

CURSO PRESENCIAL |  LA PAZ, BCS

Planeación y Conceptualización de Proyectos Inmobiliarios

HEMOS IMPARTIDO CURSOS DE CAPACITACIÓN EN
LOS CABOS CON MÁS DE 200 ALUMNOS. ¡INSCRÍBETE YA!



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



M. 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 Tecnológico de Monterrey.

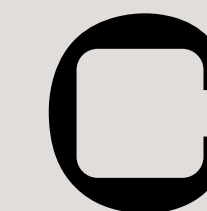


José A. Limón

Socio director de Consulta

Licenciado en Administración y Gestión de Empresas por el Tecnológico de Monterrey 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

- **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**

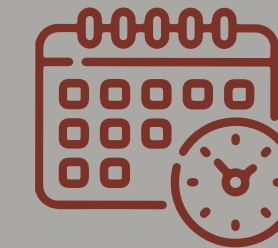
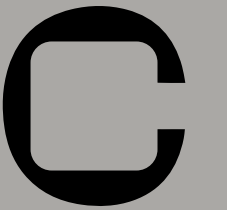
- 4.1** Design thinking como herramienta fundamental para crear proyectos
- 4.2** Innovación como elemento fundamental
- 4.3** Proyectos singulares
- 4.4** Proyectos atemporales con visión de largo plazo

· **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

3 y 4 de Octubre



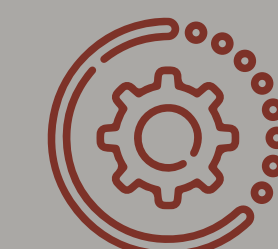
HORARIO

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:

La Paz, 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

