UVM GO! FORWARD

DIPLOMADO EN GESTIÓN Y VENTAS INMOBILIARIAS

EN LÍNEA

(96 horas)

Objetivo:

- Conocer los principios, actividades y herramientas actuales que garantizan el desarrollo exitoso del comercio inmobiliario.

Dirigido a:

- Directores, gerentes, jefes, coordinadores y cualquier profesional del área inmobiliaria que desee mejorar sus capacidades de administración de proyectos.

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
  - **Diploma Digital** con **validez curricular** y **tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.

UVM GO! FORWARD

¿Por qué UVM?

Tenemos **más de 60 años** de **experiencia académica**, más de **150 programas educativos** y más de **180 programas de excelencia** a nivel nacional.

Adquieres **conocimientos** y **habilidades esenciales** que puedes **aplicar de inmediato** en tu **actividad profesional**.

Los **profesores** que imparten las **Certificaciones y Diplomados** son **expertos reconocidos** en **sus campos**.

Tienes **flexibilidad educativa** que te permite **estudiar a tu ritmo**, a **cualquier hora** y en **cualquier lugar**.

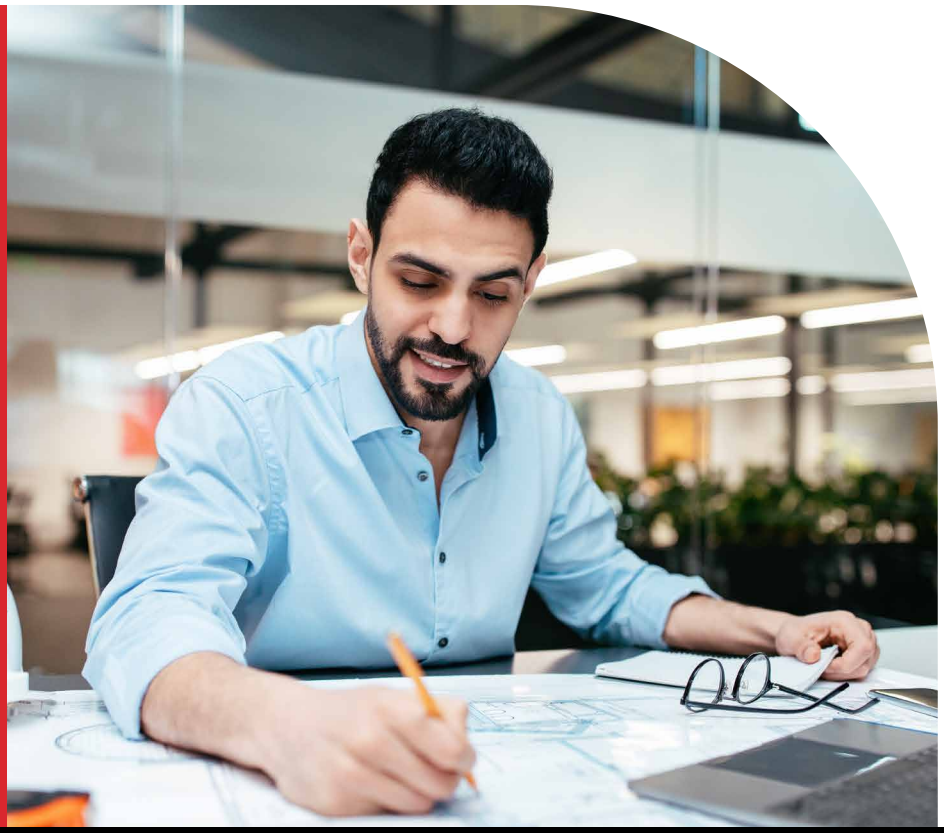
Los **Diplomados y Certificaciones UVM** enriquecen tu **CV** y te posicionan como **el mejor candidato**.

UVM GO! FORWARD

Al estudiar el programa podrás:

Desarrollar planes de mercadotecnia eficientes en la comercialización de propiedades.

Analizar inversiones inmobiliarias de manera crítica e integral.



