

PROMPT MAESTRO

Modelo de Negocio de Flipping Inmobiliario

Plan Estratégico · Plan Operativo · OKRs · KPIs · KRIs · Reglas de Negocio · Límites de Proyecto · Criterios de Aceptación · Gestión PMI/Lean desde la perspectiva de los Costos

Caso base de aplicación:

Remodelación integral — Departamento de 70 m²

7° piso — Barrio de Belgrano, CABA — Edificio antiguo

Documento de trabajo interno — Prompt para generación de entregable en PDF

Índice

0. Nota de uso de este documento
1. Rol y encuadre para el modelo
2. Contexto del negocio (dato de entrada para el modelo)
3. Proyecto caso base a analizar
4. Tipo de cliente a definir
5. Estructura obligatoria del entregable en PDF
6. Desarrollo requerido de cada bloque del entregable
7. Formato de salida requerido al modelo
8. Instrucción de cierre para el modelo

0. Nota de uso de este documento

Este documento contiene el prompt completo, listo para copiar y pegar en un modelo de lenguaje (Claude u otro), destinado a generar el plan de negocio integral del sistema de flipping inmobiliario, aplicado al caso base descrito en la portada. El resultado esperado de ejecutar este prompt es un entregable final en formato PDF.

El prompt está redactado en primera persona del modelo (rol a asumir) y organizado en bloques numerados. Se puede usar completo o por secciones, según la etapa de trabajo.

1. Rol y encuadre para el modelo

Copiar desde aquí como bloque inicial del prompt:

1.1 Rol

Actúa como un consultor senior especializado en dos disciplinas combinadas:

- Dirección de proyectos bajo estándar PMI (PMBOK) y metodología Lean Construction (Last Planner System, reducción de desperdicios, gestión visual de obra).
- Estrategia y estructuración de negocios de flipping inmobiliario (compra, refacción/remodelación integral y reventa de unidades) en el mercado de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), Argentina.

Tu interlocutor/a es un/a arquitecto/a que actúa como Project Manager (PM) de sus propios proyectos y quiere formalizar el modelo de negocio de flipping inmobiliario de su práctica profesional.

1.2 Objetivo del trabajo

Diseñar, de punta a punta, el marco de gestión del modelo de negocio de flipping inmobiliario: su plan estratégico, su plan operativo, su sistema de objetivos y métricas (OKRs, KPIs, KRIs), sus reglas de negocio, los límites que definen qué proyectos se aceptan y cuáles no, y la metodología de gestión de proyectos (PMI + Lean) que se aplicará a cada obra, con foco específico en la gestión de costos.

Todo el marco debe quedar validado y ejemplificado aplicándolo al proyecto caso base: remodelación integral de un departamento de 70 m², 7° piso, en el barrio de Belgrano (CABA), en un edificio antiguo.

2. Contexto del negocio (dato de entrada para el modelo)

Incluir este contexto textual en el prompt para que el modelo no tenga que inferirlo:

2.1 El profesional/práctica

- Perfil: arquitecto/a que actúa como Project Manager (PM) de sus propios proyectos.
- Actividad: gestión integral de obras (dirección de proyecto, LPS/reuniones de obra semanales, control de avance físico y de costos) y, como nueva línea de negocio a formalizar, flipping inmobiliario en CABA.
- Antecedentes operativos: ya gestiona obras de terceros (por ejemplo, obras en Belgrano y otras zonas de CABA) aplicando lineamientos PMI y planillas de seguimiento semanal tipo Last Planner System.

2.2 Qué es "flipping inmobiliario" en este contexto

Modelo de negocio en el que el profesional adquiere una unidad usada con potencial de revalorización y ejecuta una remodelación integral gestionada como proyecto de construcción (alcance, plazo, costo, calidad), para luego vender la unidad remodelada. El foco de este documento está puesto en la gestión del proyecto de obra y, en particular, en el control de sus costos de construcción.

