

ÍNDICE

Prólogo	13
Un emprendimiento exitoso	19
Parte I: Conceptos fundamentales	
Capítulo 1: Mercado inmobiliario	39
Las viviendas como bienes durables	
Producto inmobiliario: los desarrolladores como emprendedores	
Demanda residencial	
Nuevos proyectos	
Capítulo 2: Ciclos económicos	61
Los ciclos económicos y su impacto sobre el Real Estate	
¿Por qué sube en el mundo el precio de los inmuebles?	
La importancia de entender la dinámica del mercado	
Capítulo 3: Creatividad para negociar y comercializar	75
La negociación	
La comercialización	
Capítulo 4: Localización	95
La importancia de la localización	
La selección del terreno para un desarrollo exitoso	
Capítulo 5: Marketing aplicado al negocio inmobiliario	109
Marketing y merchandising	
Definición del producto: concepto y alcances	
Las investigaciones y los estudios de mercado: definiciones	

Parte II: Aspectos técnicos

Capítulo 6: Inversores y desarrolladores	131
La relación con el inversor	
Motivos para invertir	
Una asignatura pendiente	
Capítulo 7: Estudio de factibilidad	143
El estudio de mercado	
El diseño del producto	
Evaluación económico-financiera o <i>business case</i>	
Capítulo 8: Evaluación económico-financiera	165
La elaboración del modelo	
Principales indicadores	
Capítulo 9: Tipos de negocio inmobiliario	189
Negocios de desarrollo	
Negocios de renta y/u operación	
Riesgos	
Capítulo 10: Estructuración financiera de proyectos	215
Financiación de emprendimientos inmobiliarios	
El rol de los bancos	
Cálculos simplificados	
Capítulo 11: Criterios para valorar un activo inmobiliario	245
La valuación de activos inmobiliarios	
Comparación de proyectos	
Burbujas inmobiliarias	
Capítulo 12: Estructuración legal del negocio	263
Fideicomisos para emprendimientos inmobiliarios	
Consortios al costo	
Epílogo	
Bibliografía	288
