

Principios de la Gestión Inmobiliaria y Evaluación de Proyectos

Lic. MARIO GOMEZ

Director de Le Bleu Negocios Inmobiliarios

Director de la Especialización en Desarrollo de Emprendimientos
Instituto de Capacitación – Cámara Inmobiliaria Argentina

**Autor de “Herramientas financieras para la Valuación de Inmuebles”,
“Evaluación de Proyectos Inmobiliarios” y “Gestión de la Empresa Inmobiliaria”**

Hoja de ruta

- Autodiagnóstico: evaluemos a nuestros clientes
- ¿Qué equipo de colaboradores hemos formado?
- Revisemos nuestro circuito de trabajo
- Preguntémonos: ¿estamos generando valor?
- Tipos de Inversión Inmobiliaria
- Financiación de la Inversión Inmobiliaria
- Evaluación de Proyectos

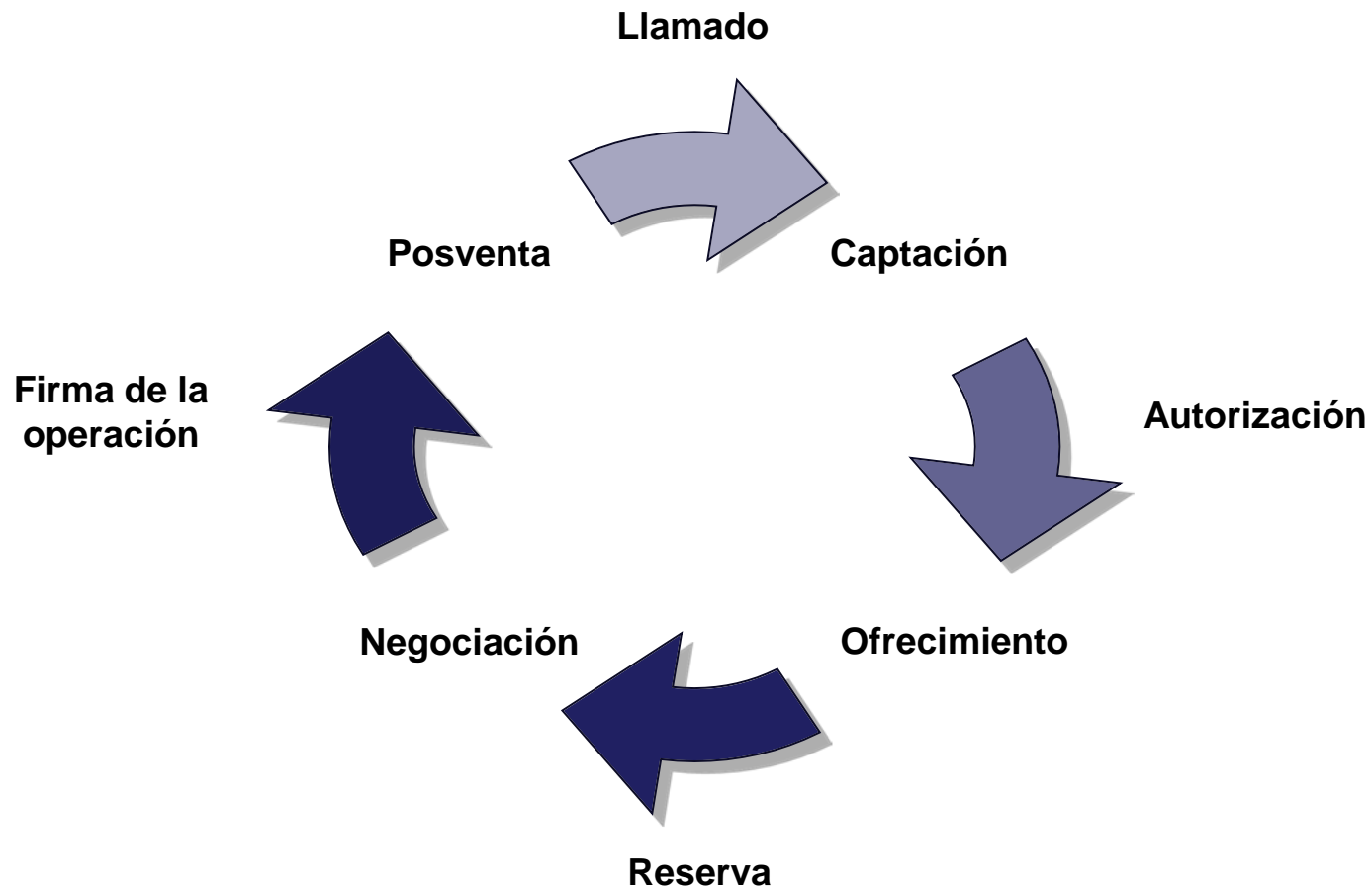
Autodiagnóstico: ¿qué clientes tenemos?

		FIDELIZADO (REPITE)	
		SI	NO
S A T I S F E C H O	SI	Cliente que todos queremos tener	Mercenario
	NO	Rehén	Cliente que tenemos que conquistar

¿Qué equipo de colaboradores formamos?

COMPETENCIA/ INVOLUCRAMIENTO		INVOLUCRAMIENTO	
		BAJO	ALTO
C O M P E T E N C I A	BAJA	PASANTE	<i>AMATEUR</i>
	ALTA	LÍBERO	COMPROMETIDO

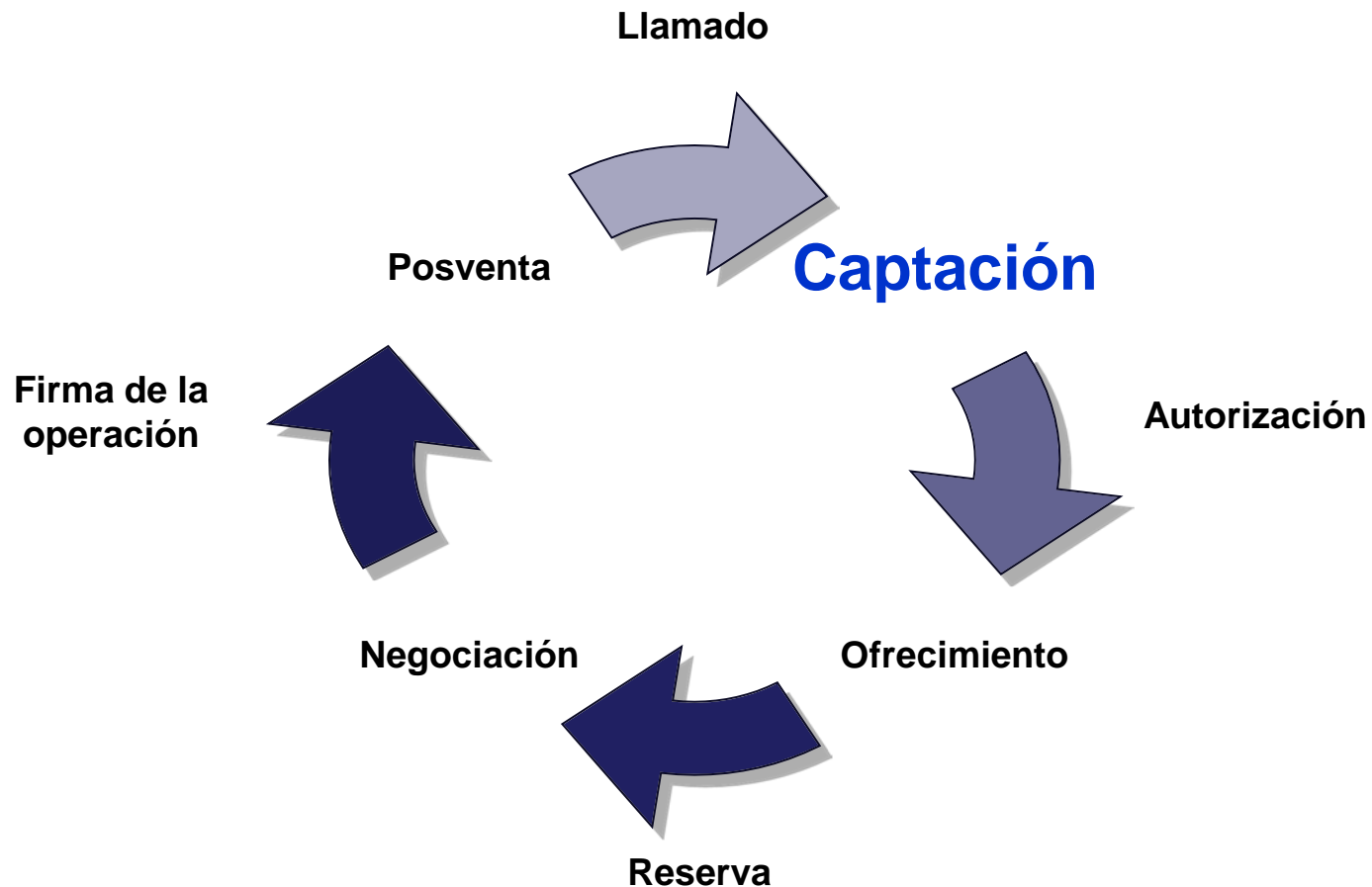
Circulo virtuoso de la gestión inmobiliaria