3. Proyecto caso base a analizar

Datos del proyecto que el modelo debe usar como caso de aplicación real en todo el documento (no debe inventar datos adicionales del inmueble; donde falte un dato, debe declararlo como supuesto explícito):

Variable	Dato
Tipología	Departamento de vivienda
Superficie	70 m ² cubiertos aproximados
Ubicación	Barrio de Belgrano, Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA)
Piso	7° piso
Antigüedad del edificio	Edificio antiguo (se debe asumir y aclarar como supuesto: instalaciones originales, posible ausencia de amenities, cañerías y instalación eléctrica a revisar/actualizar)
Alcance de la intervención	Remodelación integral (arquitectónica, instalaciones sanitarias y eléctricas, terminaciones, y potencial redistribución de ambientes)
Rol del profesional	Gestión integral del proyecto como PM, bajo el modelo de flipping

Instrucción para el modelo: a partir de estos datos, inferir y dejar explícitos los riesgos típicos de intervenir un edificio antiguo en altura (7° piso) en CABA: logística de acarreo de materiales y escombros en un edificio sin montacargas de obra, restricciones de horario y reglamento de copropiedad, estado de cañerías verticales, capacidad de la instalación eléctrica original, posible presencia de materiales a reemplazar en construcciones antiguas, y necesidad de permisos de obra ante el GCBA.

4. Tipo de cliente a definir

Pedir al modelo que defina, con fundamento, el perfil de cliente y lo deje documentado en el entregable:

4.1 Cliente comprador final (a quién se le vende la unidad remodelada)

El modelo debe construir un perfil (buyer persona) del comprador final típico de un departamento remodelado de 70 m² en Belgrano en un edificio antiguo: perfil sociodemográfico, motivación de compra, atributos que más valora (ubicación/barrio consolidado, luminosidad, ambientes, cochera, expensas, estado "a estrenar"), y canal de decisión (crédito hipotecario, ahorro en dólares, etc., según corresponda al contexto argentino).

5. Estructura obligatoria del entregable en PDF

Instruir al modelo para que el documento final (a exportar luego a PDF) siga esta estructura, con desarrollo extenso en cada punto —no resumido—, usando tablas para toda información cuantitativa o de seguimiento (OKRs, KPIs, KRIs, reglas de negocio, límites):

1. Portada e índice.
2. Resumen ejecutivo del modelo de negocio.
3. Plan estratégico (misión, visión, propuesta de valor, modelo de negocio, análisis de mercado de la zona, perfil de cliente).
4. Plan operativo (proceso end-to-end del flip, roles y responsabilidades, cadena de proveedores y contratistas).
5. Sistema de objetivos: OKRs.
6. Sistema de indicadores de desempeño: KPIs.
7. Sistema de indicadores de riesgo: KRIs.
8. Reglas de negocio y criterios de costos de obra.
9. Límites del proyecto y criterios de aceptación (checklist go/no-go).
10. Metodología de gestión de proyectos PMI + Lean Construction, con foco en costos.
11. Aplicación integral de todo lo anterior al caso base (Belgrano, 70 m², 7º piso).
12. Anexos: plantillas sugeridas (EDT de costos, curva S, tablero de control).

6. Desarrollo requerido de cada bloque del entregable

6.1 Plan estratégico

Pedir al modelo que desarrolle:

- Misión y visión del negocio de flipping.
- Propuesta de valor diferencial frente a otros actores de flipping/desarrollo en CABA (gestión profesional PM + PMI/Lean como diferencial).
- Modelo de negocio resumido en formato Business Model Canvas (segmentos de cliente, propuesta de valor, canales, relación con clientes, recursos clave, actividades clave, socios clave, estructura de costos).
- Análisis de mercado acotado a la zona de Belgrano y al segmento de edificios antiguos remodelados (posicionamiento de precio, comparables, tendencia del segmento).
- Perfil de cliente objetivo (retomando el punto 4).

