

CONSULTA
ACADEMY



DIPLOMADO EN LÍNEA

Planeación Estratégica en Proyectos Inmobiliarios

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.

● INSTRUCTORES



David Lobatos

Director operativo de Consulta. Licenciado en Arquitectura por la Universidad de Guadalajara con una especialidad en Administración de Proyectos (PMP).



Alejandro Gálvez

Gerente de proyectos en Consulta. Licenciado en Arquitectura por la Universidad de Guadalajara.

● INVITADOS ESPECIALES



Mtro. Pedro Godínez
Hernández, Godínez & Asociados, S.C.
p.godinez@hg-abogados.com



Grecia Cetina
Xulta Soluciones
grecia@xulta.mx



Karina Lorenzo
Forta Real Estate
klorenzo@fortarealestate.com



Dimitri Limberópulos
Sumie Real Estate
dimitri@sumieideas.com



Jorge López
EOSIS
jorge.lopez@eosis.energy



Carlos Del Olmo
QUE¿?FINANCIAMIENTO
cadelolmo@quefinanciamiento.com



● LAS MEJORES
PRÁCTICAS PARA
PROYECTOS
INMOBILIARIOS
EN MÉXICO

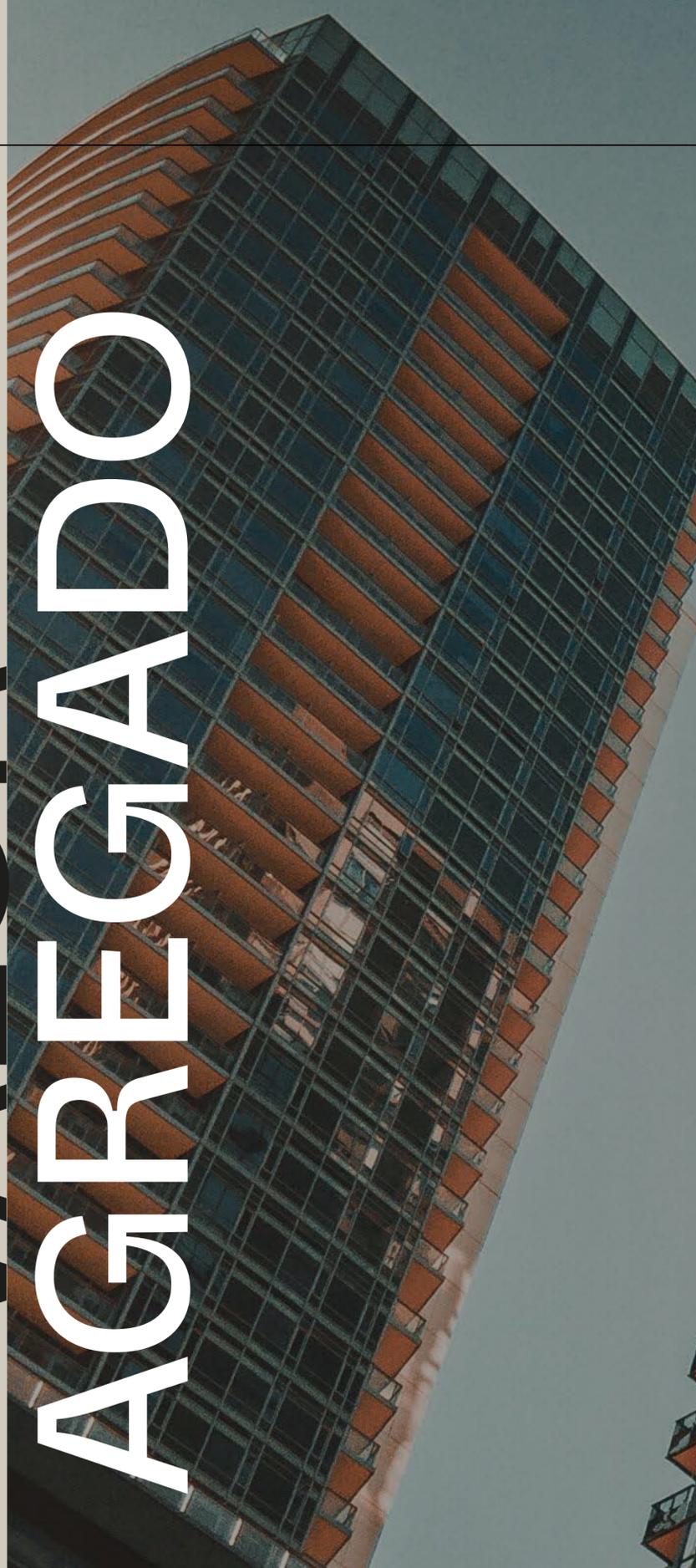
● CONCEPTO Y METODOLOGÍA



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.



VALOR AGREGADO

- Integración de un amplia gama de instructores con experiencia de al menos 10 años en el ramo e invitados especiales.
- Modelo de laboratorio, en donde el 30% del tiempo, se dedica a estudiar y resolver casos reales y ejercicios prácticos.
- Revisión de las mejores prácticas del negocio para cada uno de los módulos.
- Material de lectura y formatos de soporte.
- Sesiones grabadas para ser revisadas una vez más por un periodo de 5 días.
- Revisión y asesoría personalizada de caso de negocio (del proyecto específico) que se haya trabajado a lo largo del diplomado por parte del alumno.

● 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 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.

● ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO?

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





Módulo 1

Sesión

- 01.** Evolución, situación actual y visión futura del negocio inmobiliario