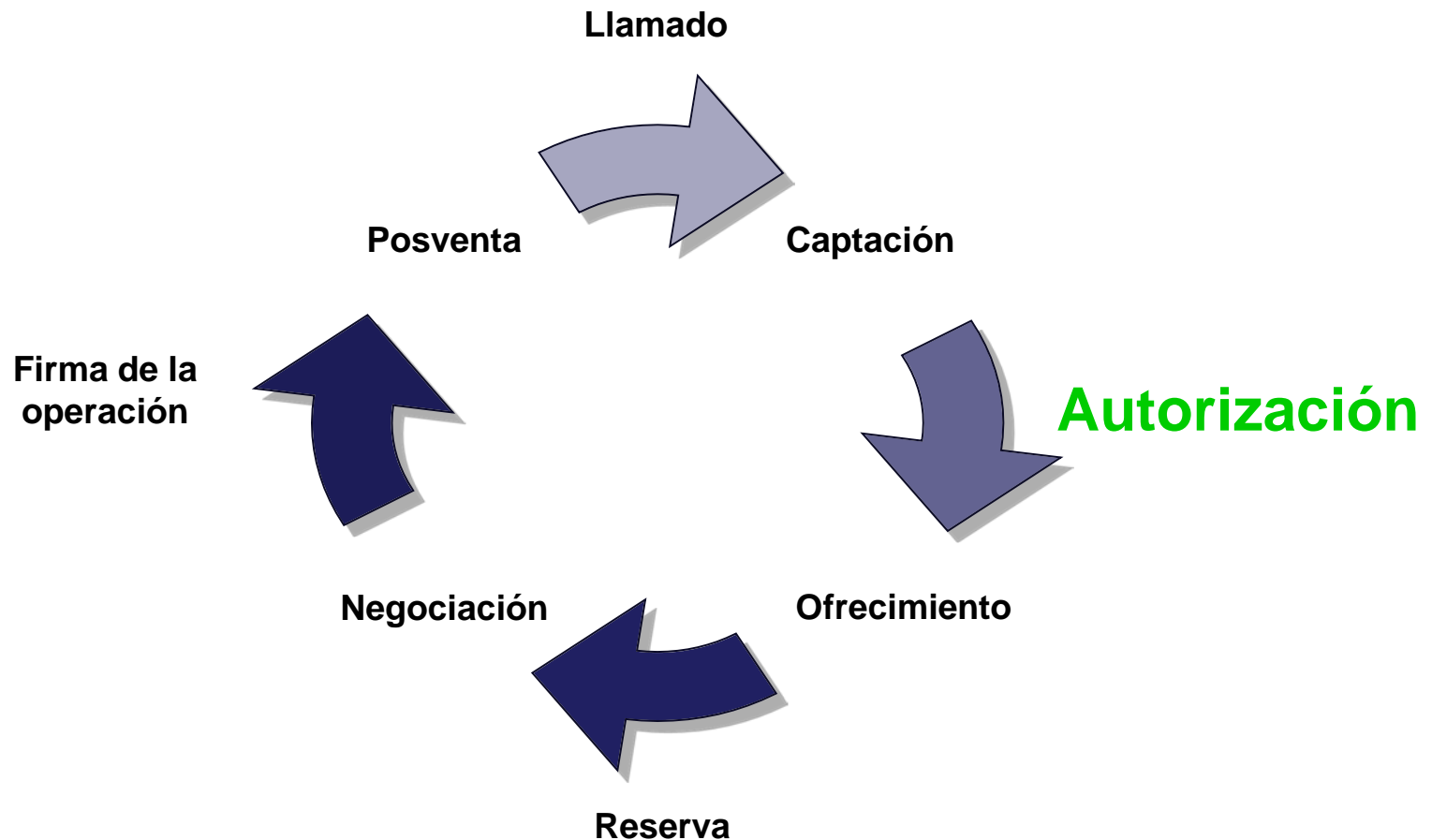
Circulo virtuoso de la gestión inmobiliaria



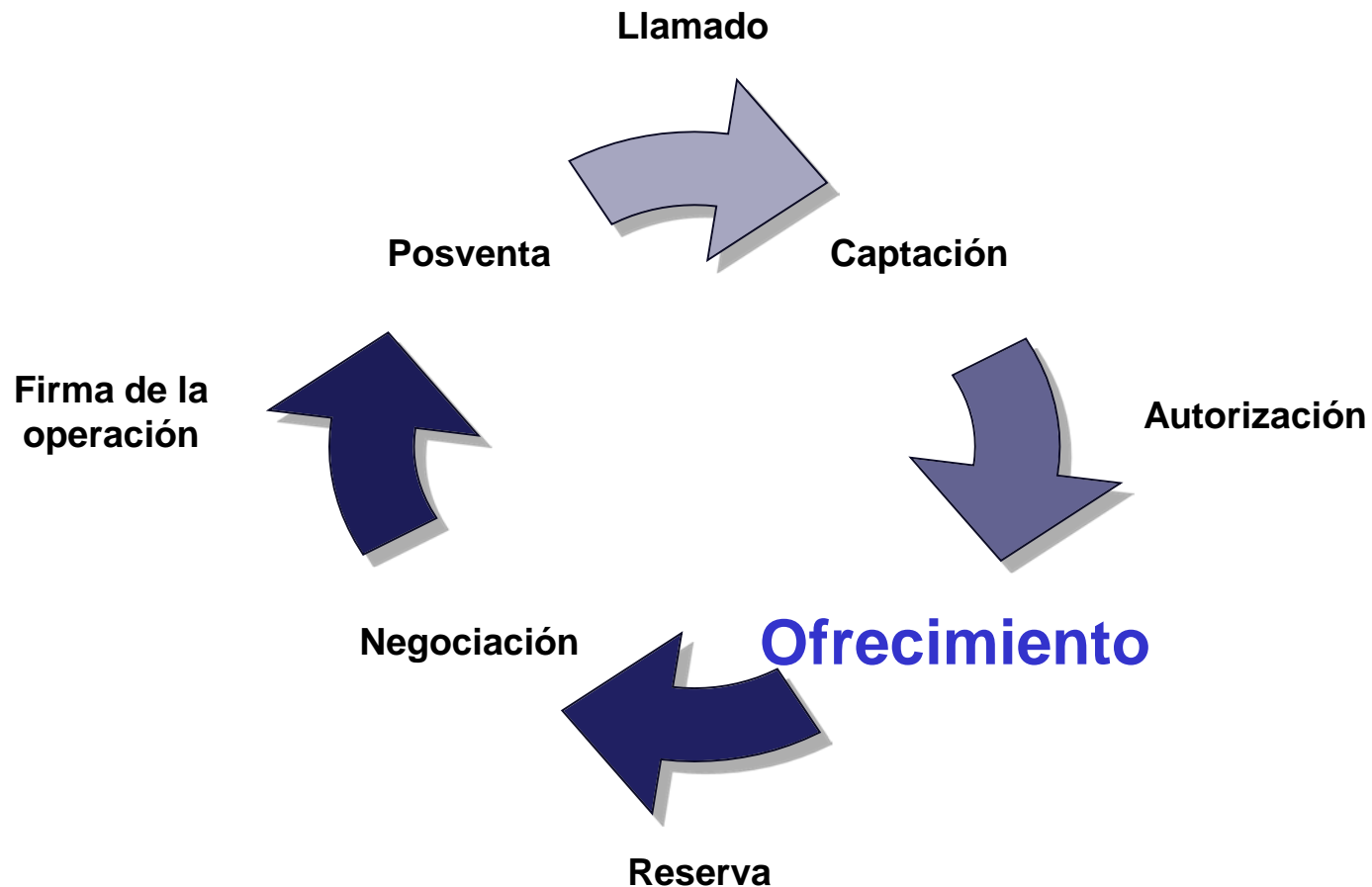
Circulo virtuoso de la gestión inmobiliaria



Circulo virtuoso de la gestión inmobiliaria



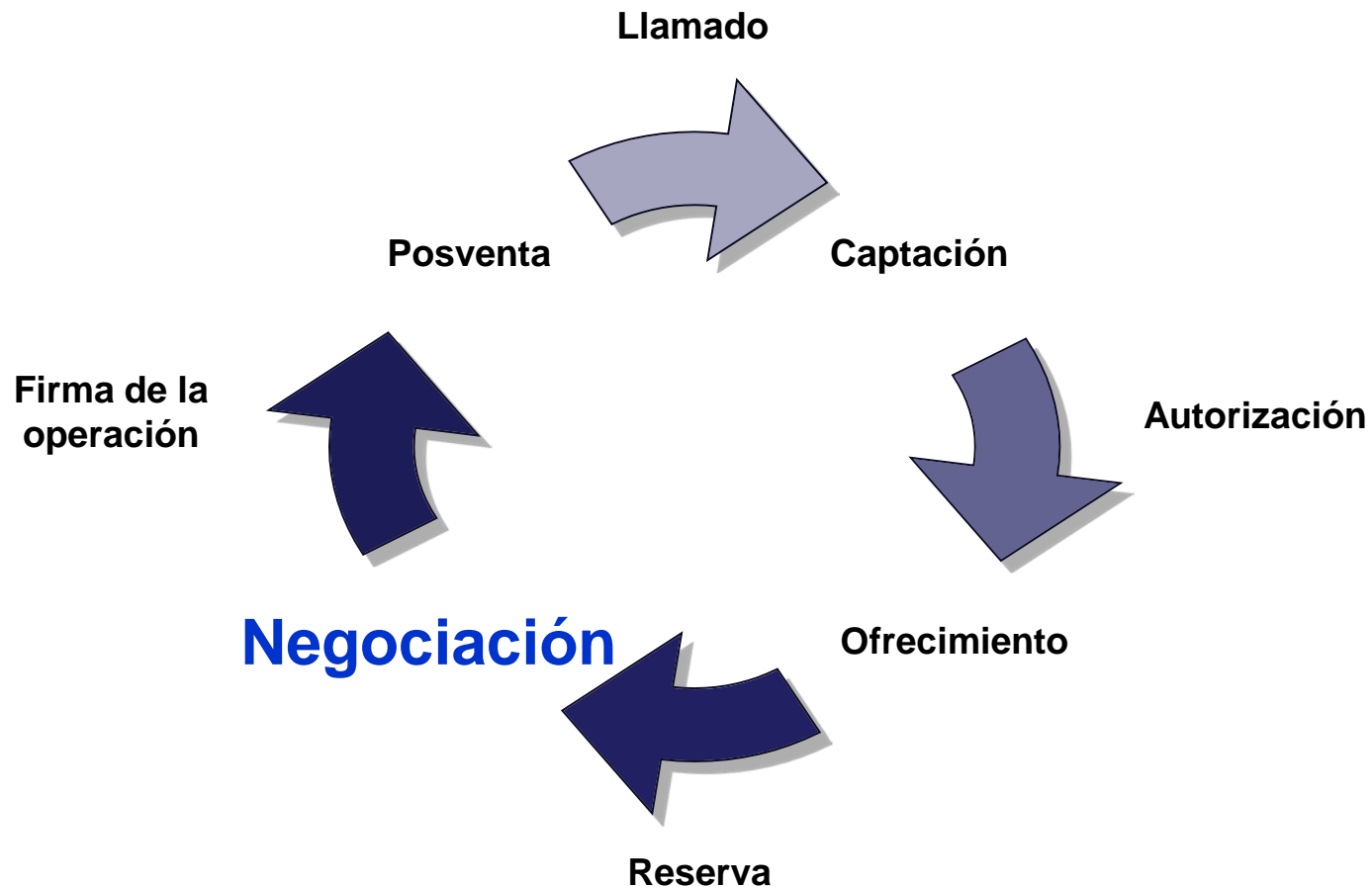
Circulo virtuoso de la gestión inmobiliaria