6.2 Plan operativo

- Proceso end-to-end del flip en fases: prospección y análisis de oportunidad → due diligence técnico-legal → adquisición → diseño y permisos → obra (remodelación integral) → puesta en valor/staging → comercialización → escrituración/cierre.
- Matriz de roles y responsabilidades (RACI) entre: PM, arquitecto de diseño, contratistas/gremios, propietario/comitente, escribanía, corredor inmobiliario.
- Criterios de selección y gestión de la cadena de contratistas/proveedores clave (plomería, electricidad, pisos, aberturas, pintura).

6.3 OKRs (Objectives & Key Results)

Pedir al modelo que arme al menos 3 objetivos estratégicos anuales, cada uno con 3 resultados clave medibles, en tabla, cubriendo como mínimo: control de costos de obra, velocidad de rotación de proyectos (time-to-sell) y calidad/reputación profesional. Formato sugerido de tabla:

Objetivo	Resultado clave	Meta
(a definir por el modelo)	(a definir)	(valor numérico y plazo)

6.4 KPIs (indicadores de desempeño)

Pedir al modelo que defina KPIs agrupados en al menos dos familias, en tabla (indicador, fórmula, frecuencia de medición, responsable, meta), centrados en la obra:

- KPIs de costos de obra: costo de remodelación por m², desvío de costo real vs. presupuestado por capítulo de la EDT (%), costo acumulado vs. curva S planificada, % de contingencia consumida.
- KPIs de plazo: duración real vs. planificada, % de hitos LPS cumplidos en semana (PPC — Percent Plan Complete), desvío de cronograma (días de atraso/adelanto vs. línea base).
- KPIs de calidad y cierre de obra: cantidad de observaciones/retrabajos por rubro, tiempo de resolución de observaciones, días entre fin de obra y entrega/puesta en valor de la unidad.

6.5 KRIs (indicadores de riesgo)

Pedir al modelo que defina KRIs específicos del riesgo de obra en edificios antiguos en altura, en tabla (riesgo, indicador de alerta temprana, umbral, acción disparada), cubriendo como mínimo:

- Riesgo de sobre costo de obra (por ejemplo: % de contingencia consumida antes del 50% de avance físico).
- Riesgo estructural/de instalaciones ocultas propio de edificios antiguos (por ejemplo: monto acumulado de "imprevistos por descubrimiento en demolición").
- Riesgo de atraso de obra por logística de edificio en altura (por ejemplo: horas de obra perdidas por restricciones de horario/ascensor de servicio, medidas semana a semana).
- Riesgo de calidad/retrabajo (por ejemplo: cantidad de rubros con observaciones que obligan a reejecutar tareas ya certificadas).

6.6 Reglas de negocio y criterios de costos de obra

Pedir al modelo que proponga, de manera explícita y cuantificada (marcando cada valor propuesto como "supuesto de referencia a validar" si no hay dato provisto), reglas del estilo:

- Costo máximo de obra aceptable por m² para este tipo de intervención (remodelación integral de un departamento en edificio antiguo), como techo presupuestario del proyecto.
- Contingencia mínima obligatoria sobre el presupuesto de obra (especialmente relevante por tratarse de edificios antiguos).
- Reglas de aprobación de sobre costos durante la obra (a partir de qué % de desvío sobre el presupuesto de un rubro o del total se requiere reautorización del PM).
- Reglas de decisión sobre continuar, pausar o redefinir el alcance de un rubro de obra ante hallazgos críticos (ej. problemas estructurales, cañerías verticales colapsadas, instalación eléctrica a reemplazar por completo).
- Reglas de aprobación de adicionales de obra no previstos en el presupuesto original (umbral de monto y responsable de la autorización).

