Conectando educación
Construyendo futuro

FICHA TÉCNICA



CURSO

FLIPPING HOUSE
ARQUITECTURA QUE SUMA VALOR

- Aula Virtual con los mejores profesionales sobre el tema
- Las clases son grabadas para que las veas las veces que necesites
- Cuestionarios de evaluación al final de cada clase
- Prácticas de lo aprendido sobre casos reales
- Certificado de aprobación

3 CUOTAS SIN INTERÉS VISA

caubauno

arquinea

+ FICHA TÉCNICA



+ Cómo detectar oportunidades, transformar inmuebles y capturar valor

CURSO

FLIPPING HOUSE ARQUITECTURA QUE SUMA VALOR

Docentes: **Arq. Silvana PAJE**	
Clases: **6**	Modalidad: **Asincrónica**
Disponible los 365 días del año	**SE EXTIENDE CERTIFICADO**

Valor del curso: $ 90.000
Para matriculados capbauno: $ 45.000
Formas de Pago:
- Transferencia bancaria
- Tarjeta de crédito

Bonificación -50% **Arquitectos Matriculados** caubauno

3 CUOTAS SIN INTERÉS VISA

caubauno
Colegio de Arquitectura y Urbanismo de la provincia de Buenos Aires Distrito I

arquinea
El campus virtual de formación profesional del caubauno

+ FICHA TÉCNICA

CURSO

FLIPPING HOUSE ARQUITECTURA QUE SUMA VALOR

01. Fundamentación

Históricamente, los arquitectos han enfocado su práctica profesional en el diseño, la documentación técnica y la dirección de obra por encargo de un tercero. Sin embargo, en el contexto actual del mercado inmobiliario, la capacidad de diagnóstico técnico, el conocimiento normativo y la visión espacial constituyen un valor diferencial único para liderar y gestionar proyectos de inversión propios o en sociedad.

El Flipping House (comprar, reformar estratégicamente y vender en plazos acotados) no es una simple especulación financiera: es una metodología de transformación urbana e inmobiliaria. En este proceso, la ganancia no se genera en la reventa, sino en la capacidad técnica de comprar bien, detectar patologías subsanables a bajo costo, optimizar metros cuadrados mediante intervenciones de alto impacto (Smart Rehab) y controlar el factor tiempo.

Este curso nace de la necesidad de dotar a los profesionales de la arquitectura de herramientas de análisis de mercado, viabilidad económica, neuroarquitectura orientada a la venta y estrategias de salida, transformando el conocimiento proyectual en un modelo de negocio escalable, de alto valor agregado y menor riesgo financiero.

02. Objetivos

Objetivo general:

Brindar a los arquitectos las herramientas teóricas, técnicas y financieras necesarias para identificar, evaluar, presupuestar, intervenir y comercializar oportunidades inmobiliarias bajo el modelo de Flipping House, permitiéndoles posicionarse como inversores directos, socios técnicos o asesores estratégicos en el mercado del Real Estate.

Objetivos específicos:

Al finalizar el curso, los participantes serán capaces de:

1 - Comprender la lógica económica del Flipping House: Identificar las variantes del negocio (compra-reforma-venta vs. compra-venta pasiva) y definir el perfil del comprador final (target) para diseñar en función del valor de reventa (ARV).

2 - Ejecutar captaciones estratégicas y diagnósticos de riesgo: Realizar inspecciones técnicas rápidas (Check-list de visita) para diferenciar patologías cosméticas de vicios estructurales o trabas legales que afecten el margen operativo.

3 - Evaluar la viabilidad financiera y la rentabilidad del proyecto: Estructurar presupuestos integrales de inversión (compra, impuestos, obra, holding costs y comercialización) y calcular indicadores financieros clave (ROI y tasa de retorno anualizada) considerando el impacto del factor tiempo.