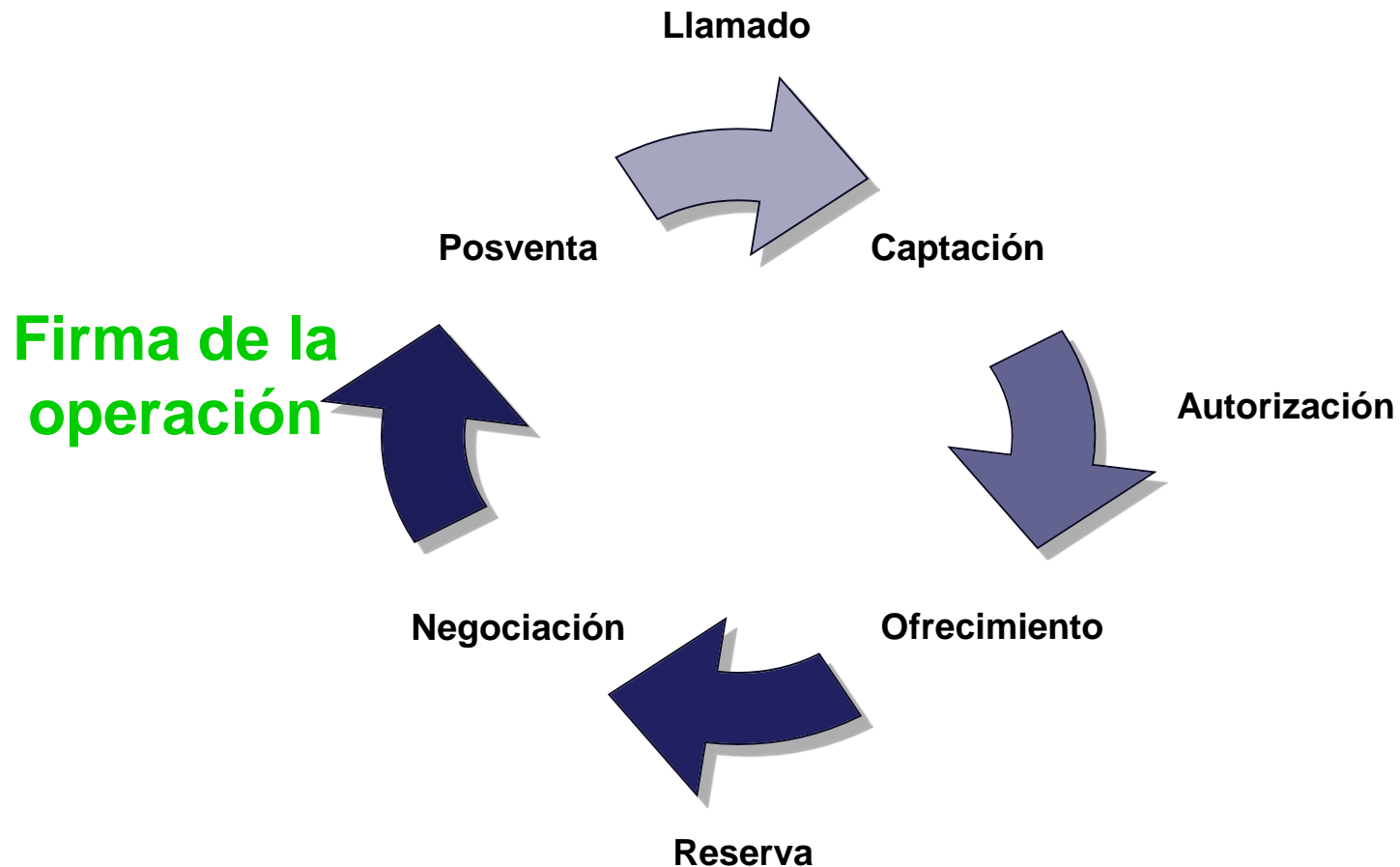
Circulo virtuoso de la gestión inmobiliaria



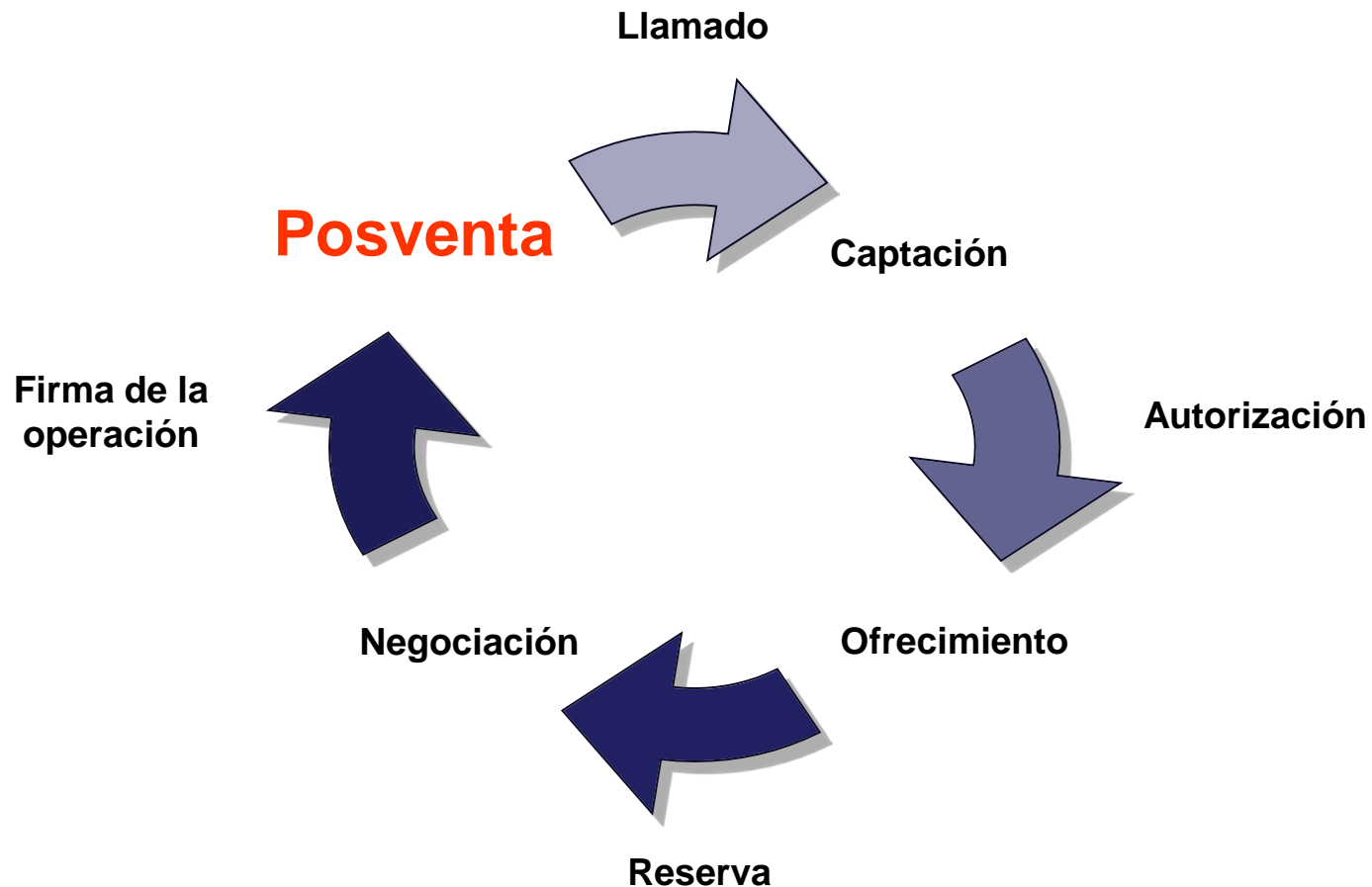
Circulo virtuoso de la gestión inmobiliaria



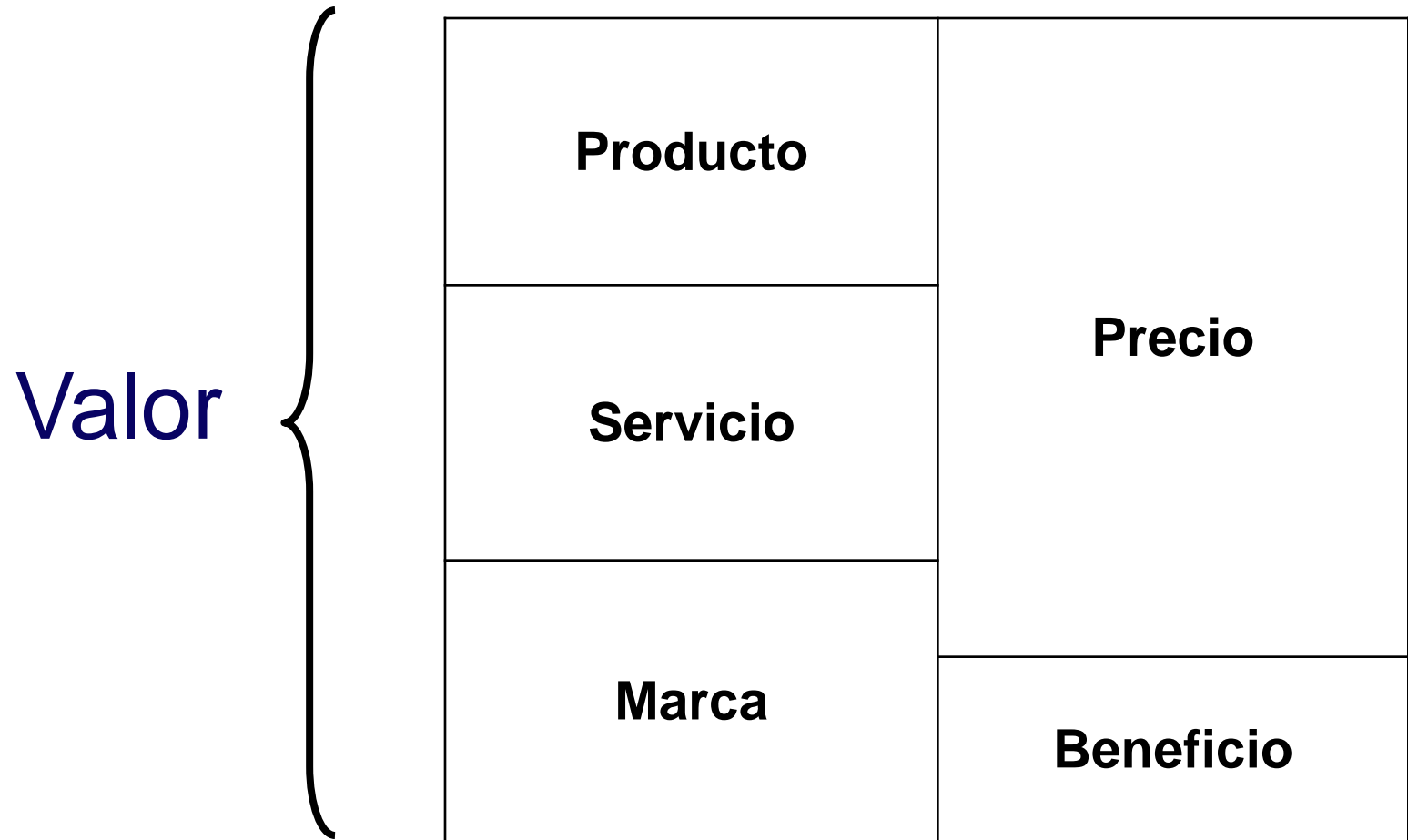
Circulo virtuoso de la gestión inmobiliaria



