es Arquitecta de la Universidad Ricardo Palma y Magíster en Gestión y Desarrollo Inmobiliario de ESAN.

### SALINAS VILCACHAGUA RICARDO

Investigador INEUR y Coordinador de la Maestría en Gestión y Desarrollo Inmobiliario de ESAN. Dicta los cursos de Estimación de la Demanda del Sector Inmobiliario, y Evaluación de Proyectos Inmobiliarios en ESAN. Ha realizado estudios sobre la demanda de viviendas en Lima y las principales ciudades del país, y estudios sobre las características de los beneficiarios del Crédito MIVIVIENDA, en el Fondo MIVIVIENDA S.A. Economista de la Universidad Nacional Agraria La Molina y Magíster en Finanzas de la Universidad ESAN.

### TORRES PÉREZ ENRIQUE

Profesional de amplia experiencia en el sector inmobiliario y de construcción. Actualmente es Gerente de Construcción en Líder Gerencia y Construcción. Ha laborado en Corporación Sagitario como Jefe de Proyecto, Jefe de Producción en JJC Contratista Generales S.A. Ingeniero Residente Grupo de Empresas Constructoras (Gremco S.A.) y también es Docente Universitario, Asesor y Jurado Tesis. Ingeniero Civil de la Universidad Ricardo Palma, Master en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias (MDI) de la Universidad Politécnica de Madrid - Pontificia Universidad Católica del Perú y Maestro en Administración de Empresas (MBA de la Universidad ESAN).





UNIVERSIDAD  
**INEUR | esan**  
instituto de economía urbana

**INFORMES E INSCRIPCIONES:**

**Angela De La Mata**

☎ 966 288 540

✉ [adelamata@esan.edu.pe](mailto:adelamata@esan.edu.pe)

📍 Alonso de Molina 1652, Monterrico, Surco

[www.esan.edu.pe](http://www.esan.edu.pe)



UNIVERSIDAD  
**esan**

