

Curso  
Gestión  
Inmobiliaria  
Efectiva

alcanzar el  
**éxito**  
depende de ti



Este curso nace, con la intención de poder compartir la amplia y exitosa experiencia del modelo de desarrollo inmobiliario y gestión de proyectos, realizados por Uplnmobiliario.com a través de su sistema **Loping**.

Una metodología clara, simple y efectiva, que te ayudará a entender lo realmente esencial, si quieres crear valor en esta industria. Asumiendo todos los conceptos básicos relevantes para poder desarrollarte rápidamente en este rubro dinámico y rentable, pero a la vez altamente competitivo.

Este curso se basa en el desarrollo de cuatro puntos o ejes claves, para el entendimiento general, con tal de poder manejar el sistema desde tus habilidades y pro-actividad.

- La Industria Inmobiliaria y su Mercado.
- Análisis y Aplicación de Conceptos.
- Orquestación del Negocio, Sistema Loping.
- Negociación y Ventas, el Valor de la Confianza.

# Metodología



Es una Solución basada en un punto de encuentro, orden logístico y conectividad inmediata en base a la tecnología, a la mano de cualquier usuario...



...identificando y conectando los roles/sillas clave.

Juntamos a los actores claves de la industria inmobiliaria, para que junto a ti creemos  
**los mejores proyectos!**

# Programa

## Clase 1

### Introducción y Presentación de Aspectos Clave.

- Presentación general, definición de marco teórico y metodológico, equipo de relatores y su rol dentro del modelo de enseñanza y aprendizaje aplicado a éste.
  - Definición y alcances de los objetivos del curso.
- 

## Clase 2 y 3

### La Industria Inmobiliaria, el Problema y el Por Qué de una Metodología.

- Entender la industria inmobiliaria amplitud y significado.
- Qué problemas presenta.
- Los por qué de estos problemas.
- Los por qué de la necesidad de la metodología y la solución.

- ¿Existe metodología?
  - Introducción metodología Loping de Uplnmobiliario.
  - Entender la industria inmobiliaria.
  - Entender problemáticas y potencialidades.
  - Entender su evolución.
  - Entender tu relación con ella.
  - Saber participar activamente en ella.
  - Metodología Loping de Uplnmobiliario.
- 

## Clase 4

### El Modelo Loping de Uplnmobiliario

- Definición en detalle de los roles y funciones, bajo la metodología loping.
  - El por qué de esos roles y su implicancia.
  - Identidad y fortalezas.
  - Preparar la Orquestación de los roles y su articulación como negocio.
- 

## Clase 5

### Reconocimiento del Mercado Inmobiliario Actual

- Qué es y quiénes lo conforman.
- Mapping del mercado inmobiliario.

- Evaluación de oportunidades / usuario final.
  - Introducción a la formulación de proyectos (evaluación técnica, evaluación comercial, evaluación legal).
- 

## Clase 6

### Cómo Realizar una Evaluación Técnica Apropiada

- Evaluación Técnica - conceptos y aspectos claves.
  - Evaluación Técnica - permisos y aspectos administrativos esenciales.
  - Evaluación Técnica - equipo de profesionales.
- 

## Clase 7

### Aspectos Esenciales de una Adecuada Evaluación Legal

- Procedimientos.
- Contratos.
- Alternativas legales frente a distintos tipos de escenarios.

## Clase 8

### Cómo Realizar una Evaluación Comercial Dinámica y Proyectiva.

- Evaluación del mercado, instrumentos de análisis.
  - El valor de la intuición (experiencia / datos) en la evaluación comercial.
  - Aplicación de casos.
- 

## Clase 9

### Evaluación de Proyectos Inmobiliarios.

- Conceptos y aplicabilidad nanciera.
  - Conceptos y aplicabilidad en lo inmobiliario.
  - Conceptos y aplicabilidad de matemática y cálculo.
- 

## Clase 10 y 11

### Orquestación Modelo Loping de Uplnmobiliario.

- Rol de la silla 6.
- Secuencia correcta.
- Business to business.
- Business to consumer.
- Aplicación de conceptos: corretaje, gestión de

- administración comercial.
  - Casos de éxito.
- 

## Clase 12

### Aplicación de Metodología para la Administración Eficiente de Recintos Inmobiliarios.

Mecanismos y enfoque aplicados a:

- Cobranzas.
  - Mantenciones.
  - Proveedores.
  - Arrendatarios.
  - Dueños.
  - Promoción.
- 

## Clase 13

### Redes Sociales y Mecanismos de Activación Efectiva en el Ámbito Inmobiliario.

- Medios digitales.
- Tendencia en el rubro.
- Manejo de redes sociales seguimiento y administración.

## Clase 14

### Taller 1 de aplicación

- Práctica de Sistema Loping de UpInmobiliario.
- 

## Clase 15

### Taller 2 de aplicación

- Práctica de Sistema Loping de UpInmobiliario.
- Cierre de curso Gestión Inmobiliaria Efectiva, reunión Networking.

Curso  
Gestión  
Inmobiliaria  
Efectiva

alcanzar el  
**éxito**  
depende de ti

inscríbete ahora



**loping.com**

SI LO QUIERES, CREALO

**ACOP**  
CAMARA NACIONAL DE SERVICIOS INMOBILIARIOS A.G.