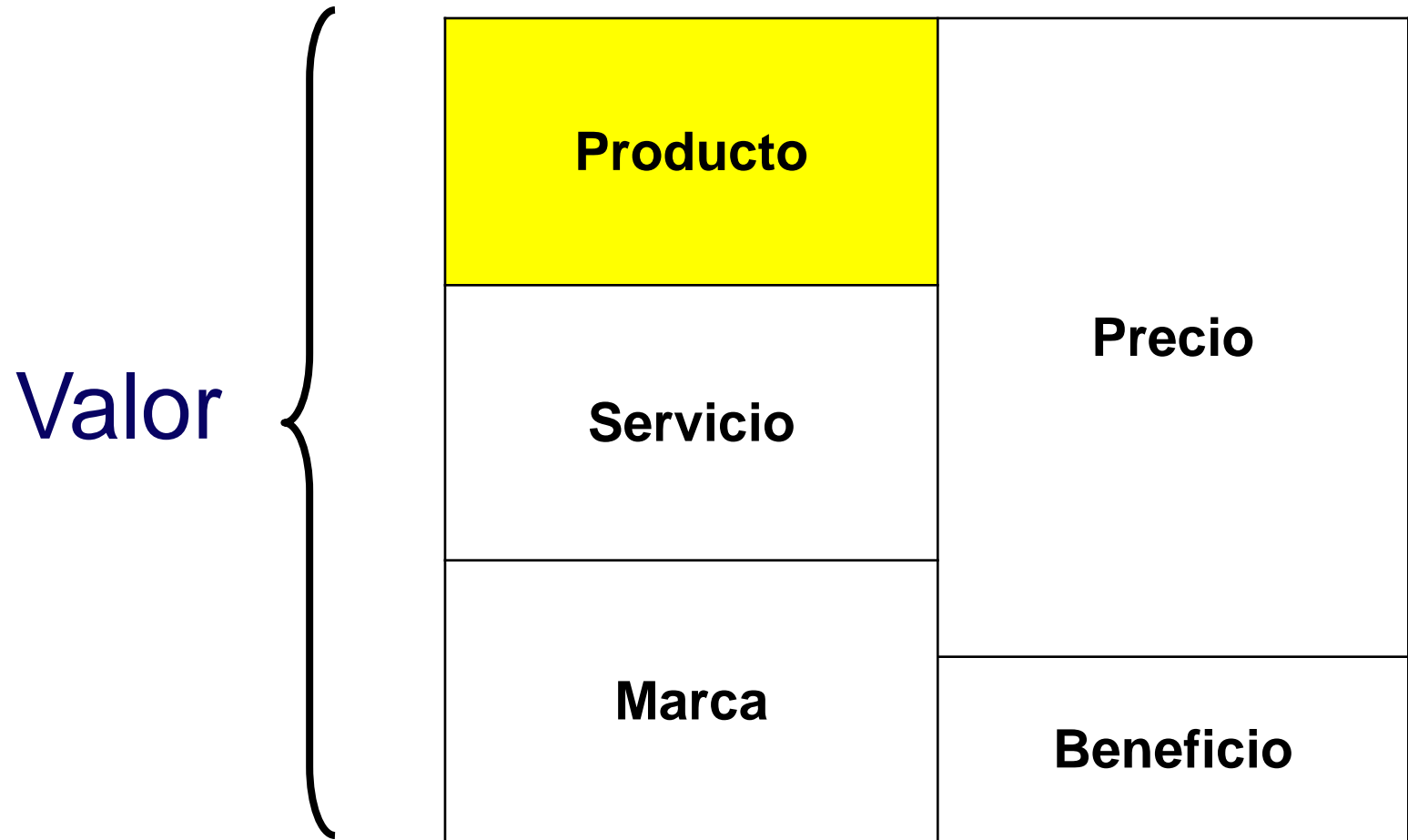
Circulo virtuoso de la gestión inmobiliaria



