

## Diplomado

### Desarrollo y Administración de Negocios Inmobiliarios

**Duración 96 horas**

#### **Objetivo general:**

Visualiza todos los principios, objetivos, actividades y herramientas que son indispensables para el desarrollo exitoso de la formación como profesional inmobiliario, ante los retos del ambiente de negocios actual.

#### **Beneficio:**

Conocerás y obtendrás herramientas adecuadas, actualizadas y de alta importancia para la evaluación integral de los proyectos y negocio inmobiliarios.

Elevar la capacidad para coordinar los elementos que intervienen en el desarrollo del negocio y los servicios inmobiliarios, aumentando productividad, márgenes y rentabilidad.

#### **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:**

Profesionales de carrera universitaria, con experiencia en creación y desarrollo de negocios.

Tener una formación integral y práctica para desarrollar inversiones.

Responsable de la administración de portafolios inmobiliarios, como inversionista, constructor y/o comercializador.

Capacidad y habilidad para generar decisiones estratégicas.

Aplicación de conocimientos en planeación estratégica, aplicando valor agregado a sus funciones profesionales.

Haber manejado y/o tener actualmente un proyecto inmobiliario.

#### **Contenido:**

##### **Módulo 1 Planeación y desarrollo del modelo de negocio inmobiliario**

Analizar y aplicar los fundamentos de planeación prospectiva estratégica, para desarrollar el modelo de negocio inmobiliario, a través de la identificación de las variables principales que impactan al sector inmobiliario.

#### Temario

Presentación e Introducción al módulo (Lineamientos INSPIRA)

1. Variables que impactan al sector construcción e inmobiliario
2. Competitividad del sector inmobiliario
3. Métodos prospectivos y aplicación al sector inmobiliario
4. Escenarios probable y deseable
5. Plan prospectivo estratégico del desarrollador inmobiliario

6. Certificación LEED
7. Modelo de negocio inmobiliario
8. Construcción del modelo

**Duración del módulo: 16 horas**

### **Módulo 2 Técnicas de valuación inmobiliaria**

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

Temario

Presentación e Introducción al módulo

1. Conceptos terminología relacionados con la valuación
2. Objetivos de la valuación de bienes raíces
3. Principios que determinan los valores del bien raíz
4. Factores que influyen en la valuación
5. Tipos y características de construcción
6. Inspección de inmuebles
7. Técnicas para el proceso de valuación: mercado, costos, capitalización
8. Enfoque y aplicación de COS y CUS
9. Conciliación y elaboración del informe de avalúo

**Duración del módulo: 16 horas**

### **Módulo 3 Estrategias fiscales y legales para operaciones inmobiliarias**

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

Temario

Presentación e Introducción al módulo

1. Las personas físicas y morales
2. Hechos y actos jurídicos
3. Obligaciones civiles
4. Formas de adquirir la propiedad
5. Formas de desmembrar la propiedad
6. Principales leyes fiscales del país
7. Obligaciones fiscales y legales en el mercado inmobiliario
8. Alternativas de adquisición
9. Fideicomisos inmobiliarios
10. Administración de condominios
11. Fé pública

**Duración del módulo: 16 horas**

### **Módulo 4 Finanzas inmobiliarias**

Identificar y aplicar los procesos, análisis e indicadores financieros para la evaluación integral del proyecto inmobiliario, determinando los riesgos y sensibilidad del negocio.

Temario

Presentación e Introducción al módulo

1. Análisis de indicadores macroeconómicos
2. Administración financiera inmobiliaria
3. Retornos sobre la inversión
4. Fuentes de financiamiento
5. Indicadores financieros aplicados a la inversión inmobiliaria
6. Herramientas para calcular y evaluar inflación y tasas
7. Puntos de equilibrio
8. Análisis financiero del proyecto inmobiliario
9. Análisis de sensibilidad
10. Análisis y evaluación de riesgos del proyecto inmobiliario

**Duración del módulo: 16 horas**

### **Módulo 5 Estrategias de marketing y comercialización inmobiliaria**

Análisis y aplicación de los conceptos estratégicos, de marketing y comercialización, para distinguir y evaluar cursos de acción en la optimización de las operaciones inmobiliarias.

Temario

Presentación e Introducción al módulo

1. El marketing inmobiliario
2. Estrategias de marketing inmobiliario
3. Marketing 2.0 (Web Social)
4. Marketing Mix inmobiliario
5. Construcción del Branding inmobiliario
6. Procesos de comercialización inmobiliaria
7. Herramientas y actividades de promoción para la venta
8. Estrategias para el cierre de venta y servicio posventa inmobiliario

**Duración del módulo: 16 horas**

### **Módulo 6 Evaluación integral del proyecto inmobiliario**

Aplicar los métodos y técnicas, estudiados en los módulos anteriores, para la preparación y presentación de la evaluación integral del proyecto de inversión inmobiliaria, bajo un enfoque sistemático, en atención a los requerimientos del mercado y de la organización.

Temario

Presentación e Introducción al módulo

2. Evaluación de la factibilidad del proyecto
3. Evaluación del mercado
4. Evaluación del estudio técnico
5. Evaluación administrativo y legal
6. Evaluación económica-financiera

**Duración del módulo: 16 horas**