

PROGRAMA

Formulación y evaluación de Inversiones Inmobiliarias

Misión Facultad de Economía y Negocios

“La misión de la Facultad de Economía y Negocios es formar profesionales de excelencia en el campo de la administración, la economía, el emprendimiento y la innovación, que se distingan por su capacidad en la creación de nuevos negocios, su integridad y compromiso con el desarrollo del país.”

A. Antecedentes Generales

1. Unidad Académica	FACULTAD DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS				
2. Carrera	INGENIERÍA COMERCIAL				
3. Código	EEF411				
4. Número de clases por semana	2 Módulos				
5. Ubicación en la malla	V Año , IX Semestre				
6. Créditos	10				
7. Módulos de dedicación	Teóricos	2		Prácticos	
8. Módulos de ayudantía	1 Módulo				
9. Tipo de Asignatura	Obligatorio		Electivo	X	Optativo
10. Pre-requisitos	Evaluación de Proyectos.				

Perfil de Egreso del Ingeniero Comercial de la Universidad del Desarrollo

“El Ingeniero Comercial de la Universidad del Desarrollo es un profesional formado en el campo de la administración, capaz de comprender la evolución de la economía nacional y mundial, y capaz de realizar en forma exitosa funciones de gestión y creación de negocios. Se caracteriza por su capacidad emprendedora, liderazgo y trabajo en equipo, comprometido con el desarrollo del país, actuando con rectitud en su quehacer académico y profesional, y preparado para enfrentar el mundo del trabajo”

B. Aporte al Perfil de Egreso

Este curso busca que el estudiante **comprenda** la teoría financiera detrás del desarrollo de un proyecto inmobiliario y su relación con el Mercado de Capitales. Así mismo se espera que el estudiante **analice** situaciones prácticas demostrando manejo de las teorías aprendidas, para finalmente **evaluar** y **tomar decisiones** pertinentes para la empresa o proyectos personales en donde requiera evaluar decisiones que se enmarquen en el mundo inmobiliario. Además, se inculca el actuar ético y se busca desarrollar el pensamiento reflexivo y la capacidad de gestión.

Esta asignatura se ubica en el ciclo de estudios denominado Licenciatura y pertenece al área de “Contabilidad-Finanzas”.

El aporte al perfil de egreso se traduce también en que esta asignatura promueve el desarrollo de las Competencias Genéricas de “Visión Analítica” y “Ética”.

C. Objetivo de Aprendizaje General de la asignatura

- **Objetivo de Aprendizaje**

El alumno al terminar el curso se espera que sea capaz de **comprender y analizar** la factibilidad de oportunidades para desarrollo o inversión en proyectos inmobiliarios, siendo capaz de **formular, evaluar y determinar** la riqueza que conlleva un potencial proyecto o inversión inmobiliaria. Entendiendo su relación con el mercado de capitales y su impacto en el desarrollo económico. Fortaleciendo una visión **analítica y practica** en su formación profesional.

D. Unidades de Contenido y Objetivos de Aprendizaje

Unidades de Contenidos	Objetivos de Aprendizaje
<p>Unidad I: Industria Inmobiliaria y el marco legal</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Activos alternativos, definiciones básicas y actores de la industria. 2. Marco legal, normativas y regulaciones de la industria. 3. Constitución de una inmobiliaria u otros vehículos de inversión. 4. Impuestos asociados a inversiones inmobiliarias (IVA, renta, contribuciones, etc.). 5. Tipos de activos inmobiliarios (vivienda, comercio, oficinas, hoteles, terrenos, bodegas y cementerios) 6. Terrenos, materia prima del negocio inmobiliario (negocio bodegaje y selección optima del terreno). 	<ul style="list-style-type: none"> - Reconocer a los actores relevantes de la industria, entendiendo como se interrelacionan entre sí. Junto con entender la normativa vigente detrás del desarrollo de un proyecto o inversión inmobiliaria, identificando los usos de suelo, con las características constructivas y los impuestos asociados a la inversión inmobiliaria. - Conocer los distintos tipos de activos inmobiliarios que existen y su potencial económico.

Unidades de Contenidos	Objetivos de Aprendizaje
<p>Unidad II: Formulación y evaluación de un proyecto de desarrollo inmobiliario. Potencial inmobiliario.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Formulación de un proyecto de desarrollo. <ol style="list-style-type: none"> a. Fuentes de información de mercado (oferta, demanda, tendencia social, plataformas y consultoras). b. Análisis de sectores. c. Definición del producto (comercio, oficina o residencial de altura o extensión). d. Costeo de un proyecto inmobiliario. e. Fuentes de información de mercado (plataformas y consultoras). f. Análisis de sectores. 2. Evaluación financiera de un proyecto de desarrollo. <ol style="list-style-type: none"> a. Determinación nivel óptimo de deuda. b. Ciclo de caja proyecto de desarrollo. c. Impuestos asociados. d. Análisis de sensibilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar el potencial inmobiliario de los activos inmobiliarios, analizando la información disponible de mercado o utilizando tácticas para levantar información y generar estudios de mercado inmobiliario, que provean parámetros de evaluación inmobiliaria. - Comprender las alternativas para un proyecto inmobiliario, identificando el ciclo de vida y los agentes relacionados en cada etapa, comprendiendo la importancia de un proyecto armónico y sustentable con el entorno.