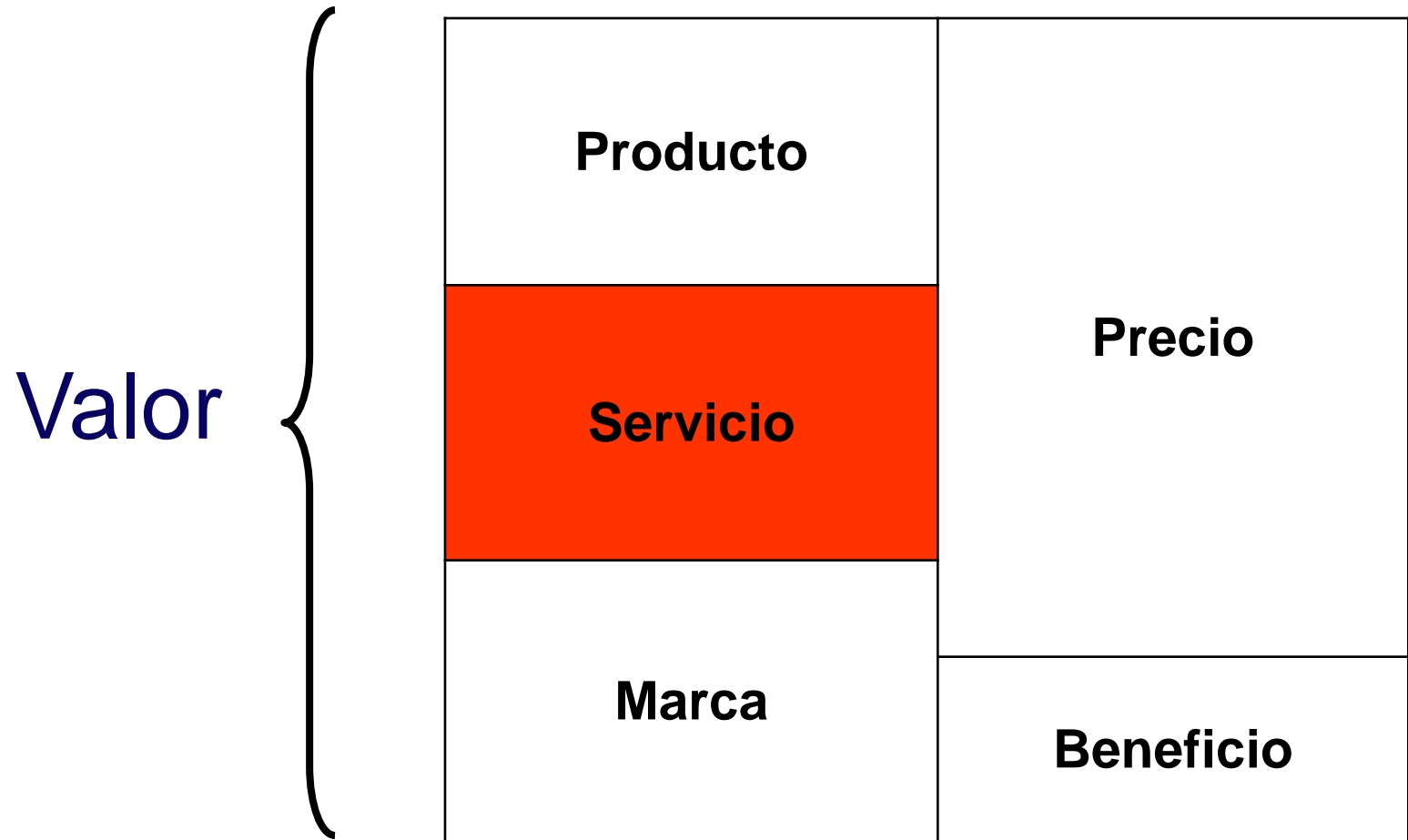
Creación de valor para el cliente



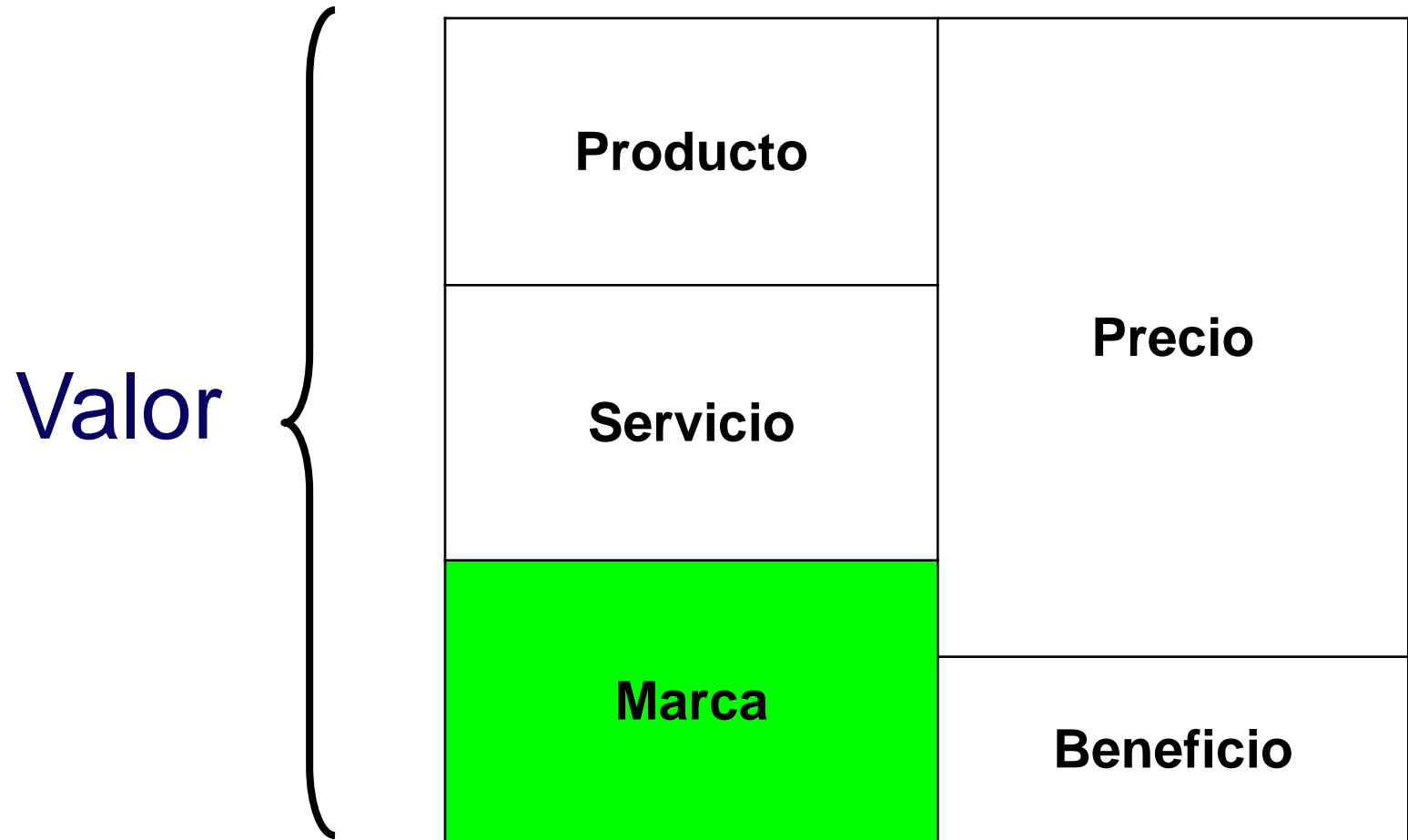
Creación de valor para el cliente



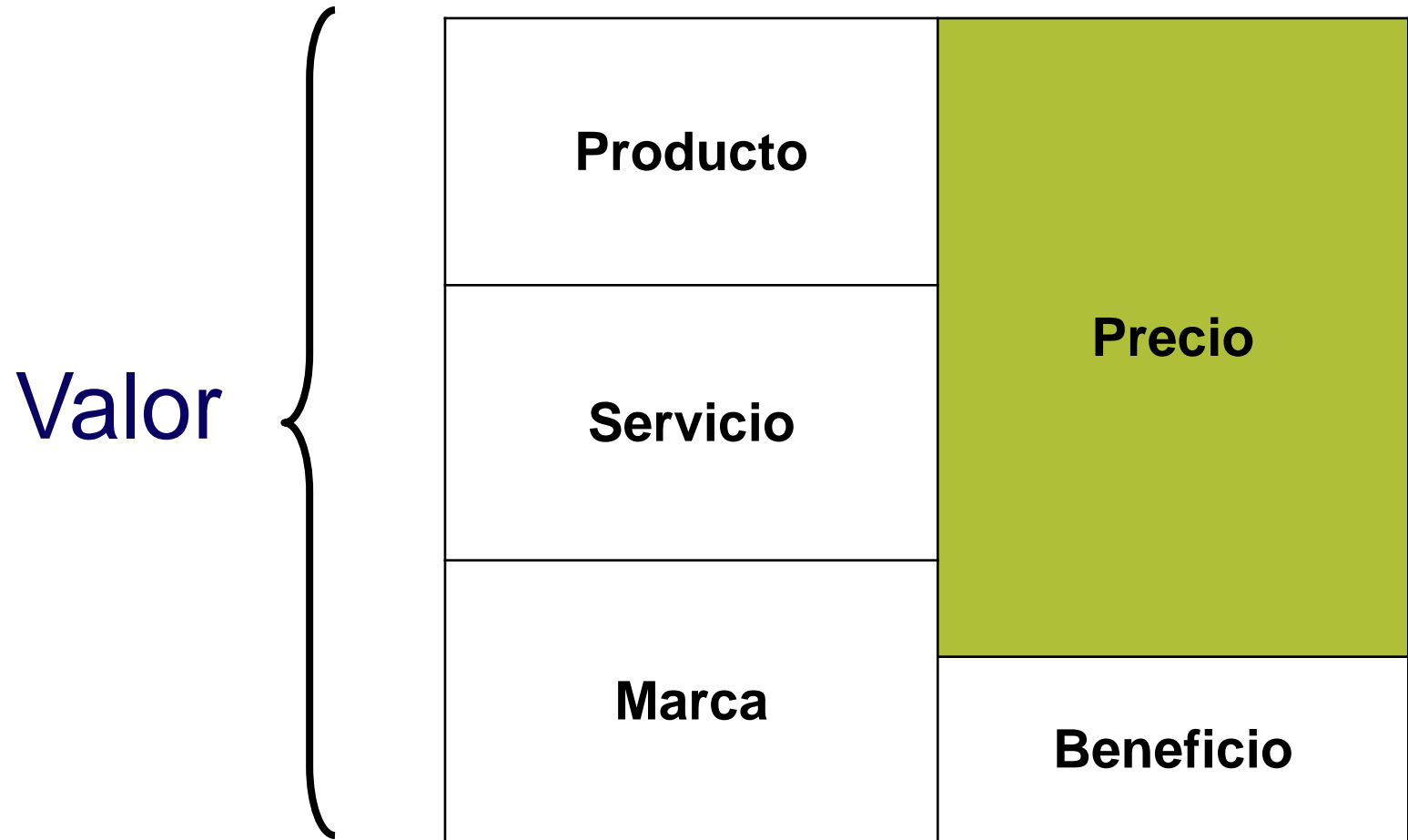
Creación de valor para el cliente



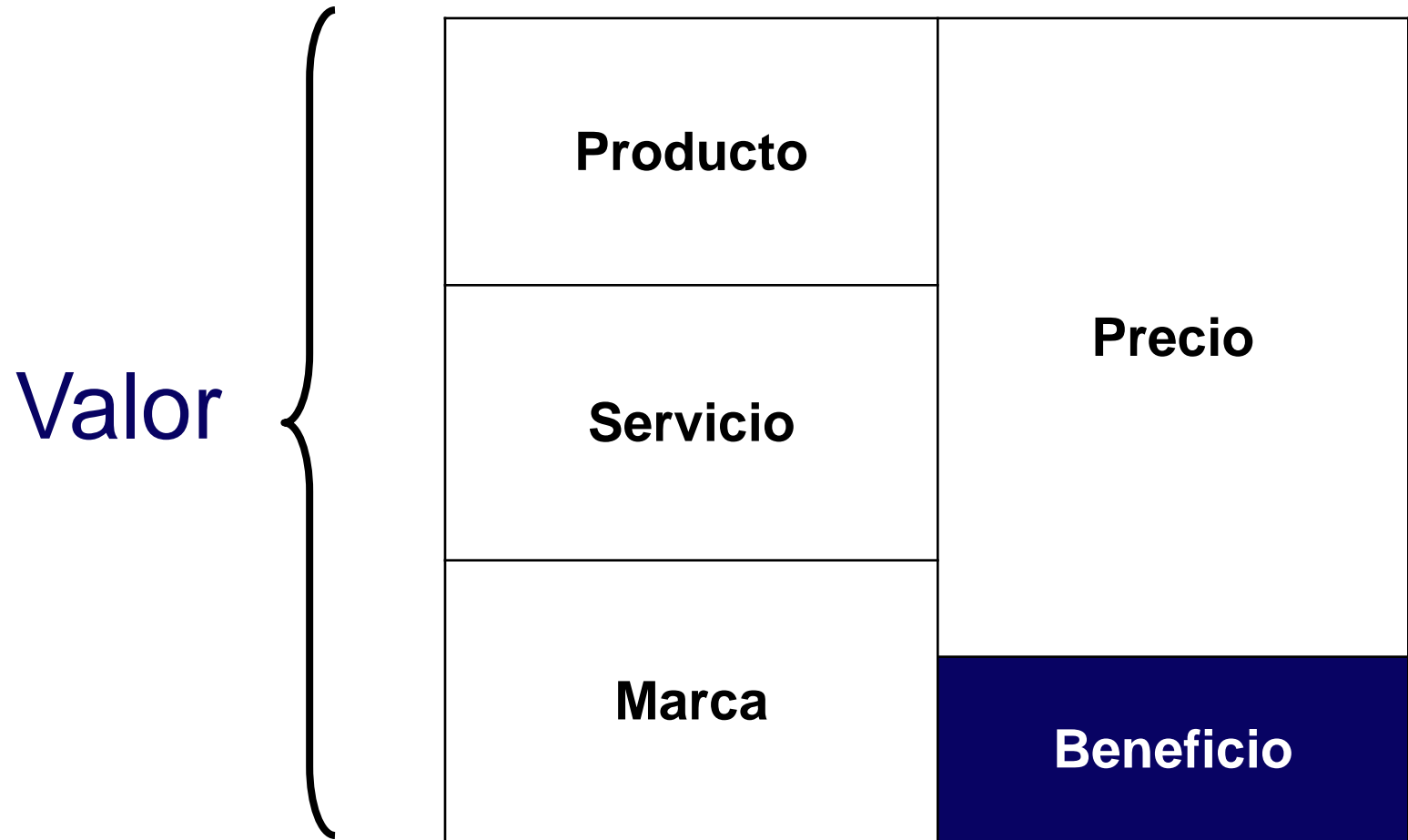
Creación de valor para el cliente



Creación de valor para el cliente



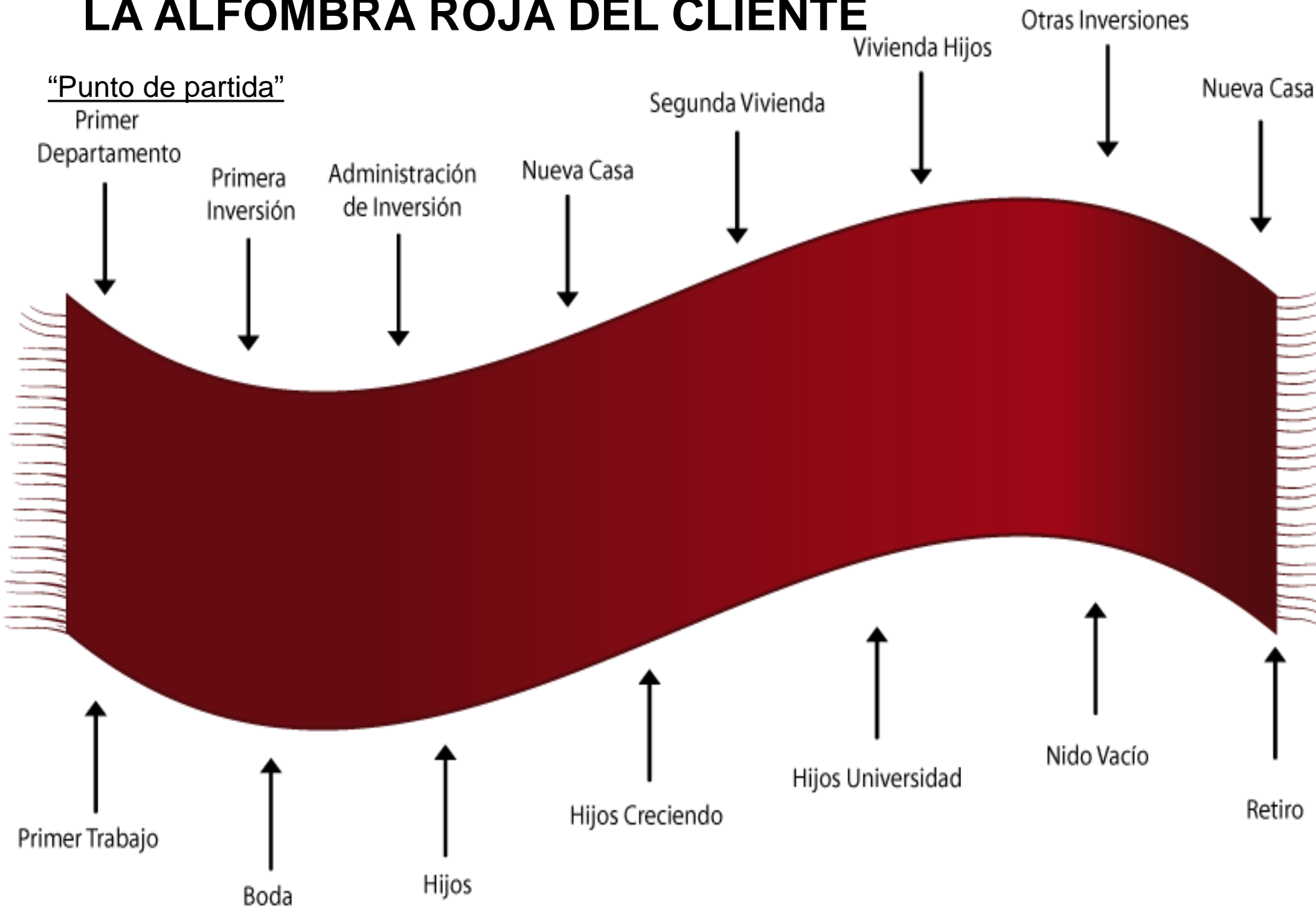
Creación de valor para el cliente



LA ALFOMBRA ROJA DEL CLIENTE



LA ALFOMBRA ROJA DEL CLIENTE



Ejercicio individual

¿Cómo la ves?

