

CONSULTA
ACADEMY

DIPLOMADO EN LÍNEA

FINANZAS INMOBILIARIAS

PARA DESARROLLADORES INMOBILIARIOS



UN PROYECTO INMOBILIARIO COMIENZA CON UNA BUENA ESTRATEGIA FINANCIERA





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.



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.

INVITADOS ESPECIALES



Juan Carlos Castro
Socio Fundador de Briq.mx

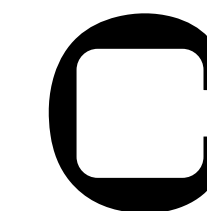
Experto en análisis de mercados y evaluación de proyectos de bienes raíces.



Francisco Hernández
Socio Director de Área Fiscal en Cúspide Empresarial

Amplia trayectoria profesional y académica en el área fiscal

● 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 un **diplomado** que se enfoca principalmente en el tema **financiero para proyectos de desarrollo inmobiliario** de cualquier tipo, manteniendo una visión de mercado actual.

El **diplomado de Finanzas Inmobiliarias** 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 consultadas durante el periodo del Diplomado
- Revisión y asesoría personalizada de caso de negocio (del proyecto específico) que se haya trabajado a lo largo del diplomado por parte del alumno.

● OBJETIVO

Es que los participantes sean capaces de aplicar las **mejores prácticas financieras en el desarrollo inmobiliario**, con un enfoque de total aplicación en cada etapa de proyectos inmobiliarios de todo tipo.

La columna vertebral del diplomado es la integración de una **visión financiera** para enfrentar desafíos del mercado con el fin de **maximizar la rentabilidad y minimizar los riesgos**, asegurando la viabilidad y éxito de los mismos.

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

Entorno económico e inmobiliario

- Contexto económico actual
- Segmentos Inmobiliarios
- Modelos de negocio inmobiliarios (patrimonial vs capitalización)

Módulo 2

El proceso de un desarrollo inmobiliario y su alineación financiera

- CANVAS Inmobiliario: etapas de un proyecto
- Etapas de la Planeación financiera en un proyecto inmobiliario
- Elementos fundamentales para evaluar un proyecto inmobiliario (mercado, comercial, regulatorio, legal y financiero)

Módulo 3

El terreno y su valuación

- Aportación de tierra
- Formas de pago de la adquisición de la tierra
- Participación del dueño de la tierra en el proyecto inmobiliario
- Enfoques de valuación de la tierra
- Valor de la tierra según el tipo de proyecto inmobiliario
- Factores de atraktividad

Módulo 4

Elementos clave de las finanzas inmobiliarias

- Estados financieros
 - Estado de Resultados proforma
 - Flujo de efectivo
 - Balance general (desarrolladora)
- Indicadores financieros de un proyecto inmobiliario
 - Margen de utilidad
 - VPN (Valor Presente Neto)
 - IR (Índice de Rentabilidad)
 - TIR (Tasa Interna de Retorno) RESALTAR TIR
 - ROI (Return Over Investment)
 - NOI (Net Operating Income)
 - Cap Rate
 - Sale Cap Rate
 - WACC (Weighted Average Cost of Capital)
 - Payback
 - Múltiplo
 - EVA (Economic Value Added)

Módulo 5

Pasos para desarrollar un modelo financiero

- Premisas del negocio
- Valor del terreno
- Proyecto arquitectónico y cuadro de áreas
- Estimación de ingresos
- Presupuesto integral del proyecto
- Tiempos y ruta crítica
- Proyección de ingresos y egresos
- Flujo de efectivo del proyecto
- Origen de la Inversión en el Proyecto inmobiliario

Módulo 6

Financiamiento de un proyecto inmobiliario

- Fuentes de Capitalización de un proyecto inmobiliario
- Deuda vs Capital
- Tipos de financiamiento
 - Crédito puente
 - Fondos de capital privado
 - Capital Semilla
 - Venture capital
 - Inversionistas privados
 - Recursos propios
 - Pre-ventas
- Flujo de efectivo del financiamiento
 - Ingreso del financiamiento
 - Costo del financiamiento
 - Pago del financiamiento
- Costo de oportunidad del capital

Módulo 7

Evaluación de proyectos inmobiliarios

- Evaluación de Proyectos de capitalización
- Evaluación de Proyectos patrimoniales
- Evaluación de un Portafolio de Proyectos
- Análisis de los indicadores financieros
- Proyectos apalancados vs no apalancados
- Elementos creadores y destructores de valor

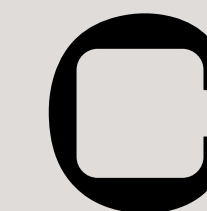
Módulo 8 Riesgos financieros

- Tipos de riesgos financieros
- Rendimiento ajustado al riesgo de negocio
- Análisis de sensibilidad
- Imprevistos del negocio

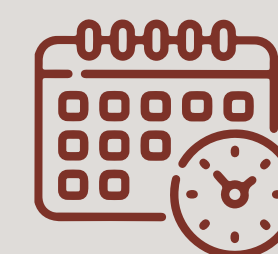
Módulo 9 Vehículos de inversión

- Vehículos típicos de inversión inmobiliaria
- CKD'es
- CERPIS
- FIBRAS

DIPLOMADO EN LÍNEA



INICIO 9 Noviembre 2024



DURACIÓN

80 Horas



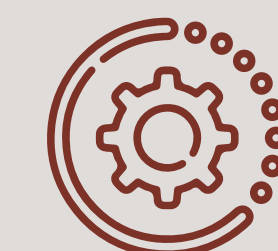
HORARIO

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



INVERSIÓN

\$36,990 MSI
*Meses Sin Intereses



MODALIDAD

En Línea (En Vivo)



CLASE DE INDUCCIÓN

2 de Noviembre del 2024 - 7:00 pm

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

