

Diplomado

Gestión y Desarrollo de Negocios Inmobiliarios

Duración 96 horas

Objetivo general:

Visualizar de forma general, todos aquellos principios, actividades y herramientas que son indispensables para el desarrollo exitoso de la formación de profesionales inmobiliarios, ante los retos del ambiente de negocios actual.

Beneficio:

1. Diseñar e implantar estrategias eficaces de mercadotecnia y comercialización inmobiliaria.
2. Adquirir los recursos y técnicas indispensables para planear e implementar estrategias legales y fiscales en los negocios inmobiliarios.
3. Elevar la capacidad para coordinar los elementos que intervienen en el desarrollo de los servicios inmobiliarios.
4. Desarrollar estrategias necesarias para una administración profesional del personal que participa en la empresa inmobiliaria.
5. Conocer y obtener herramientas adecuadas para la evaluación integral de los proyectos inmobiliarios.
6. Disponer de las mejores prácticas, conocimiento, experiencias y puntos de vista de las organizaciones participantes.

Dirigido a:

Asesores Inmobiliarios, valuadores, inversionistas en bienes raíces, compradores, directivos de empresas inmobiliarias, proveedores y consultores de servicios inmobiliarios, Directores y gerentes generales de empresas constructoras, propietarios y miembros de consejos de administración, directores y gerentes técnicos, directores y gerentes de construcción, directores y gerentes de calidad, directores y gerentes de compras, directores y gerentes de proyectos, directores y gerentes administrativos.

Requisito:

Licenciatura Terminada

Contenido:

Módulo 1 Desarrollo del modelo del negocio inmobiliario

El participante conocerá los fundamentos básicos para desarrollar el modelo de un negocio inmobiliario, a través de la identificación de las variables principales que impactan al sector inmobiliario.

Temario

1. Variables que impactan al sector inmobiliario
2. Sector económico
3. Sector social
4. Sector gobierno
5. Sector financiero
6. Competitividad de la industria inmobiliaria

7. Factores que determinan la competitividad del sector inmobiliario
8. Desarrollo competitivo del sector inmobiliario
9. Desarrollo del modelo del negocio inmobiliario
10. Elementos del concepto de negocio inmobiliario
11. Definición de la propuesta de valor
12. Construcción del modelo de negocio inmobiliario

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 2 Técnicas de valuación inmobiliaria

Reconocer la importancia que la valuación inmobiliaria tiene hoy en día, para soportar las operaciones de compra - venta que se realizan en el sector. Además, identificar y poner en práctica las técnicas de valuación más empleadas

Temario

1. Introducción
2. Naturaleza de la valuación
3. Objetivos de la valuación de bienes raíces
4. Principios que determinan los valores de los bienes raíces
5. La valuación y la ética profesional
6. El proceso de valuación de bienes inmuebles
7. Factores que influyen en una valuación
8. Técnicas empleadas para el proceso de valuación
9. Recopilación de datos sobre predios
10. La importancia de la inspección de los inmuebles
11. Técnica de avalúo por comparación del mercado
12. Técnica del cálculo de costos
13. Técnica de capitalización de ingresos
14. Relación entre técnicas
15. Conciliación y elaboración del informe de avalúo

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 3 Planeación prospectiva de la empresa inmobiliaria

Comprender los aspectos esenciales requeridos para la formulación de un plan prospectivo-estratégico para la empresa inmobiliaria, teniendo como base conceptos y métodos que son parte de las buenas prácticas en la gestión empresarial actual.

Temario

1. La inteligencia estratégica empresarial
2. La competitividad de las empresas
3. La estrategia como base de la competitividad
4. La prospectiva la planeación y la gestión estratégica
5. La prospectiva como base de la inteligencia estratégica empresarial
6. Fundamentos de la prospectiva
7. Los métodos prospectivos y su aplicación en el ramo inmobiliario
8. Del escenario probable al escenario deseable
9. El plan prospectivo-estratégico de la empresa inmobiliaria
10. El cuadro de mando integral (balanced scorecard)
11. Los objetivos y el mapa estratégico
12. Las metas y la generación de iniciativas estratégicas

El módulo incluye ejercicios vivenciales, casos y dinámicas grupales para la mejor comprensión de los conceptos a tratar.

