

WORKSHOP

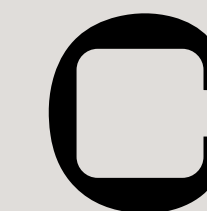
EN LÍNEA

Planeación y Conceptualización de Proyectos Inmobiliarios

CONSULTA
ACADEMY



● CONCEPTO Y METODOLOGÍA



Con base en nuestra experiencia en la participación en más de 450 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.



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.



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.



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 de Consulta

Licenciado en Arquitectura por la Universidad de Guadalajara.

INSTRUCTORES

▪ Modulo 1

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

▪ Modulo 2

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

▪ Modulo 3

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

▪ Modulo 4

Proyectos Inmobiliarios con marca

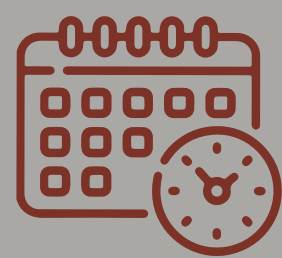
- 4.1 Design thinking como herramienta fundamental para crear proyectos
- 4.2 Innovación como elemento fundamental
- 4.3 Proyectos singulares
- 4.4 Proyectos atemporales con visión de largo plazo

▪ Modulo 5

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

WORKSHOP EN LÍNEA



FECHA

26, 27 de noviembre,
3 y 4 de diciembre



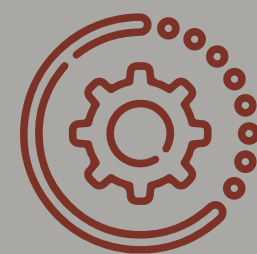
HORARIO

5:00 a 08:00 pm
(Hora Ciudad de México)



INVERSIÓN

\$5,990 MXN
*Meses Sin Intereses



MODALIDAD

En Línea (En Vivo)
4 Días | 12 hrs



Constancia
por Consulta



Curso intensivo
de **12 horas**



Material
digital



Networking



Sesiones **grabadas***
Durante **2 semanas**
posteriores al curso

¡INSCRÍBETE!

+52 (33) 2837 4564 | +52 (33) 3408 0534



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