4 - Aplicar diseño estratégico y Neuroarquitectura: Planificar reformas express enfocadas en los principales motores de valor (cocinas, baños, iluminación y espacialidad), optimizando costos sin sacrificar la percepción de calidad del comprador.

5 - Gestionar la obra con máxima velocidad operativa: Implementar esquemas de control de tiempos y costos directos para minimizar el plazo de obra e inactividad del activo.

6 - Diseñar y ejecutar la estrategia de comercialización y salida: Utilizar herramientas de Home Staging, fotografía de arquitectura y alianzas estratégicas con brokers inmobiliarios para acelerar la venta o activar planes de contingencia (Roll Over inmobiliario / renta temporal).

caubauno
Colegio de Arquitectura y Urbanismo
de la provincia de Buenos Aires
Distrito I

arquinea
El campus virtual de
formación profesional
del caubauno

+ FICHA TÉCNICA

CURSO

FLIPPING HOUSE ARQUITECTURA QUE SUMA VALOR

03. Contenidos

CLASE 1: Introducción y modelo de negocio

Módulo 1 – ¿Qué es el Flipping House?

Introducción al negocio basado en el ciclo: comprar bien, intervenir estratégicamente y vender mejor. Ventajas competitivas del arquitecto frente al inversor tradicional para la captura de valor en un stock edilicio envejecido. Mitigación de riesgos mediante el control de costos de obra y la gestión del factor tiempo.

Módulo 2 – Análisis del mercado local

Metodología para el mapeo de zonas consolidadas de alta rotación y filtrado de alertas urbanas. Criterios para el rastreo de inmuebles degradados o oportunidades. Gestión de datos en portales inmobiliarios para determinar la brecha real entre el precio de lista y el precio de cierre.

Módulo 3 – Tipologías potenciales y definición del target

Análisis de tipologías de alto valor de transformación: PH, departamentos de época y casas de barrio. Identificación y psicología de los tres perfiles de comprador. Criterios de diseño estratégico para acelerar la venta.

Módulo 4 – Sistema completo para una intervención

Resumen de las cinco etapas del sistema aplicadas a un caso real: mercado, captación técnica, finanzas (ROI), diseño estratégico y salida comercial. Enfoque bajo la premisa rectora del negocio: «comprar bien es la mitad del éxito».

CLASE 2: La compra

Módulo 5: Oportunidades de compra

Estrategias de detección de inmuebles subvaluados. Criterios de viabilidad legal: análisis de sucesiones y requisitos documentales para escrituración por tracto abreviado, y consideraciones sobre el mercado de subastas y remates.

Módulo 6 – Patologías vs. Fugas de Rentabilidad

Criterios arquitectónicos para evaluar patologías edilicias durante la inspección. Clasificación de intervenciones entre patologías subsanables de bajo impacto económico y problemas estructurales que constituyen fugas críticas de rentabilidad. Impacto de las normativas municipales y las protecciones patrimoniales sobre el margen de ganancia.

Módulo 7 – Análisis Técnico-Legal y Visita Técnica

Gestión del estado de dominio y viabilidad frente al tejido urbano y reglamentos de copropiedad. Identificación de riesgos críticos en la preventa. Metodología de la inspección ocular: confección de checklists profesionales para determinar el valor potencial versus el costo de reforma estratégica.

CLASE 3: Análisis de Viabilidad Financiera

Módulo 8 – Cuanto cuesta reformar , la regla del 70%

Tipos de flipping según nivel de inversión. Aplicación práctica de la "Regla del 70%" para determinar el precio máximo de compra a partir del valor de mercado del inmueble terminado, deduciendo costos proyectados por metro cuadrado y gastos asociados . Criterios y flexibilidad en la estrategia de negociación de ofertas.