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 4 Estrategias legales y fiscales para las operaciones inmobiliarias

Entender y comprender las principales estrategias legales y fiscales que involucran a la actividad inmobiliaria para un desempeño exitoso en el ejercicio profesional de esta actividad.

Temario

1. Las personas físicas y morales como sujetos de derecho.
2. Los Hechos y actos jurídicos
3. Las obligaciones civiles.
 - 3.1. Fuentes, modalidades y extinción.
 - 3.2. Los contratos de garantía.
4. Formas de adquirir la propiedad
 - 4.1. Los contratos: generalidades y tipos
 - 4.2. Posesión
 - 4.3. Interdictos para proteger la posesión
5. Formas de desmembrar la propiedad
 - 5.1. Servidumbres
 - 5.2. Usufructo
6. Los actos de comercio
7. Las sociedades mercantiles: tipo y alcances
8. Derecho financiero
 - 8.1. Las principales leyes fiscales del país
 - 8.2. Las obligaciones fiscales en el mercado inmobiliario
9. El fideicomiso y la administración de condominios
10. Registro público de la propiedad
11. La fe pública
 - 11.1. Corredores públicos
 - 11.2. Notarios públicos

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 5 Estrategias de ventas y comercialización aplicadas al mercado inmobiliario

Comprender la importancia de la evaluación y análisis de proyectos en el sector inmobiliario y aplicar las herramientas económico-financieras para evaluar proyectos en lo general y del sector inmobiliario en particular.

Temario

1. Importancia de la evaluación de proyectos de inversión en bienes raíces.
2. ¿Cómo preparar la información de un proyecto para evaluarlo?
3. Los estudios de factibilidad:
 - 3.1. Mercado
 - 3.2. Técnico
 - 3.3. Legal
4. La evaluación financiera de los proyectos de inversión.
 - 4.1. Fundamentos de matemáticas financieras.
 - 4.2. El valor actual neto.
 - 4.3. La tasa interna de retorno.

- 4.4. Otros criterios de decisión.
- 4.5. El análisis de riesgos.
- 4.6. El análisis de sensibilidad.
- 4.7. La evaluación de proyectos en marcha.
- 4.8. El efecto de la inflación en la evaluación de proyectos.
- 4.9. El costo del dinero y el efecto de los impuestos.

Duración del módulo: 16 horas

Módulo 6 Evaluación de proyectos de inversión inmobiliaria

Capacitar al participante para que conozca los aspectos estratégicos de las ventas a manera de que pueda distinguir y evaluar cursos de acción para optimizar las operaciones de esta función dentro de los negocios inmobiliarios. El participante conocerá las ventajas de utilizar las redes sociales en la promoción y comercialización de los inmuebles.

Temario

1. Principios de las ventas estratégicas en el mercado inmobiliario
 - 1.1. Principio de concentración
 - 1.2. Principio de ventaja diferencial
 - 1.3. Principio de selectividad
2. Métodos muestrales para investigar información del mercado inmobiliario
 - 2.1. Bases para hacer un muestreo
 - 2.2. Indicadores estadísticos
 - 2.3. Técnicas de muestreo
3. Métodos para obtener información del mercado inmobiliario
 - 3.1. Encuesta
 - 3.2. Observación directa
 - 3.3. Técnicas proyectivas y su aplicación
 - 3.4. Técnicas de observación
 - 3.5. Entrevistas dirigidas
 - 3.6. Entrevistas no dirigidas
 - 3.7. Sesiones de grupo
 - 3.8. Panel de consumidores
4. El proceso de comercialización inmobiliaria
 - 4.1. El apoyo de la mercadotecnia en el proceso de comercialización
 - 4.2. Habilidades para el logro de ventas eficaces de inmuebles
 - 4.3. La importancia del conocimiento del producto y del cliente
 - 4.4. La elaboración del banco de datos del mercado en interés
 - 4.5. La prospección
 - 4.6. La determinación de beneficios o atributos en los inmuebles
 - 4.7. El manejo de la información acerca del inmueble
 - 4.8. El manejo de preguntas y objeciones
 - 4.9. El cierre
5. Uso del internet y las redes sociales en los negocios inmobiliarios.

Duración del módulo: 16 horas