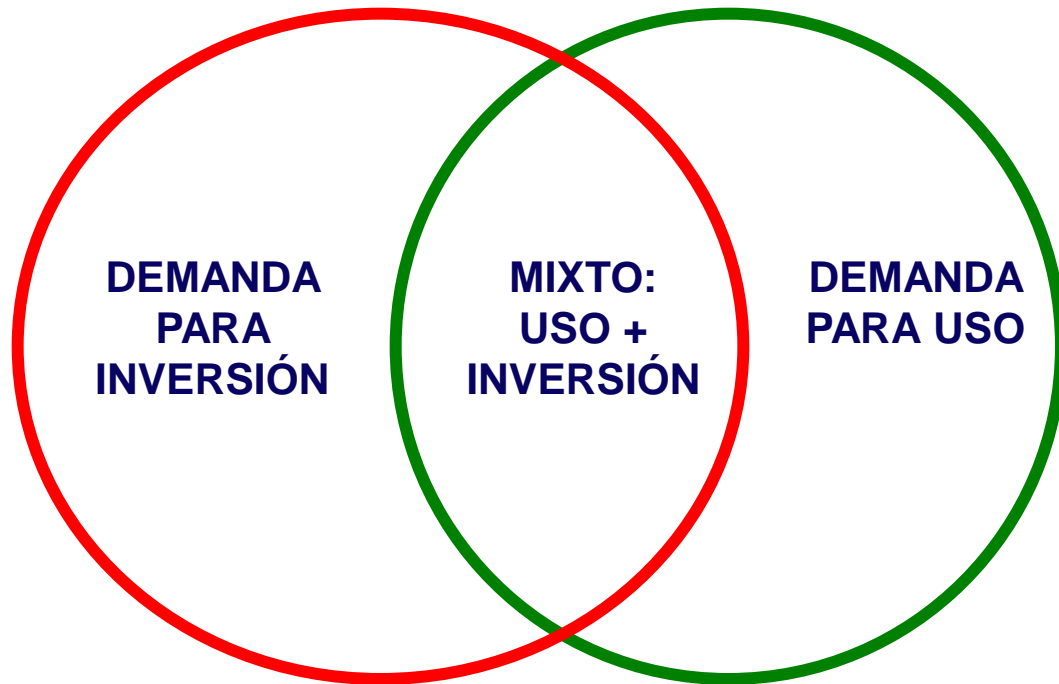
TIPOS DE MERCADOS	CARACTERISTICAS	CONSECUENCIAS
MERCADO DE COMPRADORES El inventario de propiedades excede la demanda.	<ul style="list-style-type: none"> • Muchas propiedades en venta. • Aumenta el tiempo que toma venderlas. • Bajan los precios de las propiedades. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tu vivienda tomará más tiempo en venderse. • El precio de venta lo determina el comprador.
MERCADO DE VENDEDORES La demanda excede el inventario de propiedades.	<ul style="list-style-type: none"> • Pocas propiedades en venta. • Muchos compradores. • Precios aumentan. 	<ul style="list-style-type: none"> • La venta será rápida. • Puedes fijar tu precio de venta.
MERCADO BALANCEADO La demanda y el inventario son iguales.	<ul style="list-style-type: none"> • Misma cantidad de propiedades y compradores. • Tiempo de venta razonable. • Precios estables. 	<ul style="list-style-type: none"> • La venta tomará un tiempo normal dentro de un ambiente más relajado. • El precio de venta será uno justo para ambos.

Disparadores de la **Demanda**



Demanda

INVERSORES Y USUARIOS FINALES



MERCADO INMOBILIARIO

Inversión Inmobiliaria

Dos cuestiones:

- Cuánto invertir y en qué?
 - Cuya respuesta es la decisión de inversión.

- ¿Cómo conseguir los fondos para encarar esas inversiones?
 - Cuya respuesta es la decisión de financiación.

Inversión Inmobiliaria

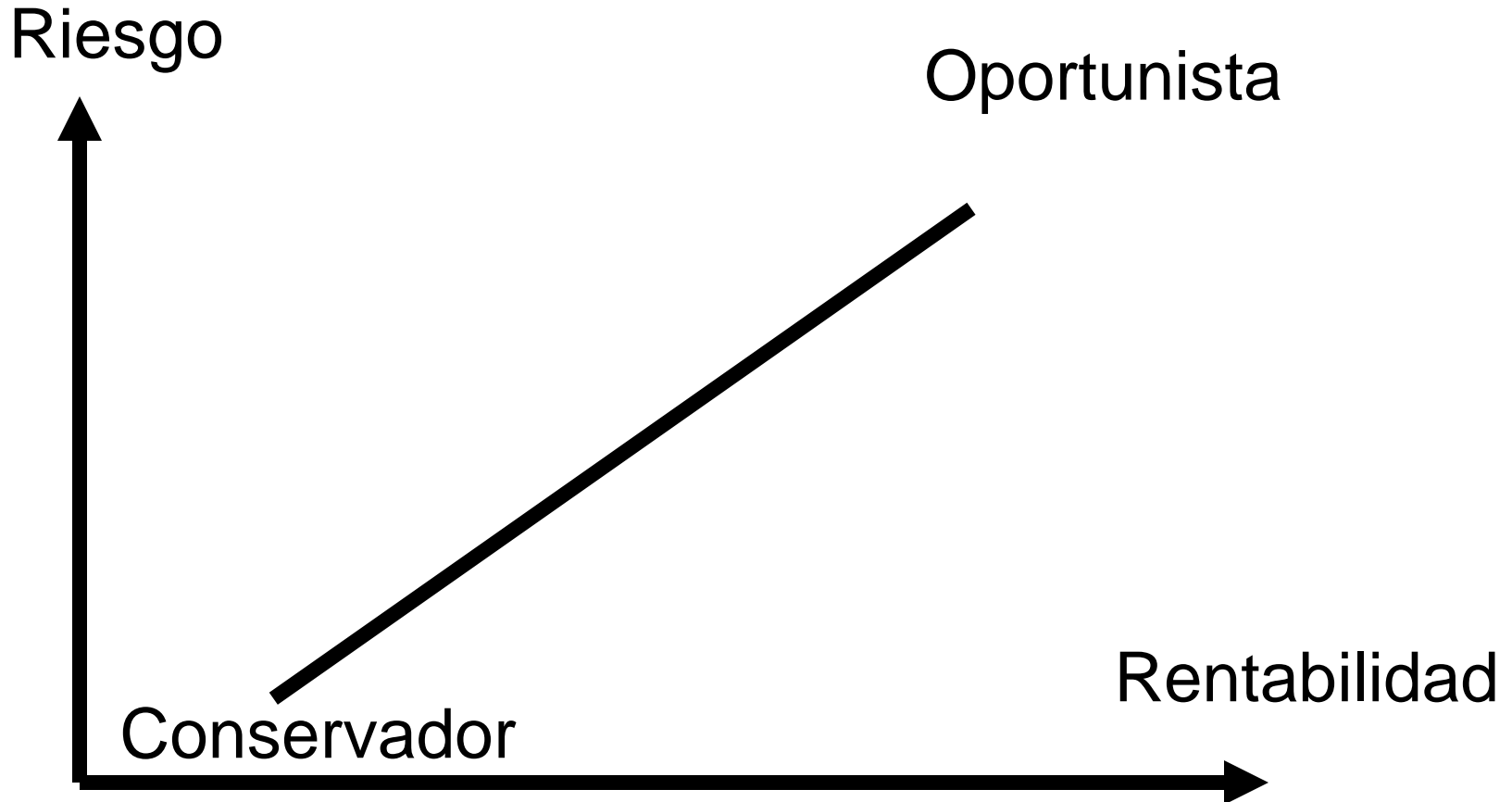
¿QUÉ BUSCAN LOS INVERSORES A TRAVÉS DE LOS INMUEBLES ?

- RENTAS CORRIENTES
- GANANCIAS DE CAPITAL
- BENEFICIOS IMPOSITIVOS
- CONTROL
- COBERTURA CONTRA LA INFLACIÓN
- SEGURIDAD
- DIVERSIFICACIÓN
- FINES SUCESORIOS

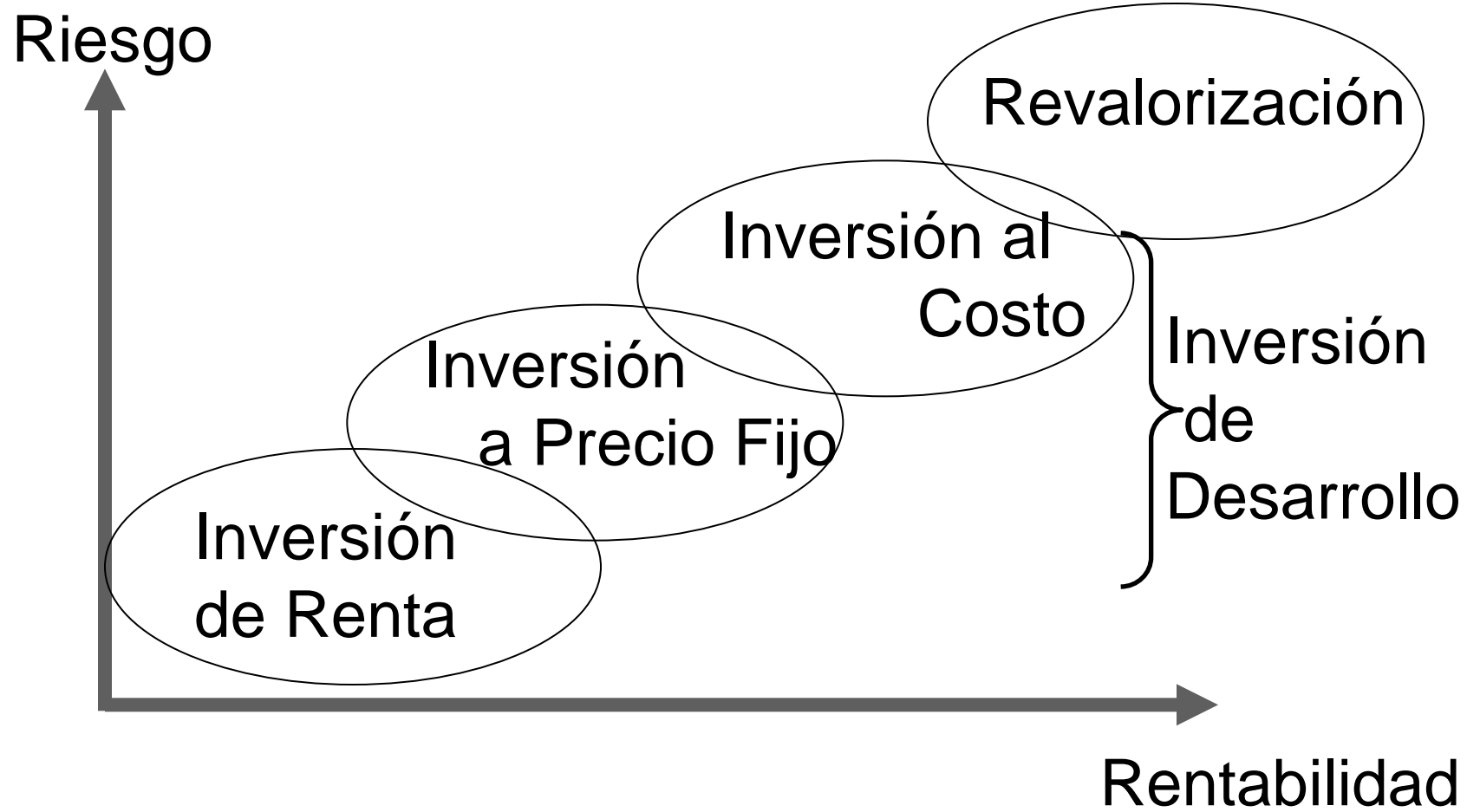
Tipos de Inversión

- **DE REVALORIZACION**
- **DE DESARROLLO**
 - **AL COSTO**
 - **A PRECIO FIJO**
 - **ACTIVO**
 - **PASIVO**
- **DE RENTA**