Unidades de Contenidos	Objetivos de Aprendizaje
<p>Unidad III: Valorización de un activo inmobiliario.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Valorización de un proyecto de Renta residencial. <ol style="list-style-type: none"> a. Operadores en la industria. 	<ul style="list-style-type: none"> - Evaluar las distintas alternativas de inversión inmobiliaria existentes, siendo capaz de poder evaluar proyectos o activos que generen renta inmobiliaria, siendo capaz de identificar los factores de riesgo, evaluando la sensibilidad de un potencial proyecto o inversión

<ul style="list-style-type: none"> b. Métodos de valoración y sensibilidad. 2. Valorización de un proyecto Hotelero. <ul style="list-style-type: none"> a. Componentes de la operación hotelera, estructura contratos de operación. b. Industria hotelera, formulación y valoración de un hotel. 3. Valoración de renta comercial. <ul style="list-style-type: none"> a. Industria de renta comercial, actores relevantes e internacionalización de la industria chilena. b. Formulación y valoración de un proyecto de renta comercial (strip center y centros comerciales) 4. Valoración de un proyecto de oficinas. <ul style="list-style-type: none"> a. Entender la relación entre oficinas y su relación con la industria otras industrias (salud, servicios personales, etc.) b. Tendencias de la industria. 5. Valorización de un proyecto mixto (renta y desarrollo inmobiliario). 	<p>inmobiliaria.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Entender y analizar las tendencias de la industria y el impacto en los portafolios de inversión.
---	---

Unidades de Contenidos	Objetivos de Aprendizaje
<p>Unidad IV: Financiamiento de un proyecto Inmobiliario Financiamiento Inmobiliario.</p> <ul style="list-style-type: none"> 1. Introducción al mercado de capitales y marco regulatorio 2. Tipos de financiamiento a la oferta (bancos, cías seguro, fondos, factoring, etc.) 3. Tasas, condiciones y exigencias para financiamiento 	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar y comprender las fuentes de financiamiento existentes en el mercado inmobiliario, tanto para la oferta inmobiliaria como para la demanda inmobiliaria, comprendiendo las restricciones y condiciones de mercado,

4. Financiamiento a la demanda (bancos) 5. Equity, capital preferente, socios	siendo capaz de analizar implicancias de estos factores.
--	--

E. Estrategias de Enseñanza

La metodología de enseñanza se basará en el aprendizaje significativo, es decir, los contenidos se presentarán en situaciones reales y relacionados con la vida diaria. Se fortalecerá el diálogo al interior de la sala de clases, el cual se concretará con la participación que los alumnos tendrán al trabajar los contenidos del programa, llevando a evaluar opciones de inversión inmobiliaria replicando metodologías de empresas de inversión o inmobiliarias, siendo capaz de determinar todos los factores relacionados a la evaluación de un proyecto o inversión inmobiliaria.

Por lo tanto, el curso se estructura en torno a las siguientes metodologías:

1. Metodología expositiva: apoyada en ocasiones por tecnología (proyector multimedial).
2. Lectura de material bibliográfico y normativas vigentes de cada municipalidad.
3. Metodología colaborativa: trabajos en grupos (análisis de casos, elaboración de proyectos de investigación, trabajos bibliográficos).

F. Estrategias de Evaluación

Este curso utilizará la evaluación formativa como antecedente para proporcionar retroalimentación a los estudiantes respecto de su proceso de formación y aprendizaje del curso. Los estudiantes conocerán éstos procedimientos y criterios de evaluación por parte del profesor responsable de la asignatura.

En razón a lo anterior, las evaluaciones serán las siguientes:

<i>Evaluaciones</i>
<i>Trabajos</i>
<i>Controles</i>
<i>Certamen 1</i>
<i>Certamen 2</i>
<i>Examen</i>

Requisito de asistencia: *este requisito quedará estipulado en la calendarización del curso a publicarse en la página web del mismo, cada semestre, y será definido por el profesor que dicte la cátedra.*

G. Recursos de Aprendizaje

BIBLIOGRAFÍA OBLIGATORIA:

- Mclean, A. & Eldred, G. (2003). Investing Real Estate (Fourth Edition). New York: Wiley..
- Betts, R; Ely, S. & Mckenzie, D. (1994). Basic Real Estate Appraisal (Fourth Edition). EEUU: Prentice Hall.
- Ley General de Urbanismo y Construcciones, Ordenanza General de Urbanismo y Construcciones y Plan Regulador Metropolitano de Santiago, Memoria, Planos y Ordenanza.
- Prensa financiera y económica: Diario Financiero, Economía y Negocios de El Mercurio, Diario El Pulso, entre otros.

BIBLIOGRAFÍA COMPLEMENTARIA:

- Ventolo, W. & Williams, M. (1997). Técnicas del Avalúo Inmobiliario. Guía Completa para inversionistas y valuadores. Chicago: Real Estate Education Co.
- CFA Institute, 2012, Level I, Volume 6, "Derivates and Alternative Investments", Pearson Custom Publishing (CFA I5).

Eventualmente durante el semestre, el profesor podrá agregar algunos artículos o capítulos de lectura obligatoria, dependiendo del desarrollo del curso.