

Educación  
CONTINUA

UVM

DIPLOMADO

# Planeación y Evaluación de Negocios Inmobiliarios

Aula Virtual | 6 meses

# Objetivo

- Identificar, analizar y llevar a la práctica los fundamentos y herramientas requeridas para el desarrollo exitoso de los negocios inmobiliario, desde la evaluación de su viabilidad hasta la operación o puesta en marcha del mismo.

## ¿Qué aprenderás?

- Terminando el diplomado, el participante debe ser capaz de desarrollar y ejecutar:
  - Un plan de marketing
  - Una evaluación de sus competencias comerciales
  - Un análisis y solución de un caso jurídico
  - Un plan de financiamiento para un desarrollo
  - Una opinión de valor de un inmueble
  - Un plan de mejora para la gestión de propiedades
  - La evaluación de la viabilidad de una inversión inmobiliaria
  - El plan de financiamiento para un proyecto o inversión inmobiliaria
  - El programa de obra
  - El plan comercial

# Beneficios

- Disponer de herramientas para un análisis objetivo del sector y del mercado en el que participa el profesional inmobiliario
- Diseñar e implantar estrategias eficaces de mercadotecnia y comercialización
- Elevar la capacidad para coordinar los elementos que intervienen en el desarrollo de los servicios inmobiliarios
- Dotarse de herramientas adecuadas para la evaluación integral de los proyectos inmobiliarios
- Implantar y mejorar la práctica de hacer planeación integral de los negocios inmobiliarios.
- Disponer de herramientas para una identificación eficaz de los requerimientos de los diferentes clientes de un proyecto inmobiliario.
- Diseñar e implantar estrategias para el desarrollo eficaz de los proyectos inmobiliarios.
- Contar con el conocimiento de las mejores prácticas, experiencias y puntos de vista de los participantes

## Este curso esta 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.

# MÓDULOS

## 01 La Dirección Profesional de los Negocios Inmobiliarios

Identificar y evaluar todos aquellos elementos que son necesarios en la práctica para una eficaz y eficiente administración de una empresa inmobiliaria.

1. ¿Qué es una empresa inmobiliaria?
2. ¿En qué consiste la administración de una empresa inmobiliaria?
3. ¿Qué beneficios ofrece el administrar correctamente una empresa inmobiliaria?
4. Principios universales para la administración eficaz de una empresa inmobiliaria
5. El proceso de administración en una empresa inmobiliaria
6. La planeación de una empresa inmobiliaria
7. El establecimiento de objetivos y metas; y la asignación de recursos
8. La planeación estratégica de la empresa inmobiliaria
9. La planeación táctica y operativa
10. La organización de la empresa inmobiliaria
11. La dirección eficaz de la empresa inmobiliaria
12. Herramientas de control en la empresa inmobiliaria
13. Retos y futuro para la empresa inmobiliaria

## 02 Marketing Inmobiliario Efectivo

Identificar y llevar a la práctica los conceptos y herramientas para ejercer un marketing eficaz de los servicios inmobiliarios.

1. ¿Qué es la mercadotecnia?
2. Objetivos de la mercadotecnia
3. ¿Qué es el mercado?
4. ¿Por qué hacer mercadotecnia en el ramo inmobiliario?
5. Análisis de la conducta del consumidor y de los compradores industriales
6. La estimación del tamaño del mercado
7. El plan de mercadotecnia
8. Bases para elaboración de un plan de mercadotecnia
9. Investigación de mercados
10. El establecimiento de objetivos de mercadotecnia
11. Elaboración de pronósticos
12. Elaboración de presupuestos
13. La mezcla de mercadotecnia en el mercado inmobiliario
14. La formulación de estrategias para la mercadotecnia en bienes raíces
15. La integración del plan de mercadotecnia

# MÓDULOS

## 03 El Marco Jurídico Fiscal de los Negocios Inmobiliarios

Reconocer, interpretar y examinar los aspectos más importantes de las operaciones inmobiliarias, desde el punto de vista jurídico y fiscal.

1. Los sujetos de derecho: personas físicas y jurídicas
2. Hechos y actos jurídicos
3. Las obligaciones y derechos: fuentes, modalidades y extinción
4. Contratos: generalidades y tipos
5. El contrato de arrendamiento y el contrato de compra - venta
6. Los contratos de garantía
7. Posesión, interdictos y servidumbres
8. Usufructo
9. Las principales leyes fiscales del país
10. Las obligaciones fiscales en el mercado inmobiliario
11. El fideicomiso y la administración de condominios
12. Registro Público de la Propiedad
13. Aspectos notariales

## 04 El Análisis y Evaluación de las Inversiones Inmobiliarias

Conocer y aplicar los métodos y técnicas que son necesarios para la preparación y evaluación de proyectos de inversión, en el mercado inmobiliario, bajo los escenarios de mercado, tecnológicos, administrativos, legales y financieros

1. ¿Por qué es importante un estudio de proyecto de inversión inmobiliarios?
2. Los buenos y malos proyectos de inversión
3. ¿Cómo preparar un proyecto que ha de ser evaluado?
4. El estudio de mercado
5. El estudio técnico
6. El estudio legal
7. El estudio financiero
8. La evaluación de los proyectos de inversión
9. Fundamentos de matemáticas financieras
10. El valor actual neto
11. La tasa interna de retorno
12. Otros criterios de decisión
13. El análisis de riesgo
14. El análisis de sensibilidad
15. La evaluación de proyectos en marcha

# MÓDULOS

## 05

### Sistemas de Financiamiento Inmobiliario

Identificar y analizar los esquemas de financiamiento actual para la construcción y adquisición de bienes raíces y los mecanismos que hay que ejercer para acceder a los mismos.

1. El sistema financiero en México
2. El financiamiento inmobiliario
3. La operación bancaria del crédito hipotecario
4. Criterios para otorgamiento de crédito
5. Tipos de garantía
6. Otros tipos de financiamiento

## 06

### 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.

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

# MÓDULOS

## 07 La Gestión Profesional de los Proyectos Inmobiliarios

Examinar y poner en práctica los fundamentos y herramientas que son indispensables para una gestión profesional de un proyecto inmobiliario.

1. El equipo de desarrollo inmobiliario
2. La planeación y organización del desarrollo inmobiliario
3. La dirección del proyecto
4. El control efectivo del proyecto

## 08 El Proceso de Comercialización de Inmuebles

Identificar y poner en práctica las competencias y herramientas que son necesarias para la comercialización eficaz de inmuebles, de cara a los desafíos actuales.

1. ¿En qué consiste la función de comercialización en el mercado inmobiliario?
2. Principios que gobiernan la comercialización exitosa de bienes raíces
3. La elaboración de un plan de comercialización
4. Determinación de objetivos y recursos para desarrollar el plan de comercialización
5. El perfil del asesor inmobiliario de excelencia
6. El apoyo de la mercadotecnia en el proceso de comercialización
7. Habilidades para el logro de ventas eficaces de bienes inmuebles
8. La importancia del conocimiento del producto y del cliente
9. La elaboración del banco de datos del mercado en interés
10. La prospección
11. La determinación de beneficios o atributos en el bien raíz
12. El proporcionamiento de información acerca del inmueble
13. El manejo de preguntas y objeciones
14. El cierre

**UVM** / EDUCACIÓN  
CONTINUA

**uvm.mx**