Módulo 9 – Los costos invisibles

Análisis de los costos extra-obra que impactan en la rentabilidad final. Definición de holding costs y el impacto del impuesto a las ganancias según la condición fiscal del profesional. Importancia de la cultura analítica de compras y el respaldo mediante facturas para la deducción impositiva.

caubauno
Colegio de Arquitectura y Urbanismo de la provincia de Buenos Aires
Distrito I

arquinea
El campus virtual de formación profesional del caubauno

+ FICHA TÉCNICA

CURSO

FLIPPING HOUSE ARQUITECTURA QUE SUMA VALOR

Módulo 10 – El ROI y el factor tiempo

Fórmula y metodología para el cálculo del Retorno de Inversión (ROI) .Análisis del tiempo como factor multiplicador de la rentabilidad a través de un caso real: comparación entre el ROI estático y el ROI anualizado.

Módulo 11 – Estructura del dinero en la obra

Estructuración del capital y mapeo de liquidez a lo largo del proyecto. Esquema sugerido de desembolsos por etapas de avance. Introducción al análisis de sensibilidad mediante la proyección de escenarios aplicados a desvíos de costos, imprevistos y plazos de ejecución.

Módulo 12 – Fondeo, socios y la propuesta al inversor.

Estrategias de captación de capital a través de socios capitalistas y esquemas de cofunding familiar o relacional. Cláusulas críticas en contratos de inversión. Metodología de los seis puntos clave para la presentación de proyectos a inversores y definición del rol del arquitecto como operador y gestor de confianza.

CLASE 4: Diseño y Neuroarquitectura

Módulo 13 – Neuroarquitectura y decisión de compra

Aplicación de recursos proyectuales basados en la psicología y respuesta sensorial del comprador en los primeros segundos de la visita. Criterios espaciales orientados a la valorización del inmueble y la velocidad de venta

Módulo 14 – El lienzo neutro y el diseño estratégico.

Técnicas de diseño para la eliminación de ruido visual mediante el uso de bases cromáticas neutras para facilitar la proyección del hogar del visitante. Criterios para la integración , fluidez de ambientes comunes y optimización espacial.

Módulo 15 – Donde poner el foco: cocina y baño.

Jerarquización del presupuesto de reforma según niveles de prioridad. Cocinas modernas y baños de diseño estratégico como los principales dinamizadores de la venta. Actualización total de la infraestructura eléctrica, iluminación perimetral y elementos de terminación de baja incidencia económica que aportan valor percibido de lujo.

Módulo 16 – Optimización de espacios

Estrategias de bajo costo para rentabilizar espacios residuales . Análisis del patio como el "tercer motor de decisión" del proyecto. Criterios de materialidad inteligente para acelerar plazos constructivos.

Módulo 17 – Gestión del tiempo y materiales

Metodología para el diseño lumínico artificial combinando luz funcional general y perimetral para aportar calidez sin elevar el presupuesto. Importancia de la previsualización y resolución de espacios de guardado integrados mediante tabiques y frentes corredizos. Estrategias de ahorro inteligente.

CLASE 5: Obra y Venta

Módulo 18 – El rol del arquitecto y la estructura de pagos

Definición de los tres roles de actuación profesional en operaciones de flipping: inversor directo, socio técnico y asesor profesional. Planificación financiera del flujo de fondos: reserva de oportunidad, gestión de contratos notariales, cronograma de desembolsos mensuales por avance de obra y constitución de un fondo de contingencia intocable para imprevistos.

Módulo 19 – Gestión de contratistas y presupuestos de mano de obra.

Metodología para la contratación de contratistas mediante listados detallados de tareas y exigencia de coberturas de seguros.

caubauno
Colegio de Arquitectura y Urbanismo
de la provincia de Buenos Aires
Distrito I

arquinea
El campus virtual de
formación profesional
del caubauno

+ FICHA TÉCNICA

CURSO FLIPPING HOUSE ARQUITECTURA QUE SUMA VALOR

Planificación y logística en propiedad horizontal. Distribución porcentual estratégica del presupuesto de obra. Criterios para la selección de proveedores locales basados en la fidelidad y la logística de entrega.