MAPA ESTRATÉGICO DE LA INVERSION INMOBILIARIA



MAPA ESTRATÉGICO DE LA INVERSIÓN INMOBILIARIA

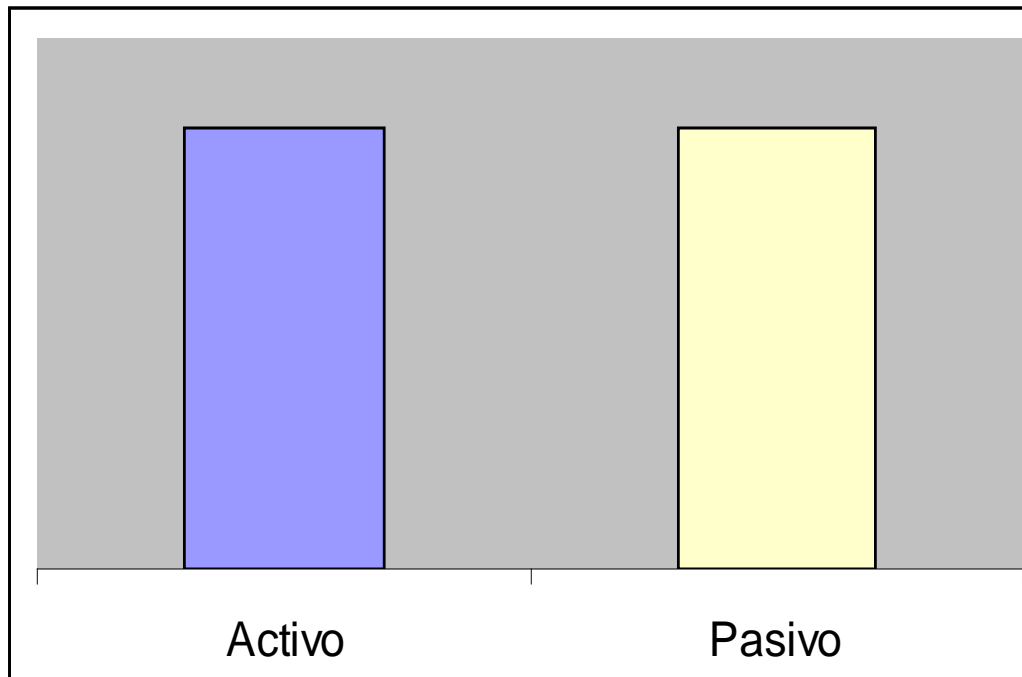


Decisión de Financiación

- ❑ CAPITAL PROPIO O *EQUITY*
- ❑ ENDEUDAMIENTO
- ❑ PRE-VENTA

Decisión de Financiación

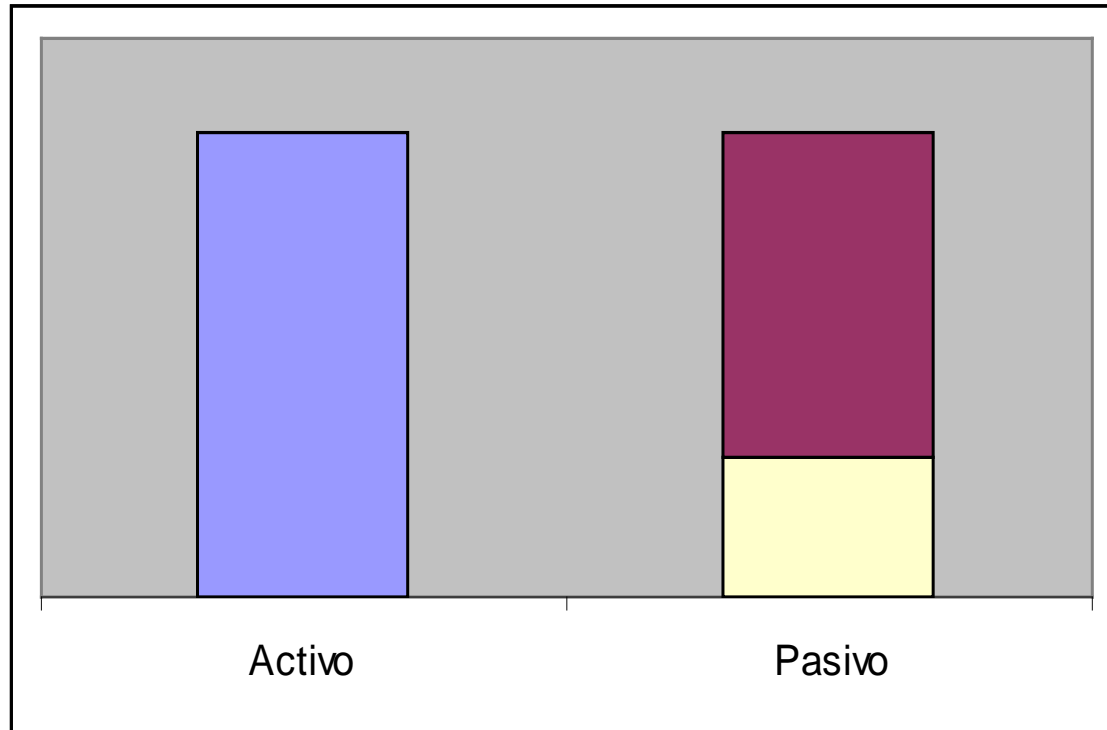
- CAPITAL PROPIO O *EQUITY*



- 100% CAPITAL PROPIO

Decisión de Financiación

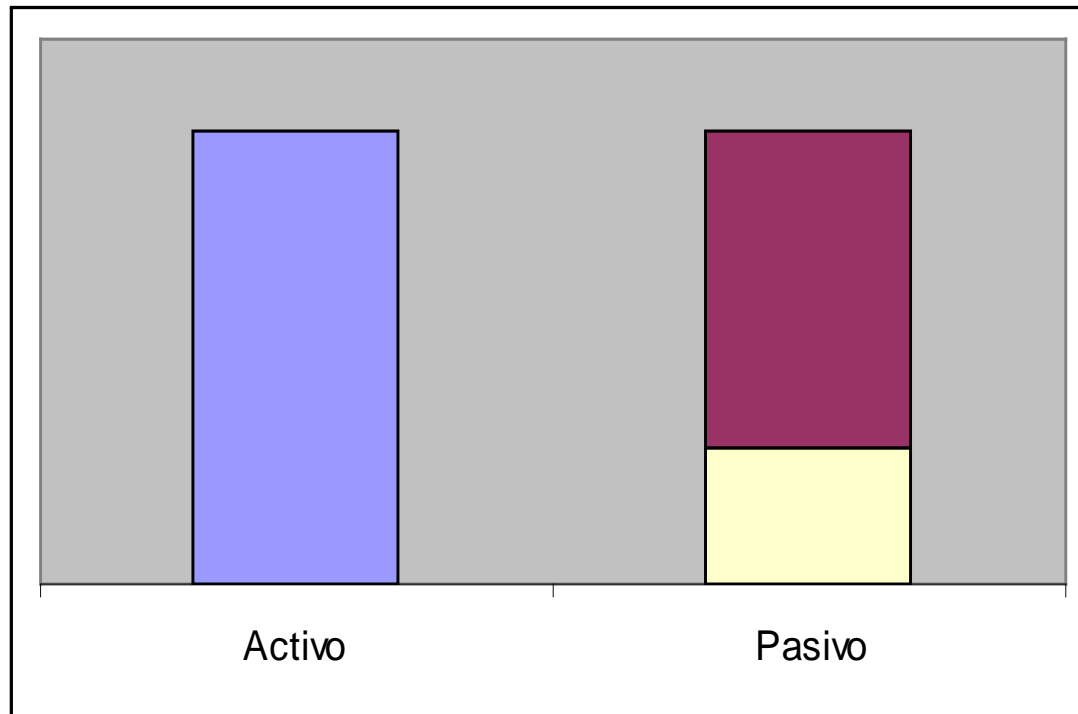
- INCORPORACION DE INVERSORES: “F & F”



