

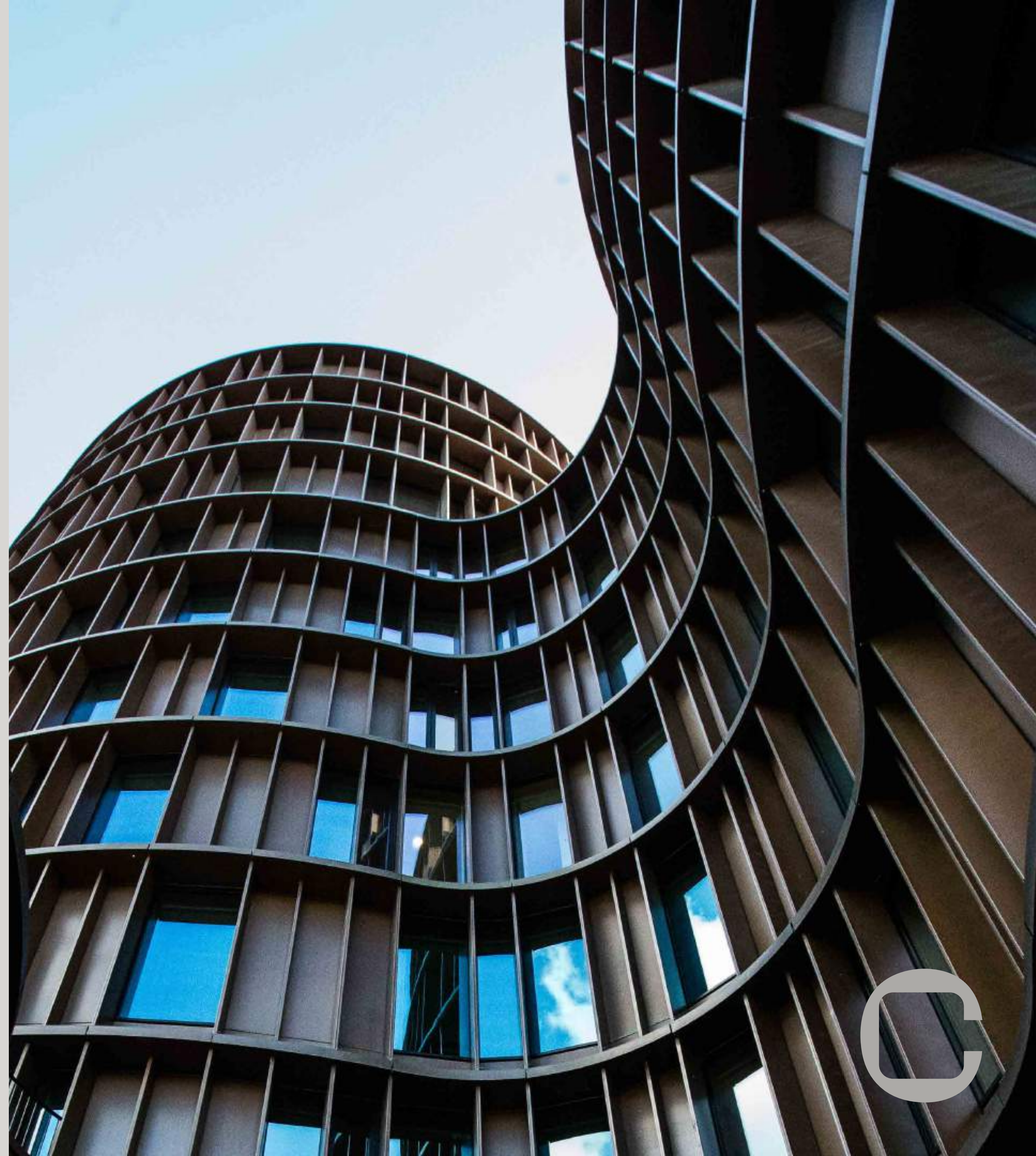
DIPLOMADO

EN LÍNEA

Planeación Estratégica en Proyectos Inmobiliarios

INM•BILIARE
ACADEMY

By CONSULTA®



INM•BILIARE

Desde hace 22 años, somos la propuesta de contenidos de negocios más importante del sector inmobiliario en Latinoamérica, basada en el desarrollo de mejores prácticas frente a los cambios del mercado.

La Revista Inmobiliare está enfocada en crear redes de negocio entre los inversionistas institucionales y desarrolladores inmobiliarios, proporcionando información de los mejores proyectos y comportamiento del mercado a través de nuestros artículos de investigación.

CONSULTA®

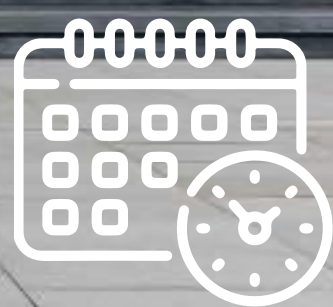
En **Consulta** nos dedicamos a la creación de valor para proyectos de desarrollo inmobiliario. Somos un equipo multidisciplinario con experiencia en comprender e identificar el valor de un proyecto aportando las mayores posibilidades de éxito.

