

Educación  
CONTINUA

UVM

DIPLOMADO

# Administración y Valuación Inmobiliaria

Aula Virtual | 6 meses

# Objetivo

- Visualizar, en forma integral, todos aquellos principios, actividades y herramientas que son indispensables para el desarrollo exitoso de la valuación inmobiliaria, ante los retos del ambiente de negocios actual.

# Justificación

- Sin lugar a dudas, una de las actividades más importantes en el ámbito inmobiliario, es la valuación.
- A través de el ejercicio profesional de la valuación inmobiliaria es posible dinamizar las operaciones en el mercado inmobiliario, bajo un enfoque objetivo, ético y realista.
- La valuación no sólo permite el acercamiento a una práctica justa de las operaciones de compraventa de inmuebles, sino que nos permite contribuir a un mayor nivel de legalidad y seriedad en la realización de los servicios inmobiliarios.
- Es el Diplomado en Administración y Valuación Inmobiliaria, el programa que permite un acercamiento práctico e integral a los profesionales de la industria inmobiliaria que están interesados en el ejercicio de prácticas comerciales mucho más efectivas dentro de este segmento de negocios.

# Beneficios

- Disponer de herramientas para un análisis objetivo y práctico del valor de los inmuebles en el mercado en el que participa el profesional inmobiliario.
- Mejorar la calidad y la efectividad de las operaciones de compraventa en las que participa el alumno a través de un mayor dominio de las herramientas de la valuación.
- Dotarse de herramientas adecuadas para la valuación de los inmuebles. Contar con las mejores prácticas, conocimiento, experiencias y puntos de vista de las organizaciones participantes.

## Este curso esta dirigido a ...

- Asesores inmobiliarios, inversionistas inmobiliarios, compradores, notarios públicos, 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.

# MÓDULOS

## 01 La Economía Inmobiliaria, el Mercado Inmobiliario y su Marco Normativo

Examinar, bajo un enfoque sistémico los elementos que constituyen la economía del sector inmobiliario, las variables del mercado de este sector; así como sus interacciones con el mercado financiero.

### Parte I. La economía de los bienes raíces, el mercado inmobiliario y su valor; y su relación con los mercados financieros.

1. El valor de los inmuebles y la inflación.- Devaluaciones
2. El mercado inmobiliario.- Fluctuaciones ( pesos o dólares )
3. la inversión en inmuebles en comparación con otro tipo de inversiones
4. La conveniencia de comprar o rentar, con

crédito o sin él. Cuándo comprar o cuando vender.

### Parte II: Marco normativo de la valuación inmobiliaria.

1. Registro comisión nacional bancaria
2. Principal legislación en el ámbito de la valuación
3. Asociaciones de valuadores (estatutos y códigos de ética)

## 02 Costos y Finanzas en el Mercado Inmobiliario

Reconocer y aplicar las herramientas indispensables para un análisis de los costos que influyen en el desarrollo y construcción de bienes inmuebles.

Identificar y poner en práctica los modelos matemáticos elementales para la resolución de aspectos financieros en el mercado inmobiliario.

### Parte I: Análisis de costos y finanzas en el mercado inmobiliario

1. Ingredientes en los diversos negocios inmobiliarios
2. Diversas formas de financiar la inversión y su impacto en la productividad
3. Análisis económico preliminar , como elemento en la toma de decisiones ( tasa interna de retorno).
4. Bases de datos confiables.- parámetros de valor.- ofertas vs. montos y condiciones de venta reales.

5. Costos : directo , indirecto y financiero
  - a. Terreno ( urbanización , permisos )
  - b. Construcciones
  - c. Comercialización

6. Comparación entre costo y valor comercial

### Parte II: Matemáticas financieras

1. El valor del dinero en el tiempo.- tasas de interés , plazos
2. Valor presente y valor futuro
3. Diversos parámetros económicos (INPC, inflación, salarios, intereses bancarios ,etc.)

# MÓDULOS

## 03 Enfoques de Valuación

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.

1. Valor físico o neto de reposición
  - a. Valor de reposición nuevo (VRN)
  - b. Depreciación acumulada, valor remanente
  - c. Valor neto de reposición
2. Valor por capitalización de rentas
  - a. Similitud con intereses de una inversión bancaria
  - b. Diferentes tipos de tasas
  - c. Rentas brutas , deducciones , rentas netas
3. Valor real del mercado
  - a. Principios económicos aplicables a la valuación
  - b. Información de mercados
  - c. Homologación ( comparación ponderativa)
4. Correlación de valores y conclusión
  - a. Fundamentación de la conclusión

## 04 Valuación de Terrenos, Casas Habitación; Departamentos y Condominios

Identificar y poner en práctica las técnicas de valuación más empleadas para la valuación de terrenos, casas habitación, departamentos y condominios.

1. Terrenos
  - a. Lote tipo y valor de calle para lote tipo ( uso y mercado)
  - b. Factores de premio o castigo por forma, ubicación, topografía, etc.
  - c. Valor unitario resultante
  - d. Método de valor residual
  - e. Llenado de formatos ( avalúos y opiniones valuatorias)
2. Casas habitación
  - a. Aplicación de los 3 enfoques y conclusión fundamentada
  - b. Llenado de formatos
3. Departamentos en condominio
  - a. Copropiedad , condominio, indivisos
  - b. Áreas y bienes comunes y bienes privativos
  - c. Llenado de formatos

**UVM** / EDUCACIÓN  
CONTINUA

**uvm.mx**