CAPITAL DE RIESGO DE TERCEROS

Decisión de Financiación

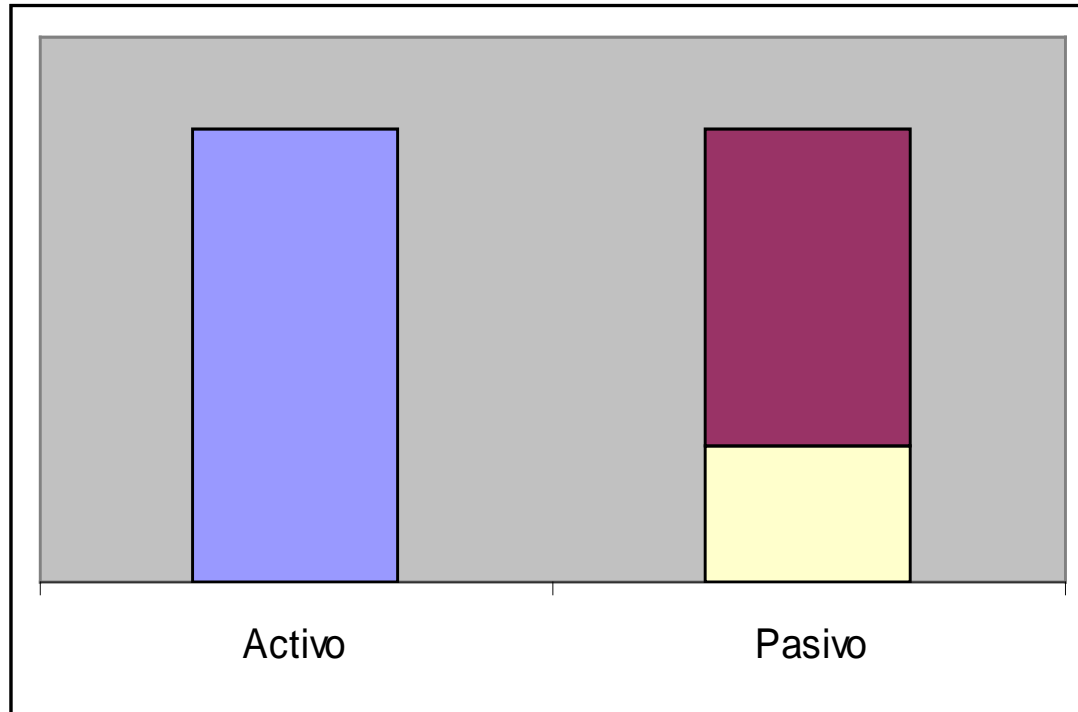
- CON APALANCAMIENTO



PRESTAMOS DE TERCEROS

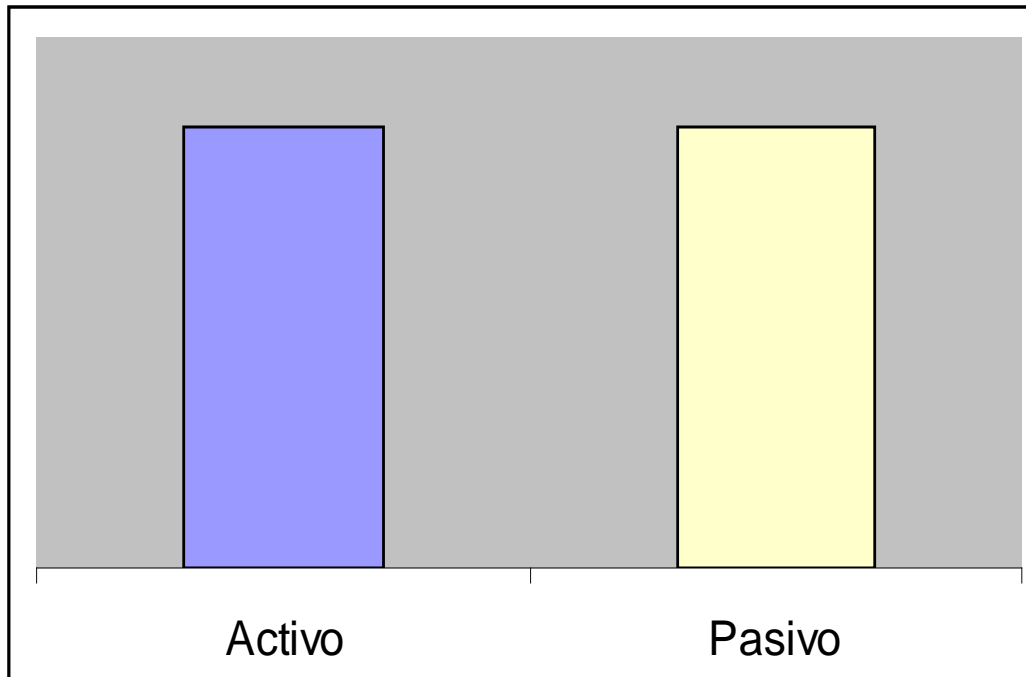
Decisión de Financiación

- PRE-VENTA



FONDEO DE LA PRE-VENTA

Emprendimientos al Costo



- 100% CAPITAL DE TERCEROS

Armado del Flujo de Fondos

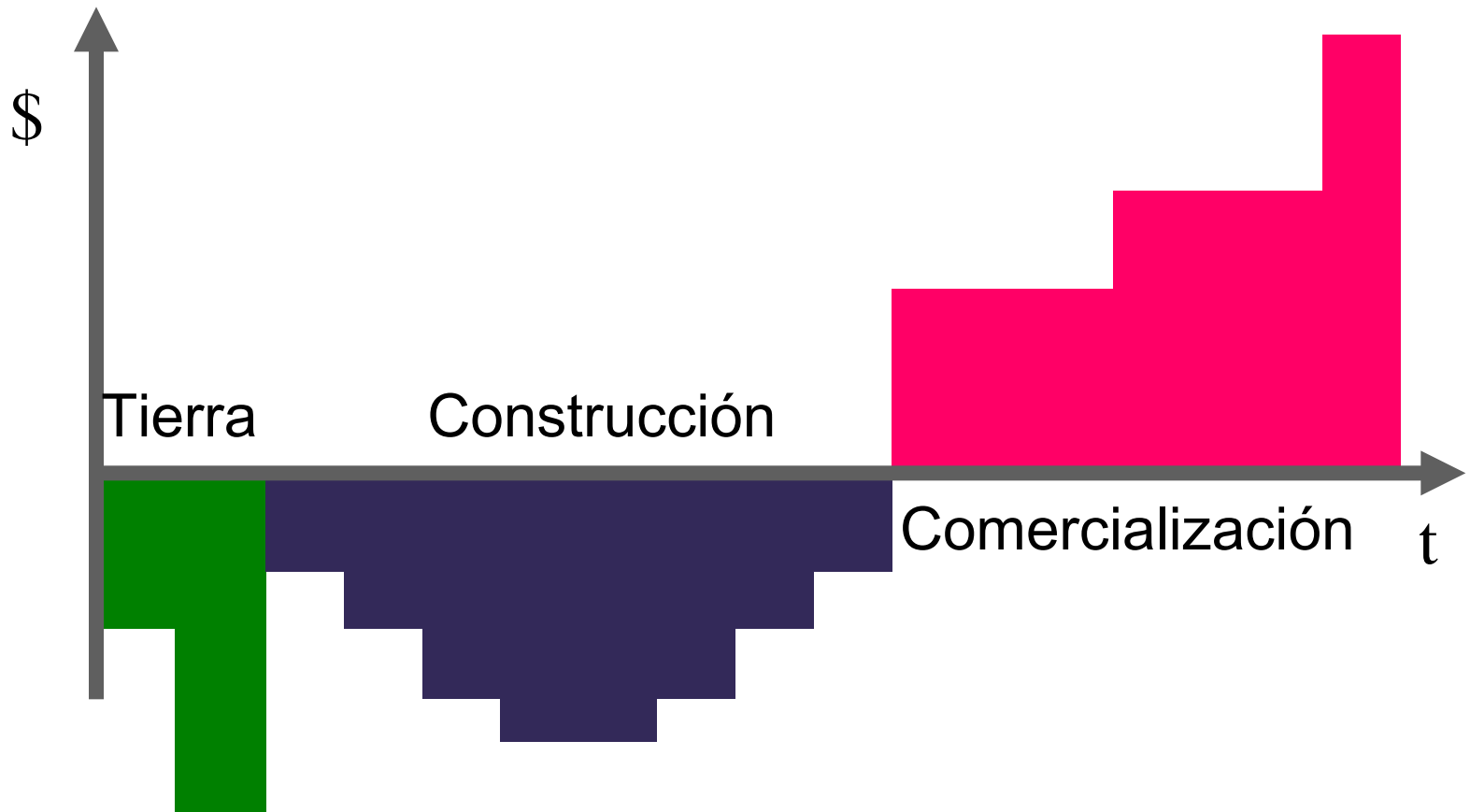
Cuatro elementos:

1. Ingresos del proyecto
2. Egresos del proyecto
3. Temporalidad de los movimientos
4. Valor residual (si corresponde de acuerdo al tipo de inversión inmobiliaria)

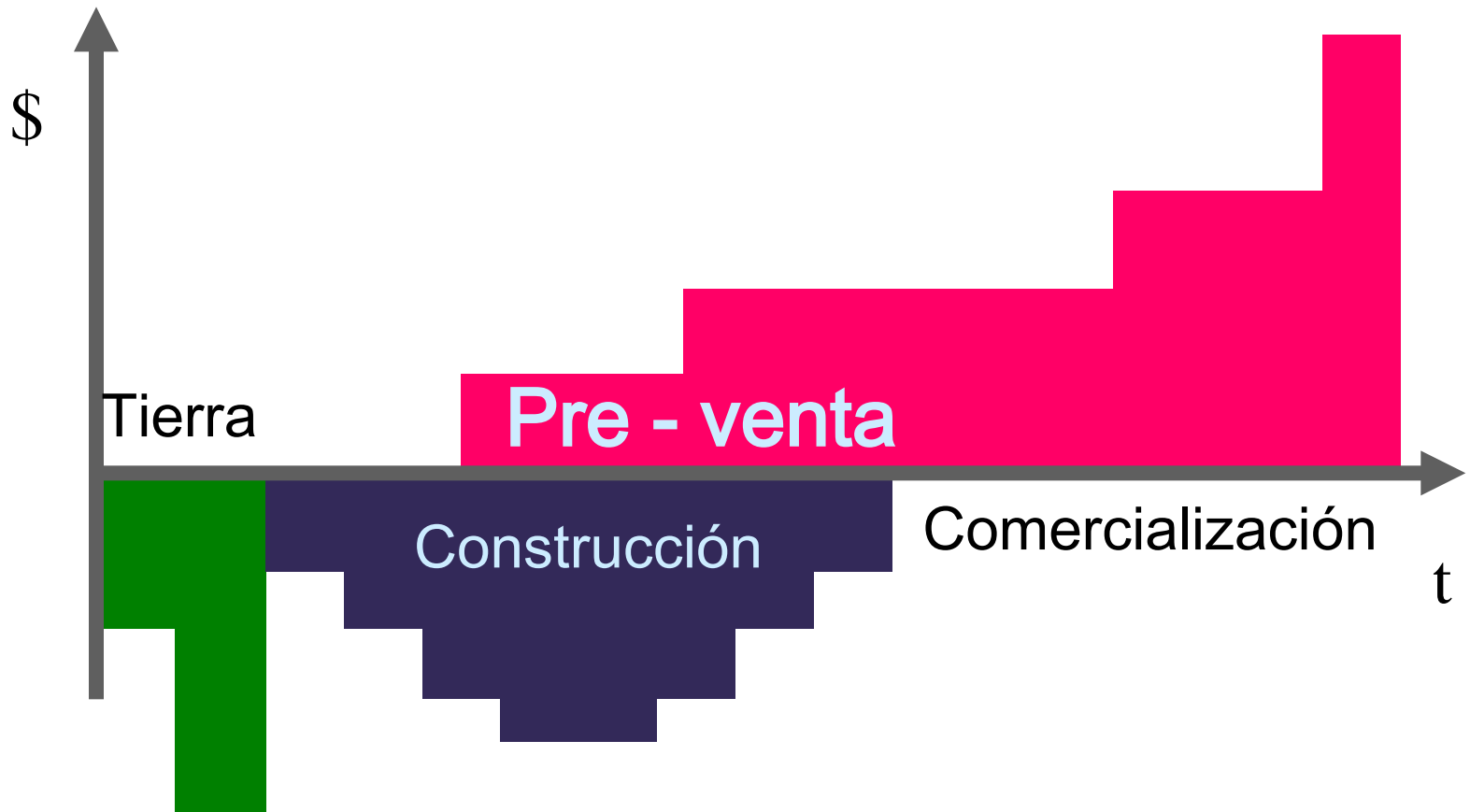
INVERSION EN REVALORIZACION



INVERSION EN DESARROLLO



INVERSION EN DESARROLLO con Pre-venta



INVERSION DE RENTA



Muchas Gracias

www.lebleu.com.ar

www.rre.com.ar