

# CONSULTA



## ¿QUIÉNES SOMOS?

UNIDAD DE NEGOCIO ESPECIALIZADA EN LA CAPACITACIÓN Y PROFESIONALIZACIÓN DEL NEGOCIO INMOBILIARIO

## PROFESORES INVITADOS



José A. Pérez Ramírez

CEO | Rebs Executive

Prof. Mercado Inmobiliario Dr. en Economía

in /joseantonioperezderebs

.

M. Fernanda Orozco Olarte

Socia Directora | Consulta

Mtra. en Administración de Negocios Desarrolladora Inmobiliaria +17 años de experiencia.

in /fernandaconsulta

£

José M. López Pascua

Director | Rebs Executive

Prof. Desarrollo de Proyectos Ingeniero

in /josemanuellopezpascua

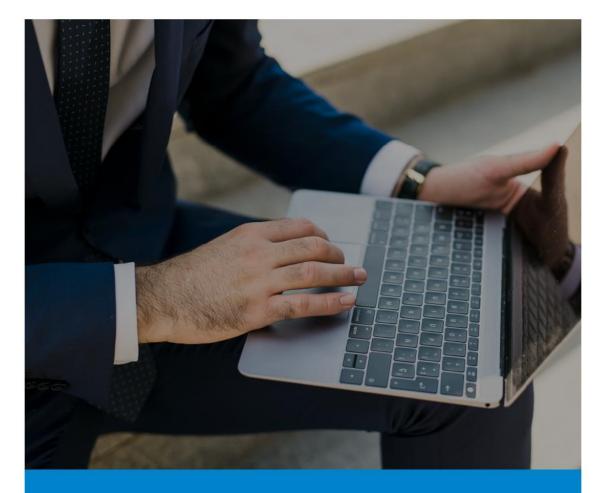
\*

José A. Limón Perea

Socio Director | Consulta

Desarrollador Inmobiliario especialista en Finanzas

in/josealbertolimonperea



Dirigido a desarrolladores y empresarios del sector inmobiliario, arquitectos, instituciones financieras y bancarias, socios e inversionistas.

## **Objetivos**

Que los participantes adquieran el conocimiento y las herramientas necesarias para tomar decisiones informadas y exitosas en el mercado inmobiliario español, minimizando riesgos y maximizando beneficios, adaptándose a las particularidades legales, culturales y de negocio de España.



#### **PROGRAMA**

## Introducción al mercado y marco legal

#### 1.1 Panorama del mercado inmobiliario en España

- Situación actual y tendencias del mercado.
- Análisis de zonas geográficas clave.

#### 1.2 Tipos de proyectos inmobiliarios

- · Proyectos residenciales, comerciales, industriales y turísticos.
- Comparación de rentabilidad y riesgos.

#### 1.3 Marco legal y normativo

- · Legislación inmobiliaria española.
- Requisitos y procesos legales para desarrolladores.

## 1.4 Factores macroeconómicos que afectan el mercado inmobiliario

- Economía, política y su impacto en el mercado.
- Análisis de datos económicos relevantes.

## Planificación y evaluación de proyectos

#### 2.1 Evaluación de viabilidad de proyectos

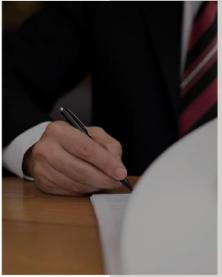
- Análisis de factibilidad técnica, financiera y comercial.
- Herramientas y técnicas de evaluación.

#### 2.2 Desarrollo de un plan de negocio

- Elementos clave de un plan de negocios inmobiliario.
- · Estrategias de marketing y ventas.

#### 2.3 Financiación de proyectos inmobiliarios

- · Fuentes de financiación.
- Estrategias de capitalización y gestión financiera.

















#### Módulo 3

## Implementación y gestión del proyecto

#### 3.1 Proceso de desarrollo inmobiliario

- Etapas del desarrollo: desde la adquisición del terreno hasta la construcción.
- Coordinación con arquitectos, ingenieros y contratistas.

#### 3.2 Marketing y vetas inmobiliarias

- Estrategias de marketing digital y tradicional.
- Investigación de mercado y segmentación.
- · Técnicas de ventas y negociación.

#### 3.3 Administración de propiedades

- Gestión de alquileres y mantenimiento.
- Optimización de ingresos y control de gastos.

#### Módulo 4

#### Casos prácticos y estrategias de salida

#### 4.1 Análisis de casos de éxito en España

- Estudio de proyectos exitosos y lecciones aprendidas.
- Comparación de diferentes modelos de negocio.

### 4.2 Taller práctico: Desarrollo de un proyecto inmobiliario

- Desarrollo de un proyecto inmobiliario desde cero.
- Trabajo en equipo y presentación de propuestas.

### 4.3 Gestión de riesgos y estrategais de salida

- Identificación y mitigación de riesgos.
- Seguros y cobertura de riesgos inmobiliarios.
- · Venta y liquidación de activos.
- Maximización del retorno de inversión.

#### 4.4 Evaluación, Feedback y Networking

- Evaluación de conocimientos adquiridos.
- Feedback y recomendaciones personalizadas.
- Espacios para la interacción y colaboración entre participantes.
- Creación de redes profesionales.



Modalidad: En Línea (En Vivo - Vía 200m)

de México)

**HORARIO** 

**JULIO** 2024

**FECHA** 

INVERSIÓN

