

2<sup>DA</sup>  
EDICIÓN

CURSO PRESENCIAL |  LOS CABOS, BCS

# Planeación y Conceptualización de Proyectos Inmobiliarios

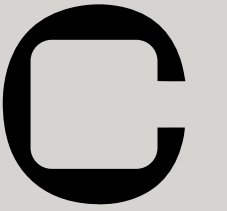


CONSULTA  
ACADEMY



---

# CONSULTA ACADEMY



La división de Consulta Academy se especializa en el fortalecimiento de habilidades y competencias, para aquellos individuos que desempeñan un rol en los sectores inmobiliario, en la construcción y la arquitectura.

- **Nuestra Visión**

Impartir formación en conceptos técnicos de desarrollo inmobiliario, pero con un acento clave en el desarrollo de habilidades y competencias, a través de un modelo de aprendizaje integral: casos de éxito, prácticas reales y asignaciones desarrolladoras de experiencia.

# ● INSTRUCTORES



**Alberto Limón**

Socio-fundador de Consulta. Consultor financiero con más de 30 años de experiencia en el negocio inmobiliario.



**María Fernanda Orozco**

Socia-fundadora de Consulta. Más de 15 años de experiencia profesional. Con MBA por el Thunderbird Garvin School of Management de Arizona y el Tec de MTY.

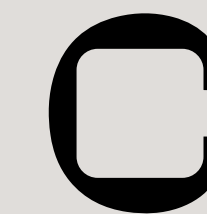


**José Alberto Limón**

Socio-director de Consulta. Licenciado en Administración y Gestión de Empresas por el Tec de MTY con un BA de Negocios internacionales por la Universidad de San Diego.

---

## ● CONCEPTO Y METODOLOGÍA



Con base en nuestra experiencia en la participación en más de 400 proyectos a nivel nacional dentro de la industria inmobiliaria, hemos desarrollado el 100% del contenido de este curso enfocado principalmente en la generación de proyectos inmobiliarios de cualquier tipo, manteniendo una visión de mercado actual.

El **Curso de Planeación y Conceptualización en 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 curso crea un networking entre desarrolladores, arquitectos, financieros, abogados, constructores, contadores, fiscalistas, brokers inmobiliarios y empresarios.

## ● OBJETIVOS

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 planeación y conceptualización de proyectos inmobiliarios de todo tipo.

La columna vertebral del curso 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 curso, sino capitalizar sus experiencias, encontrando enfoques singulares a problemas reales de proyectos reales y en especial a sus propios proyectos.

## ● ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Este **curso** va dirigido a socios, inversionistas, directivos, alta gerencia, consultores, arquitectos y otros involucrados en el campo de la actividad inmobiliaria.



# PROGRAMA

Management ● Development ● Consulting



- **MÓDULO 1**  
Elementos claves de la estrategia del negocio inmobiliario: CANVAS Inmobiliario®
- **MÓDULO 2**  
Evaluación de la factibilidad de un proyecto inmobiliario (Due Diligence)
- **MÓDULO 3**  
Alineación producto-mercado
- **MÓDULO 4**  
Proyectos Inmobiliarios con marca
- **MÓDULO 5**  
Prospecto de inversión



- **Elementos claves de la estrategia del negocio inmobiliario: CANVAS Inmobiliario®**

- 1.1** Fases y Etapas de un proyecto inmobiliario

- 1.2** Generación de valor para accionistas

- **Evaluación de la factibilidad de un proyecto inmobiliario (Due Diligence)**

- 2.1** Factibilidad técnica

- 2.2** Factibilidad financiera

- 2.3** Factibilidad legal y regulatoria

- 2.4** Factibilidad comercial y de mercado

- **Alineación producto-mercado**

- 3.1** Evaluación y estudio de mercado

- 3.2** Perfil de compradores y psicología del mercado

- 3.3** Benchmark y mejores prácticas de proyectos

- 3.4** Tipo de mercado: Generacional y sus características, gustos y preferencias

## · **Proyectos Inmobiliarios con marca**

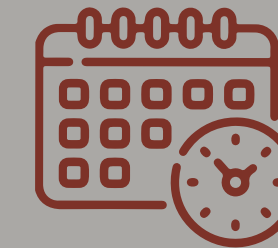
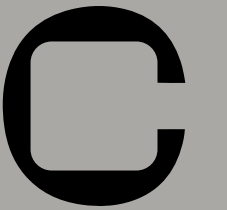
- 4.1** Design thinking como herramienta fundamental para crear proyectos
- 4.2** Innovación como elemento fundamental
- 4.3** Proyectos singulares
- 4.4** Proyectos atemporales con visión de largo plazo

## · **Prospecto de inversión**

- 5.1** Planeación Financiera preliminar de proyectos inmobiliarios
- 5.2** Estrategia de operación y comercialización
- 5.3** Atracción de inversionistas
- 5.4** Fuentes de Capitalización
- 5.5** Rendimiento ajustado al riesgo

CURSO

PRESENCIAL



### **FECHA**

29 y 30 de Agosto



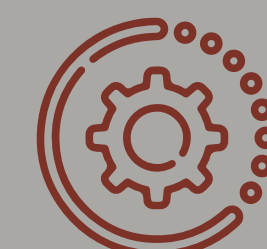
### **HORARIO**

9:00 am a 07:00 pm  
(2 hrs de comida de 2:00 a 4:00 pm)



### **INVERSIÓN**

\$9,990 + IVA  
\*Meses Sin Intereses



### **MODALIDAD**

Presencial  
2 Días | 16 hrs



### **LUGAR:**

Krystal Grand Los Cabos  
Carr. Transpeninsular Km. 29, La Jolla, San José del Cabo, B.C.S.



# GETTING REAL, REAL ESTATE.

¡INSCRÍBETE!

LINO MAURICIO CRISTAIN

T: +52 (33) 2837 4564

M: academy@consultamx.com



Corporativo en Oficina:  
Torre Panorama Acueducto  
Av. Real Acueducto 335 int. 1402,  
Zapopan, Jalisco, México

