

Educación
CONTINUA

UVM

Diplomado

Gestión y Ventas Inmobiliarias

Aula Virtual | 6 meses

Este programa es para ti si...

- Eres director, gerente, jefe o coordinador de todo tipo de proyectos inmobiliarios, ya sea públicos o privados; o eres profesional del área inmobiliaria que desee mejorar o consolidar sus capacidades para administrar proyectos.

Aprenderás...

- Este programa aborda, bajo un enfoque integral las áreas de conocimiento central que requiere todo profesional inmobiliario para promover y otorgar servicios en forma manera exitosa.
- Herramientas para un análisis objetivo del sector y del mercado en el que participa el profesional inmobiliario.
- Diseño e implementación de estrategias eficaces de mercadotecnia y comercialización.
- Optimización para coordinar los elementos que intervienen en el desarrollo de los servicios inmobiliarios.
- Herramientas adecuadas para la evaluación integral de los proyectos inmobiliarios.
- Best practices, conocimiento, experiencias y puntos de vista de las organizaciones participantes.

Al concluir este programa...

Estarás preparado con una visión integral, con todos aquellos principios, actividades y herramientas que son indispensables para el desarrollo exitoso de la función inmobiliaria, ante los retos del ambiente de negocios actual:

- Mejoramiento del nivel de posicionamiento de tu empresa o servicios
- Incremento en el número de cierres de operaciones inmobiliarias
- Disminución del tiempo de ciclo de operación de un negocio inmobiliario
- Disminución del nivel de riesgo en la decisión de inversión en un inmueble.
- Mejoramiento del proceso de integración de prospectos calificados para la adquisición de un inmueble.

MÓDULOS

01 Marketing Profesional Inmobiliario

1. Introducción
 - 1.1 ¿En qué consiste la mercadotecnia?
 - 1.2 Conceptos clave en la mercadotecnia
 - 1.3 ¿Por qué hacer mercadotecnia en un negocio inmobiliario?
 - 1.4 Objetivos de la mercadotecnia
 - 1.5 El proceso de mercadotecnia
2. La segmentación del mercado y la estimación del tamaño del mercado
 - 2.1 ¿En qué consiste la segmentación de un mercado?
 - 2.2 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
 - 6.1 La imagen y la personalidad en el profesional inmobiliario
 - 6.2 La importancia de la autovaloración y la autoconfianza
 - 6.3 ¿Cómo vender así mismo?
 - 6.4 Los sentidos y la comunicación de la imagen
 - 6.5 El impacto del estilo propio
 - 6.6 El vestir y la imagen del profesional inmobiliario
 - 6.7 La etiqueta en el profesional inmobiliario
7. Estrategias promocionales para los negocios inmobiliarios
 - 7.1 La publicidad en el mercado inmobiliario
 - 7.2 La promoción de ventas
 - 7.3 La venta personal
 - 7.4 El internet en la promoción de bienes inmuebles
 - 7.5 El papel de las relaciones públicas en la promoción de bienes raíces

MÓDULOS

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 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

03 Marco Jurídico-fiscal de las Operaciones Inmobiliarias

1. Generalidades sobre la ley.
2. Personalidad y Sujetos de derecho: personas físicas y jurídicas
3. Hechos y actos jurídicos
4. Derechos Reales: Posesión, Propiedad, Condominio, servidumbre
5. Obligaciones: Fuentes, modalidades y extinción.
6. Contratos: Generalidades y tipos
7. Principales Contratos Civiles: }
Compraventa, Arrendamiento, De Garantía
8. La Regulación Comercial. Actos de comercio, Sociedades mercantiles, Títulos y Operaciones de Crédito
9. Fideicomiso, Asociación en Participación y Alianzas Estratégicas
10. Las obligaciones fiscales en el mercado inmobiliario
11. Registro Público de la Propiedad
12. La fe pública: Corredores y Notarios públicos

MÓDULOS

04 Finanzas Inmobiliarias

ANÁLISIS Y EVALUACIÓN DE INVERSIONES INMOBILIARIAS

1. ¿Por qué es importante el análisis de una inversión inmobiliaria?
2. Las buenas y malas inversiones inmobiliarias
3. Herramientas para el análisis de las inversiones inmobiliarias
 - a. Fundamentos de matemáticas financieras
 - b. El valor actual neto
 - c. La tasa interna de retorno
 - d. Otros criterios de decisión
4. El análisis de sensibilidad

FINANCIAMIENTO INMOBILIARIO

1. El financiamiento para bienes raíces
 - a. Conceptos generales: partes, actos y responsabilidades
 - b. Contratos comunes en el medio
 - c. Formas tradicionales de financiamiento
2. La operación bancaria del crédito hipotecario
 - a. La situación del mercado
 - b. El buró de crédito
 - c. Normatividad para el otorgamiento de crédito
 - d. Créditos puente y créditos directos
3. Criterios para otorgamiento de crédito
4. Tipos de garantía
5. Otros tipos de financiamiento

05 Principios 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

MÓDULOS

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

Beneficios de estudiar un diplomado



Temas actualizados y de vanguardia

Con gran capacidad de actualización y reinversión al ser de una duración más corta que otros posgrados, un diplomado te ofrece una capacitación enfocada en temas relevantes y de alta demanda para el mercado laboral.



Capitaliza lo aprendido

El alto enfoque práctico y estratégico de un Diplomado hace que cada módulo sea aplicable desde el primer día 1 en tus actividades profesionales y desarrollo personal.



Mejora tus oportunidades laborales

Enriquece tu CV especializándote y posíciónate como el mejor candidato.



Networking

No solo compartirás salón de clases con buenos compañeros, también con excelentes profesionistas con los que podrás compartir puntos de vista, tips e incluso oportunidades de negocio.



Profesores con más 15 años en experiencia profesional

Toma clases de la mano de expertos en su disciplina con amplia experiencia compartiendo su conocimiento y trabajando en las mejores empresas nacionales e internacionales.



Duración

La duración promedio de un Diplomado o Certificación es de 4 a 6 meses, así podrás aplicar lo aprendido muy rápidamente y seguir creciendo profesionalmente.



Diploma

Todos nuestros Diplomados y Certificaciones tienen validez curricular.



Beneficios de la modalidad aula virtual

- **Sesiones en tiempos real:**

Todas las clases son en vivo, así podrás tener una interacción con los profesores y alumnos más dinámica y enriquecedora.
- **Sesiones grabadas y en tiempo real**

Estudia a tu ritmo, puedes consultar todas las sesiones en el horario que más te convenga.
- **Contenido siempre disponible:**

Podrás consultar y / o descargar el material desde plataforma en cualquier momento del día.
Además, nuestra plataforma es multidispositivo, podrás estudiar en cualquier computadora de escritorio, laptop, tableta o Smartphone.
- **Soporte técnico:**

El equipo de soporte técnico estará tu disposición en todo momento para ayudarte a resolver cualquier situación.
- **Asesoría y acompañamiento:**

Cuentas con un tutor a través de la plataforma en enlaces en vivo, chat o Whatsapp a distancia en tiempo real, para resolver tus dudas y dar retroalimentación.
- **Diploma Virtual:**

Al finalizar tu diplomado te entregaremos un documento digital con validez y valor curricular.

EDUCACIÓN
CONTINUA
UVM

PREPÁRATE