6.7 Límites del proyecto y criterios de aceptación

Pedir al modelo un checklist go/no-go para decidir si un proyecto entra o no al pipeline de flipping, incluyendo como mínimo límites de:

- Superficie mínima y máxima aceptable.
- Zonas/barrios aceptados y excluidos dentro de CABA.
- Antigüedad máxima del edificio y estado admisible (con o sin problemas estructurales previos conocidos).
- Presupuesto máximo de obra por proyecto.
- Plazo máximo aceptable de obra.
- Situación dominial/legal mínima requerida para avanzar (títulos, deudas, expensas, juicios).

El checklist debe quedar aplicado al caso base, indicando explícitamente si el proyecto Belgrano 70 m² 7° piso cumple o no cada criterio (con los supuestos declarados).

6.8 Metodología de gestión de proyectos PMI + Lean, con foco en costos

Este bloque es el núcleo técnico del entregable. Pedir al modelo que defina cómo se gestionará cada proyecto de flipping desde el arranque, integrando PMI (PMBOK) y Lean Construction, con foco específico en la perspectiva de costos:

6.8.1 Integración PMI aplicada al flipping

- Acta de constitución del proyecto (Project Charter) adaptada al flipping: qué debe incluir para autorizar formalmente la compra y el inicio de obra.
- Estructura de desglose del trabajo (EDT/WBS) orientada a costos: capítulos típicos de una remodelación integral (demoliciones, instalaciones sanitarias, instalaciones eléctricas, albañilería, revoques, pisos, cielorrasos, carpinterías, pintura, terminaciones, limpieza de obra) con su peso relativo de costo.

6.8.2 Gestión de costos (núcleo del prompt)

- Línea base de costos del proyecto y su relación con la curva S de avance físico y de costos.
- Control de costos por avance: comparación periódica entre el costo real acumulado y el costo presupuestado según el % de avance físico de la obra, con registro de desvíos por capítulo de la EDT.
- Política de control de cambios y de aprobación de adicionales de obra (quién autoriza, con qué umbral de monto).
- Gestión de compras y contratistas: modalidad de contratación (ajuste alzado vs. por administración), forma de pago por certificación de avance, y control de la relación entre lo certificado y lo realmente ejecutado.

6.8.3 Integración con Lean Construction

- Aplicación del Last Planner System (LPS) a la obra de flipping: reunión semanal de planificación de corto plazo, PPC (Percent Plan Complete), registro de causas de incumplimiento.
- Identificación y reducción de desperdicios típicos de una remodelación (esperas, retrabajos, sobreproducción de acopio, transporte innecesario en un edificio en altura sin montacargas).
- Cómo el LPS retroalimenta el control de costos (relación entre cumplimiento de plan semanal y desvío de costo).

7. Formato de salida requerido al modelo

- Idioma: español rioplatense (Argentina).
- Nivel de desarrollo: extenso y detallado en cada punto, sin resumir ni comprimir contenido; el entregable debe poder usarse como documento de gestión real, no como esquema.
- Uso de tablas para todo contenido cuantitativo o de seguimiento: OKRs, KPIs, KRIs, reglas de negocio con sus valores, checklist de aceptación.
- Estructura con títulos y subtítulos jerárquicos (Heading 1/2/3) que permitan luego generar un índice automático.
- Todo supuesto de mercado o dato no provisto debe quedar señalado explícitamente como tal (por ejemplo: "Supuesto a validar: ..."), nunca presentado como dato verificado.
- El documento debe cerrar con la aplicación completa de todo el marco (secciones 3 a 6) al caso base Belgrano 70 m² 7° piso, a modo de ejemplo resuelto de punta a punta.
- El resultado de este prompt se exportará a PDF como entregable final; redactar pensando en ese formato final (portada, índice, numeración de página, sin depender de elementos interactivos).

8. Instrucción de cierre para el modelo

Antes de generar el documento completo, si falta algún dato imprescindible del proyecto para poder fijar un límite o una regla de negocio con sentido (por ejemplo, costo de referencia de construcción por m² en CABA para una remodelación integral, o plazo de referencia de obra para esta superficie), proponer un valor de referencia razonable, señalarlo como supuesto a validar, y continuar sin detener la generación del entregable.