MÓDULOS

01 Marketing profesional inmobiliario

1. Introducción
   a. ¿En qué consiste la Mercadotecnia?
   b. Conceptos clave en la Mercadotecnia
   c. ¿Por qué hacer Mercadotecnia en un negocio inmobiliario?
   d. Objetivos de la Mercadotecnia
   e. El proceso de Mercadotecnia
2. La segmentación del mercado y la estimación del tamaño del mercado
   a. ¿En qué consiste la segmentación de un mercado?
   b. La estimación del tamaño del mercado
3. El análisis del mercado inmobiliario
4. Los sistemas de información de Mercadotecnia
5. La mezcla de Mercadotecnia
6. Marketing e imagen personal en los negocios inmobiliarios
   a. La imagen y la personalidad en el profesional inmobiliario
   b. La importancia de la autovaloración y la autoconfianza
   c. ¿Cómo vender así mismo?
   d. Los sentidos y la comunicación de la imagen
   e. El impacto del estilo propio
   f. El vestir y la imagen del profesional inmobiliario
   g. La etiqueta en el profesional inmobiliario
7. Estrategias promocionales para los negocios inmobiliarios
   a. La publicidad en el mercado inmobiliario
   b. La promoción de ventas
   c. La venta personal
   d. El internet en la promoción de bienes inmuebles
   e. El papel de las relaciones públicas en la promoción de bienes raíces

02 El proceso de comercialización de los bienes inmuebles

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 prospectación
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

03 El marco jurídico-fiscal de las operaciones inmobiliarias

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. La regulación de la actividad comercial
10. Sociedades mercantiles: tipos y alcances
11. Las principales leyes fiscales del país
12. Las obligaciones fiscales en el mercado inmobiliario
13. El fideicomiso y la administración de condominios
14. Registro Público de la Propiedad
15. Aspectos notariales

04 Finanzas Inmobiliarias

1. Análisis y evaluación de inversiones inmobiliarias
   a. ¿Por qué es importante el análisis de una inversión inmobiliaria?
   b. Las buenas y malas inversiones inmobiliarias
   c. Herramientas para el análisis de las inversiones inmobiliarias
      i. Fundamentos de matemáticas financieras
      ii. El valor actual neto
      iii. La tasa interna de retorno
      iv. Otros criterios de decisión
   d. El análisis de sensibilidad
2. Financiamiento inmobiliario
   a. El financiamiento para bienes raíces
      i. Conceptos generales: partes, actos y responsabilidades
      ii. Contratos comunes en el medio
      iii. Formas tradicionales de financiamiento
   b. La operación bancaria del crédito hipotecario
      i. La situación del mercado
      ii. El buró de crédito
      iii. Normatividad para el otorgamiento de crédito
      iv. Créditos puente y créditos directos
   c. Criterios para otorgamiento de crédito
   d. Tipos de garantía
   e. Otros tipos de financiamiento

05 Principio para la valuación efectiva de un inmueble

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

06 La administración profesional de propiedades

1. ¿En qué consiste una administración efectiva de propiedades?
2. ¿Qué tipos de propiedades existen?
3. El análisis del mercado
4. La Mercadotecnia de espacios para arrendamiento
5. La mezcla de Mercadotecnia y la administración de propiedades
6. La identificación y selección de propiedades
7. La determinación de los precios de arrendamiento
8. Estrategias de promoción para propiedades en arrendamiento
9. La calificación de prospectos para inquilinos
10. Negociaciones y renta
11. El manejo de las relaciones con el inquilino
12. La dirección de la empresa administradora de propiedades
13. Los procedimientos de administración de propiedades
14. La administración de condominios
15. La gestión de la cobranza
16. La administración de la seguridad en propiedades

Los Diplomados, Certificaciones, Bootcamps y Cursos son programas de capacitación basados en las disposiciones de la NOM-035. Todos los programas cuentan con valor curricular ante la Secretaría del Trabajo y Previsión Social. Programas sujetos a mejora continua y a cambios sin previo aviso.
Para más información, consulta el Reglamento Académico para Programas de Educación Continua, las políticas administrativas y la oferta completa de Diplomados, Certificaciones, Bootcamps y Cursos en el siguiente enlace electrónico: https://uvm.mx/oferta-academica/diplomados-certificaciones

UVM GO! FORWARD

Beneficios de la modalidad

Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos. Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más enriquecedora.

Networking. Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo ámbito.

Estudia a tu ritmo. Consulta todas las sesiones grabadas en el horario que más te convenga.

Soporte técnico. Cuentas con atención técnica en todo momento para ayudarte a solucionar cualquier problema que se presente.

Asesoría y acompañamiento. Tienes un tutor que te brindará apoyo a través de enlaces en vivo, chat o WhatsApp para resolver cualquier duda.

UVM GO! FORWARD

SÉ PARTE DE LA UVM

@uvmmx

uvm

@uvmmx

uvm.mx