Módulo 20 – Secuencia de ejecución de obra

Planificación del cronograma y ruta crítica para reformas integrales en superficies de 50 a 60 m² (plazo estimado de 8 a 14 semanas). Metodología de solapamiento y coordinación de gremios en espacios reducidos. Técnicas de home staging.

Módulo 21 – Control de costos, Home Staging y fotografía.

Implementación de herramientas de control para la detección temprana de desajustes presupuestarios y aplicación de acciones correctivas consensuadas. Mitigación de riesgos mediante el uso de registros fotográficos y bitácoras semanales de avance. Análisis del ciclo de cierre de venta. Análisis Comparativo de Mercado (ACM) para evitar la desvalorización del inmueble en plataformas inmobiliarias.

Módulo 22 – Elección de inmobiliarias y estrategias de salida.

Criterios de selección de corredores inmobiliarios basados en confianza, posicionamiento digital y especialización en productos reciclados. Análisis comparativo entre contratos de venta con exclusiva y sin exclusividad. Definición de las tres estrategias de salida.

CLASE 6: Casos de estudio reales

Módulo 23 – Caso "PH 17"

Análisis operativo y financiero de una intervención real en La Plata sobre un PH. Estrategias proyectuales ante superficies reducidas. Evaluación del rendimiento del proyecto, ejecución y comercialización total en un ciclo de 6 meses.

Módulo 24 – Caso "PH 56"

Análisis operativo y financiero de una intervención sobre un PH por pasillo en la ciudad de La Plata. Estrategias de refacción intermedia. Analisis de inversión total y precio de salida, con un ciclo total extendido a 10 meses debido a la especulación del inversor sobre el valor de mercado.

Módulo 25 – Comparativa de ROI entre ambos casos

Análisis comparativo de métricas financieras basado en el tiempo de rotación del capital. Contraste entre el PH 17 y el PH 56. Demostración técnica de cómo la retención del inmueble por rigidez en la negociación degrada el rendimiento real debido al goteo de holding costs y reduce la velocidad del motor financiero.

Módulo 26 – Como documentar la operación

Metodología para la documentación integral de una operación de flipping. Organización del expediente en Carpeta técnica, registro fotográfico y carpeta financiera.

Módulo 27 – Como presentar la propuesta

Estrategias de comunicación visual y lenguaje diferenciado según el perfil del receptor. Estructuración de la carpeta comercial (identidad corporativa, diagnóstico de patologías subsanables, propuesta proyectual, etc) con cierre orientado al llamado a la acción.

Módulo 28 – Repaso general del curso

Repaso conceptual y cierre pedagógico del programa de formación. Consolidación del nuevo rol profesional mediante la sinergia entre el criterio técnico patológico y la capacidad proyectual con las herramientas de análisis financiero. Conclusión final del ecosistema del negocio

04. Destinatarios/as

Arquitectos/as y Urbanistas: Profesionales independientes, integrantes de estudios de arquitectura o directores de obra que desean aprovechar

caubauno
Colegio de Arquitectura y Urbanismo de la provincia de Buenos Aires Distrito I

arquinea
El campus virtual de formación profesional del caubauno

+ FICHA TÉCNICA

CURSO FLIPPING HOUSE ARQUITECTURA QUE SUMA VALOR

su conocimiento técnico y espacial para convertirse en inversores directos, gestores de desarrollo o socios técnicos en operaciones de Flipping House.

Diseñadores/as de Interiores y Equipamiento: Profesionales enfocados en la reforma y optimización estética que buscan entender la lógica económica del mercado inmobiliario (Smart Rehab y Home Staging) para intervenir activos con visión de rentabilidad.

Ingenieros/as Civiles y Constructores: Profesionales técnicos involucrados en la ejecución de obras que buscan complementar su capacidad operativa con nociones de captación de oportunidades, análisis de mercado y diseño orientado a la reventa acelerada.