- 02.** Elementos clave de la estrategia del negocio inmobiliario
- 03.** Estrategia y estructura del desarrollador inmobiliario
- 04.** Evaluación de la factibilidad de un proyecto inmobiliario (Due Diligence)
- 05.** Valuación de la tierra y esquemas de adquisición (compra-aportación)

Módulo 2

Sesión

- 06.** Conceptualización de proyectos Alineación producto-mercado
- 07.** Proyectos inmobiliarios con MARCA: profesionalización de marketing y Branding Projects
- 08.** Estrategia comercial y comercialización de proyecto

Módulo 3

Sesión

- 09.** Plan de proyecto y etapa de integración (Régimen y reglamento de condominio)
- 10.** PMI en el negocio inmobiliario
- 11.** Principales herramientas para administrar proyectos
- 12.** LEAN Construcción y elementos clave de la construcción
- 13.** PMO. Evaluación de portafolio de proyectos

Módulo 4

Sesión

14. Planeación y evaluación financiera de un proyecto inmobiliario (3 sesiones)

Módulo 5

Sesión

17. Prospecto de inversión y esquema de participación de inversionistas

18. Vehículo de inversión: fideicomisos

19. Modelo de riesgos y su impacto en rendimiento

20. Fuentes de capitalización de proyectos y créditos puente

21. Crowdfunding y FIBRAS

22. La ciencia del negocio en los desarrollos mixtos y conceptualización de centros comerciales

23. Estrategia fiscal y legal en proyectos inmobiliarios

24. Sustentabilidad en proyectos inmobiliarios y nuevas tendencias de proptech y evolución digital

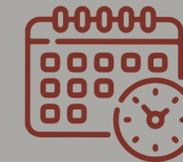
25. Mejores prácticas en los proyectos inmobiliarios

DIPLOMADO

EN LÍNEA



INICIO 11 Mayo



DURACIÓN
100 Horas



HORARIO
Sábados de 9:00 am a 01:00 pm
(Hora Centro de México)



INVERSIÓN
\$33,060 MSI
*Meses Sin Intereses



MODALIDAD
En Línea (En Vivo)

GETTING REAL, REAL ESTATE.

¡INSCRÍBETE!

LINO MAURICIO CRISTAIN



T: +52 (33) 2837 4564

M: academy@consultamx.com



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