No se trata sólo de saber cuál es el mercado, nuestra meta es entenderlo para transformarlo. Ayudamos a nuestros clientes a idear y diseñar proyectos innovadores que impactan de forma positiva en el entorno social y económico de las ciudades.

Participamos con desarrolladores inmobiliarios, fondos de inversión, instituciones de crédito, dueños de tierra e inversionistas, para desarrollar proyectos inmobiliarios de todo tipo; desde su fase de concepción hasta el cierre del proyecto.

DIPLOMADO INM • BILIARE

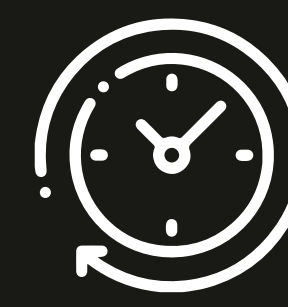
By CONSULTA.®



DURACIÓN
100 horas



MODALIDAD
En Línea (Live)



HORARIO
Sábados de 09:00 a 13:00 horas
INICIO
25 de Febrero del 2023

● CONCEPTO Y METODOLOGÍA

06

Con base en nuestra experiencia en la participación en más de 300 proyectos a nivel nacional dentro de la industria inmobiliaria, hemos desarrollado el 100% del contenido de un diplomado que se enfoca principalmente en la generación de proyectos inmobiliarios de cualquier tipo, manteniendo una visión de mercado actual.

El **diplomado de Planeación Estratégica de Proyectos inmobiliarios** se basa en la metodología del caso y laboratorio, es decir, los alumnos trabajan en equipo sobre casos reales, así como tareas y ejercicios prácticos en gran parte de las sesiones, las cuales se complementan con teoría, análisis y discusión de los casos.

Este diplomado crea un networking entre desarrolladores, arquitectos, financieros, abogados, constructores, contadores, fiscalistas, brokers inmobiliarios y empresarios.



OBJETIVOS

● OBJETIVOS

08

Que los participantes sean capaces de aplicar las mejores prácticas del desarrollo inmobiliario, con un enfoque multidisciplinario y en un modelo de total aplicación en la conceptualización, integración, desarrollo, construcción y comercialización de proyectos inmobiliarios de todo tipo.

La columna vertebral del diplomado es la integración de una visión de mercado y financiera con la conceptualización arquitectónica de proyectos inmobiliarios; teniendo como propósito fundamental la creación de proyectos singulares, atemporales, alineados con el entorno, atractivos y rentables.

A través de casos reales y equipos de trabajo, los participantes lograrán aprovechar, no sólo el uso de las metodologías integradas en el diplomado, sino capitalizar sus experiencias, encontrando enfoques singulares a problemas reales de proyectos reales y en especial a sus propios proyectos.

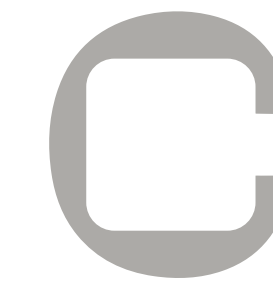
CONSULTAMX.COM

● ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

09

Socios, inversionistas, directivos, alta gerencia, consultores, arquitectos y otros involucrados en el campo de la actividad inmobiliaria.

PROGRAMA



Real Estate
Development & Consulting

- **MÓDULO 1**

Bases de la estrategia y procesos clave del negocio inmobiliario: Canvas Inmobiliario ®.

- **MÓDULO 2**

Proyectos singulares alineados al mercado y su posicionamiento.

- **MÓDULO 3**

Administración de proyectos en sus diferentes etapas: pre-construcción y construcción.

- **MÓDULO 4**

Evaluación, planeación y administración financiera de proyectos inmobiliarios.

- **MÓDULO 5**

Modelos de atracción de inversión y otros elementos fundamentales en el negocio inmobiliario.

● MÓDULO 1

Bases de la estrategia y procesos clave del negocio inmobiliario: Canvas Inmobiliario ®

SESIÓN	TEMA	TEMARIO
1	Evolución, situación actual y visión futura del negocio inmobiliario	• Impacto del COVID 19 en el negocio inmobiliario • Evolución y situación actual del negocio inmobiliario • Visión futura del negocio inmobiliario • Perspectiva específica de mercado en los segmentos: industrial, servicios, vivienda, comercial, otros
2	Elementos clave de la estrategia del negocio inmobiliario	• Fases y etapas de un proyecto inmobiliario • CANVAS INMOBILIARIO ® • Elementos clave de la estrategia de negocio inmobiliario • Generación de valor para accionistas
3	Evaluación De la factibilidad de un proyecto inmobiliario (Due Diligence)	• Factibilidad técnica • Factibilidad financiera • Factibilidad legal y regulatoria • Factibilidad comercial y de mercado • Evaluación de mercado: elemento fundamental

