LMC+ EXECUTIVE EDUCATION

Expert Program **REAL ESTATE**

Estrategias Contractuales Inmobiliarias de *Alto Impacto*

FECHA DE INICIO: 13 DE OCTUBRE DE 2026

- **18 horas lectivas**
- **7 sesiones**
- **Virtual Sincrónico**
- **Certificación LMC+**
- **Inscripciones abiertas**

SUMILLA

Las decisiones contractuales tomadas en las primeras etapas de un proyecto inmobiliario pueden determinar su rentabilidad, viabilidad y nivel de exposición a contingencias futuras. Este programa ofrece una visión práctica e integral de la estructuración contractual de operaciones inmobiliarias, abordando los principales desafíos que enfrentan inversionistas, desarrolladores, abogados y gestores de proyectos.

A través de un enfoque 100 % aplicado y basado en casos reales del mercado peruano, los participantes analizarán las estrategias, herramientas y mecanismos que permiten estructurar transacciones más seguras, optimizar la rentabilidad de los activos y prevenir conflictos durante el desarrollo de los proyectos.

Al finalizar el programa, los participantes contarán con criterios prácticos para negociar, estructurar y gestionar operaciones inmobiliarias complejas, desde la etapa de cierre contractual hasta los procesos de financiamiento, auditoría y due diligence.

¿A quién va dirigido?

- Inversionistas y Desarrolladores Inmobiliarios
- Abogados Corporativos y Especialistas en Real Estate
- Corredores Inmobiliarios y Gestores de Proyectos
- Arquitectos e Ingenieros con proyectos de desarrollo

Malla Curricular

La ruta crítica de una transacción inmobiliaria:

Semana 1: El cierre estratégico y el blindaje con arras

Semana 2: Estructuración de pre-ventas y bienes futuros

Semana 3: Maximización de activos y rentabilidad comercial

Semana 4: Joint ventures y alianzas en el real estate

Semana 5: Vehículos de financiamiento y garantías reales

Semana 6: Due diligence y auditoría preventiva

Semana 7: Sesión presencial de cierre y networking

LMC+
EXECUTIVE EDUCATION

Expert Program **REAL ESTATE**

Aprende de quien *lidera* las transacciones



DOCENTE PRINCIPAL

Angello Rivera Domínguez

Socio · Osterling Abogados · Director del Programa Especializado Inmobiliario, EPG UPC

Socio de Osterling Abogados y responsable de la práctica de Derecho Inmobiliario y Corporativo, con más de 15 años de trayectoria. Director del Programa Especializado en Contratación Inmobiliaria y Saneamiento de Predios en EPG UPC, y profesor en ESAN Graduate School of Business. Abogado por la UPC, con Maestría en Finanzas y Derecho Corporativo por ESAN.

La diferencia entre un proyecto exitoso y un *litigio costoso*

¿Por qué elegir este programa?

Aprendizaje basado en casos reales

Analiza contratos, estructuras y situaciones que enfrentan los actores del mercado inmobiliario peruano. Un enfoque práctico orientado a la toma de decisiones y la gestión de riesgos.

Perspectiva de negocio y ejecución

Comprende cómo las decisiones contractuales impactan la viabilidad, el financiamiento, la rentabilidad y el desarrollo de los proyectos inmobiliarios.

Certificación Ejecutiva LMC+

Obtén un certificado de especialización respaldado por LMC+ y fortalece tu perfil profesional en una de las áreas más dinámicas del mercado.

Red de contactos estratégicos

Comparte experiencias e intercambia perspectivas con abogados, desarrolladores, inversionistas y otros profesionales vinculados al sector inmobiliario.

INVERSIÓN

S/399 (incluye IGV)

HORARIO DE CLASES
Modalidad virtual sincrónica

Inicio: Martes 20 de octubre de 2026

Periodicidad: Todos los martes (6 sesiones virtuales + 1 sesión de networking presencial)

Horario: 7:00 p. m. a 10:00 p. m.

FORMAS DE PAGO

- Transferencia bancaria
- Pago con tarjeta de crédito
- **Pago en 2 cuotas:** 50 % a la matrícula + 50 % al finalizar el curso, previo a la emisión de tu certificado.

INSCRIPCIONES ABIERTAS

976 341 127 **LMCPLUS.COM**