Desarrolladores Inmobiliarios y Asesores de Real Estate: Agentes, brokers o pequeños inversores que buscan incorporar un criterio de diagnóstico técnico y arquitectura estratégica para evaluar el verdadero potencial de transformación (After Repair Value - ARV) de propiedades obsoletas o deprimidas.

05. Modalidad

Modalidad asincrónica con tutorías.

- Acceso a clases grabadas y materiales complementarios en el Campus Arquinea.
- Cuestionarios de evaluación al final de cada clase.

06. Requisitos

Es necesario tener acceso a una computadora con conexión a internet estable. No se requieren conocimientos previos avanzados de finanzas ni de economía inmobiliaria, ya que el curso aborda la viabilidad económica desde una perspectiva práctica y conceptual adaptada al lenguaje técnico de la arquitectura.

07. Evaluación

La aprobación del curso estará sujeta al cumplimiento del 100% de participación en las actividades obligatorias del aula virtual.

Para obtener la certificación, será necesario:

Visualizar la totalidad de las clases y contenidos obligatorios.

Completar y aprobar los cuestionarios de autoevaluación correspondientes a cada módulo.

Se considerará que el curso ha sido completado una vez que el participante haya recorrido la totalidad de los contenidos obligatorios —identificados en color rojo dentro del índice de cada unidad y realizado y aprobado todas las instancias de evaluación.

Podrán acceder al certificado únicamente quienes finalicen satisfactoriamente la totalidad del recorrido formativo y cumplan con las condiciones de aprobación establecidas.

08. Antecedentes académicos / profesionales de los docentes

Arq. Silvana Paje

Arquitecta. Interiorista. Coach profesional certificada (Escuela Argentina de PNL y Coaching); Curso Marketing – Lideres para la Arquitectura, Ex Docente Titular cátedra Materiales y construcción - Carrera de Martilleros UDE. Trabajos profesionales independientes, proyectos, dirección de obra, Inversiones Inmobiliarias – Flipping House – Participante de exposiciones de Diseño IDEAR-CAFIRA.



caubauno
Colegio de Arquitectura y Urbanismo de la provincia de Buenos Aires Distrito I

arquinea
El campus virtual de formación profesional del caubauno

+ FICHA TÉCNICA

CURSO

FLIPPING HOUSE ARQUITECTURA QUE SUMA VALOR

- **Cómo detectar oportunidades, transformar inmuebles y capturar valor**
- **Convertí criterio técnico en rentabilidad inmobiliaria.**
- **El flipping house propone una lógica clara: comprar bien, intervenir estratégicamente y vender mejor.**
- **Se trata de entender cómo usar tu formación como arquitecto para crear valor económico real.**

Muchos arquitectos proyectan, dirigen obra o asesoran clientes, pero pocas veces aprovechan ese mismo conocimiento para identificar oportunidades de inversión inmobiliaria.

Para que funcione, no alcanza con tener intuición inmobiliaria.

Hace falta:

- detectar propiedades con potencial real
- evaluar riesgos técnicos
- estimar costos con criterio
- diseñar reformas que agreguen valor
- entender cómo el tiempo impacta en la rentabilidad



Y ahí es donde el arquitecto tiene una ventaja concreta.

En este curso vas a aprender a analizar oportunidades, proyectar intervenciones inteligentes y evaluar la rentabilidad de operaciones reales de compra, reforma y reventa.

A lo largo de seis módulos vas a incorporar herramientas de:

- análisis de mercado
- evaluación técnica
- viabilidad económica
- estrategia de reforma
- comercialización y salida

WSP: +54 9 221 639 8932
info@arquinea.net
arquinea.net

caubauno
Colegio de Arquitectura y Urbanismo
de la provincia de Buenos Aires
Distrito I

arquinea
El campus virtual de
formación profesional
del caubauno