● MÓDULO 2

Proyectos singulares alineados al mercado y su posicionamiento

SESIÓN	TEMA	TEMARIO
1	Alineación producto-mercado	• Evaluación y estudio de mercado • Perfil de compradores y psicología del mercado • Benchmark y mejores prácticas de proyectos • Tipo de mercado (generacional) y sus características, gustos y preferencias
2	Proyectos inmobiliarios con MARCA: profesionalización del marketing y Branding Projects	• Design thinking como herramienta fundamental para crear proyectos • Innovación como elemento fundamental • Brand design • Proyectos singulares • Proyectos atemporales con visión de largo plazo
3	Estrategias comerciales y elementos diferenciadores en la comercialización	• Etapas comerciales • Estrategia comercial • Comercialización digital e impacto de redes sociales y medio digitales • Mejores prácticas en la comercialización de un proyecto (venta / renta) considerando los diferentes segmentos inmobiliarios

● MÓDULO 3

Administración de proyectos en sus diferentes etapas: pre-construcción y construcción

SESIÓN	TEMA	TEMARIO
1	Etapa clave: pre-construcción	• Errores típicos durante la pre-construcción • Actividades y entregables de la pre-construcción • Alineación de elementos de alta relevancia: Proyecto, ingenierías, presupuesto, cronograma, proveeduría. • Rol del BIM y modelo C+C
1	PMI en el negocio inmobiliario	• Las 9 áreas del PMI • Aplicación práctica de las herramientas clave de la administración de proyectos • Plan de proyecto, como herramienta inicial fundamental
2	Lean Construction	• Reestructura de la operación inmobiliaria: Eliminar actividades que no agregan valor • Desperdicios como modelo de control del proyecto • Plan de 5 semanas

●

MÓDULO 4

Evaluación, planeación y administración financiera de proyectos inmobiliarios

SESIÓN	TEMA	TEMARIO
1	Planeación y evaluación financiera de un proyecto inmobiliario	• Presupuesto base • Programa de erogaciones y flujo de efectivo • EVA (Economic Value Added) • Rendimiento ajustado al riesgo • Análisis de sensibilidad • Principales índices financieros por tipo de negocio inmobiliario
2	Fuentes de capitalización de proyectos	• Crédito puente • Inversión de capital privado • Flujo del mismo proyecto
3	Métodos para valuar proyectos inmobiliarios y análisis de riesgos	• Escenarios de desempeño financiero según el tipo de proyecto • Los riesgos de mercado y su influencia en la curva de riesgo-rendimiento • La tasa de retorno esperada se asocia con riesgos financieros • Ejemplos en la valuación de negocio inmobiliario

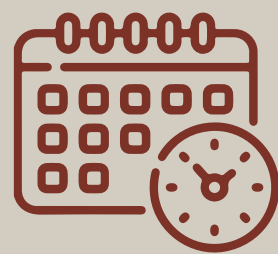
● MÓDULO 5

Modelos de atracción de inversión y otros elementos fundamentales del negocio inmobiliario

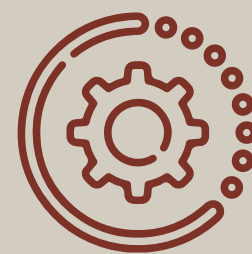
SESIÓN	TEMA	TEMARIO
1	Prospecto de inversión y vehículo de inversión	• Prospecto de inversión ¿Qué es? • Selección del vehículo óptimo de inversión (Fideicomiso, SAPI, asociación en participación, entre otras). • Fideicomiso: Ventajas, desventajas y tipos de fideicomisos. • Estructuras de gobierno para atraer inversionistas
2	Crowdfunding y FIBRAS	• Entendimiento de la visión de un inversionista • Rendimientos esperados por el mercado de inversionistas • Crowdfunding y su modelo de operación • Fibras: un modelo para atracción de inversión
3	Gestión de equipos de alto rendimiento	• Empresas inmobiliarias proyectizadas • Rol de Project manager • Integración de especialistas y equipos de alto rendimiento • Equipos orientados a resultado

DIPLOMADO EN LÍNEA

Planeación Estratégica en Proyectos Inmobiliarios



DURACIÓN
100 horas



MODALIDAD
En Línea (Live)



HORARIO
Sábados de 09:00 a 13:00 horas
INICIO
25 de Febrero del 2023



INVERSIÓN
\$34,500 más IVA
(Meses sin Intereses)

16

CONSULTAMX.COM

GETTING REAL, REAL ESTATE.

CONTACTO



T: 33 2837 4564 | 33 2005 2029
M: mnavarro@consultamx.com

Torre Cube 2
Av Paseo Royal Country
4596 Piso 17, Zapopan
Jalisco, México.



CONSULTA[®]