

CURSO PRESENCIAL | 📍 MAZATLÁN, SIN

Estrategia Financiera en Proyectos Inmobiliarios

CONSULTA
ACADEMY

**Ideas
Frescas**®



● UN PROYECTO INMOBILIARIO ES UNA AVENTURA DE RIESGO

La mejor estrategia financiera es aquella que ofrece un rendimiento ajustado al riesgo del negocio.

A portrait of José Alberto Limón, a man with dark hair and glasses, wearing a dark blue suit, light blue shirt, and dark tie. He is standing against a grey, vertically-ribbed wall with his arms crossed.

● INSTRUCTORES

José Alberto 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.
Especialista en Finanzas Inmobiliarias.

A portrait of María Fernanda Orozco, a woman with long brown hair, wearing a red blazer over a black top. She is smiling and standing in front of a window with a view of a city skyline.

María Fernanda Orozco

Socia Fundadora de Consulta

Más de 15 años de experiencia profesional. Cuenta con un MBA por el Thunderbird School of Global Management de Arizona y el Tecnológico de Monterrey.

● ¿CUÁLES SON LOS OBJETIVOS DE ESTE WORKSHOP?

A) Identificar estrategias financieras para portafolio de negocio en los que se combinan retornos de corto y largo plazo, negocios que generan liquidez con negocios que generan utilidad y patrimoniales.

B) En el negocio inmobiliario la falta de liquidez y no la falta de rentabilidad es lo que precipita las quiebras, los participantes identificarán los elementos clave de planeación de flujo de efectivo que permitan mantener la liquidez del proyecto en todo momento, combinando los requerimientos de avance de construcción con la mezcla óptima de fuentes de recursos.

C) Los participantes serán capaces de identificar si sus proyectos inmobiliarios están generando valor. Un proyecto genera valor cuando más allá de la rentabilidad ofrece un retorno superior al costo ponderado de capital.



D) Los participantes serán capaces de **alinear los programas de ejecución operativos, comerciales y de construcción (Project) con los programas de flujo de efectivo** (programa de erogaciones y flujo de ingresos para un óptimo aprovechamiento de recursos disponibles).

E) Los participantes serán capaces de **identificar las métricas de mayor relevancia** en los diferentes tipos y segmentos de negocio inmobiliario y en las diferentes etapas de un proyecto para evaluar tanto la conveniencia de inversión como la evolución tanto del proceso de inversión como del proceso de operación de un negocio inmobiliario.

● ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

Este **workshop** va dirigido a desarrolladores inmobiliarios, y a todas aquellas personas que participen en los procesos de decisión inmobiliaria que no necesariamente son los especialistas del área financiera de la empresa.



● LOS PROYECTOS INMOBILIARIOS SON UN NEGOCIO FINANCIERO





¿DE QUÉ HABLAREMOS? (TEMARIO)

01. EL PROCESO DE UN DESARROLLO INMOBILIARIO Y SU ALINEACIÓN FINANCIERA

- a. CANVAS INMOBILIARIO: etapas de un proyecto
- b. Elementos fundamentales para evaluar un proyecto inmobiliario (mercado, comercial, regulatorio, legal y financiero)

02. MODELO EVA (Economic Value Added)

- a. Macro-impulsores y Micro-impulsores de valor
- b. Benchmark de indicadores financieros clave del negocio inmobiliario
- c. Construyendo un tablero de control
- d. Rendimiento ajustado el riesgo de negocio

03. ELEMENTOS CLAVE DE LAS FINANZAS INMOBILIARIAS

- a. Planeación financiera
- b. Factores clave de evaluación financiera de un proyecto inmobiliario
- c. Indicadores financieros de un proyecto: Valor Presente Neto, índice de rentabilidad, Tasa interna de retorno, Cap Rate, WACC.

- d. Herramientas de análisis de financiamiento e inversiones: Rendimiento, capitalización, retorno
- f. Análisis de sensibilidad

04. INTEGRACIÓN DE LA INVERSIÓN EN UN PROYECTO FINANCIERO

- a. Financiamiento bancario: crédito puente
- b. Atracción de capital privado o fondos de inversión
- c. El rol de la preventa como capitalización

05. RIESGOS FINANCIEROS EN UN PROYECTO INMOBILIARIO

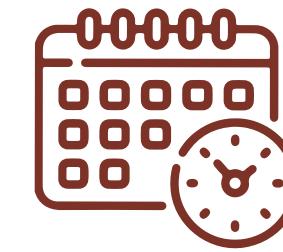
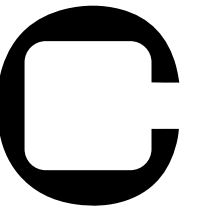
- a. Mercado
- b. Liquidez
- c. Financiamiento
- d. Vehículo de Inversión

06. VEHÍCULO DE INVERSIÓN

- a. Estrategias de Inversión
- b. SAPI
- c. Fideicomiso
- d. FIBRAS

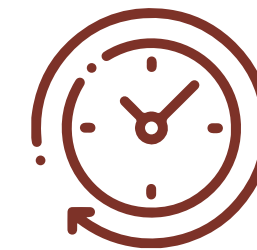
CURSO

PRESENCIAL



FECHA

19 y 20 de Junio



HORARIO

9:00 am a 07:00 pm

(2 hrs de comida de 2:00 a 4:00 pm)



ETAPA DE PRECIOS

25 Abril al 15 de Mayo

\$6,990 + IVA

*Meses Sin Intereses

16 Mayo al 2 Junio

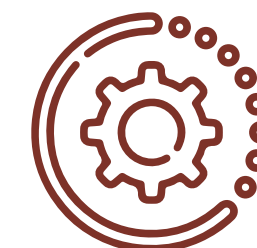
\$7,990 + IVA

*Meses Sin Intereses

3 al 19 Junio

\$9,990 + IVA

*Meses Sin Intereses



MODALIDAD

Presencial

2 Días | 16 hrs



LUGAR:

Hotel Fiesta Inn Mazatlán

(Av. Camarón Sábalo S/N, Sábalo Country, Mazatlán, Sin.)

GETTING REAL, REAL ESTATE.

¡INSCRÍBETE!

Academy - Yomara Alayera



T: +52 (33) 2837 4564

M: academy@consultamx.com



Torre Panorama Acueducto
Av. Real Acueducto 335 int. 1402,
Zapopan, Jalisco, México

