MÁSTER INTERNACIONAL EN DESARROLLO DE PROYECTOS INMOBILIARIOS

LOS ESPECIALISTAS EN LA INDUSTRIA

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

Los primeros en tener una carrera inmobiliaria

Modelo teórico-práctico donde el alumno aplicará lo aprendido en cada módulo a través de un proyecto o estudio de caso como trabajo final.

Sé un especialista aprendiendo de expertos en la industria inmobiliaria que han multiplicado su dinero utilizando las técnicas que te brindarán en este máster.

Impartido por:
Centro de Capacitación, investigación y estadística (CCIE) y la Universidad de Bienes Raíces

DURACIÓN

6 MESES

MODULOS

4

TOTAL DE HRS.

120 HRS.

OBJETIVO GENERAL

Formar expertos en materia inmobiliaria, especialistas en desarrollos inmobiliarios para ampliar su campo profesional, el cual les permita generar dinero y lograr la libertad financiera.

En un entorno de creciente competencia, el máster de negocios en desarrollos inmobiliarios, es un programa académico orientado a la profesionalización del sector inmobiliario a través del Centro de Capacitación, Investigación y Estadística (CCIE), se orienta a ampliar el campo de trabajo hacia nuevas actividades propias de un experto en bienes raíces con el enfoque de negocio de un Profesional Inmobiliario.

COMPETENCIAS

- ELABORAR PROYECTOS DE INVERSIÓN
- EVALUAR PROYECTOS DE INVERSIÓN
- DESARROLLAR PROYECTOS DE INVERSIÓN

Aspectos Generales del Programa

Legales

Mercadológicos

Proceso Técnico

Evaluación Economica y Financiera de Proyectos de Inversión

MÓDULOS

ESTRUCTURA Y CONCEPTOS BÁSICOS DEL NEGOCIO INMOBILIARIO

LA OPERACIÓN DE NEGOCIOS DE ASESORÍA INMOBILIARIA Y LA MERCADOTECNIA

LA ESTRATEGIA FINANCIERA Y LA EVALUACIÓN DE VIABILIDAD DE NEGOCIOS INMOBILIARIOS.

EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO DE INVERSIÓN, PRESENTACIÓN FINAL DEL TRABAJO DEL ALUMNO EN MASTER.

MÓDULO 1

ESTRUCTURA Y CONCEPTOS BÁSICOS
DEL NEGOCIO INMOBILIARIO

Objetivo:

Establecer los conceptos básicos y la definición de la estructura de un negocio inmobiliario, el marco de referencia urbano técnico-legal y el desglose de un proyecto inmobiliario.

TEMARIO

1.1 Teoría de la empresa Inmobiliaria
1.2 Estructuración de negocios, el proyecto, el sitio, y el contexto urbano
1.3 El contexto y marco normativo del proyecto inmobiliario
1.4 Planeación legal y jurídica del proyecto
1.5 Principales aspectos fiscales

5
TEMAS

31
SUBTEMAS

MÓDULO 2

LA OPERACIÓN DE NEGOCIOS DE ASESORÍA INMOBILIARIA Y LA MERCADOTECNIA

Objetivo:

Conocer la estructura operacional de la asesoría inmobiliaria y los aspectos mercadológicos más importantes en dicho sector.

TEMARIO

2.1 La Mercadotecnia, los estudios de mercado y definición de productos en los negocios inmobiliarios.
2.2 La compra y la venta inmobiliaria
2.3 La comercialización de bienes inmuebles en zonas turísticas.

3
TEMAS

9
SUBTEMAS

MÓDULO 3

LA ESTRATEGIA FINANCIERA Y LA EVALUACIÓN DE VIABILIDAD DE NEGOCIOS INMOBILIARIOS

Objetivo:

Conocer e interpretar las variables económicas que influyen en los proyectos de inversión inmobiliarios, así como los principales instrumentos que ofrecen las diferentes entidades del sistema financiero.

TEMARIO

3.1 Fundamentos de matemáticas financieras y financiamiento inmobiliario para los bienes raíces.
3.2 Matemáticas financieras aplicadas a negocios inmobiliarios.
3.3 El perfil de negocios inmobiliarios. Principios de valuación inmobiliaria.
3.4 Estrategias financieras.

4
TEMAS

17
SUBTEMAS

MÓDULO 4

EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO DE INVERSIÓN, PRESENTACIÓN FINAL DEL TRABAJO DEL ALUMNO EN MÁSTER

Objetivo:

Elaborar, evaluar y presentar el estudio de caso del proyecto final de inversión aplicando los conocimientos aprendidos durante el curso.

TEMARIO

4.1 Desarrollo y presentación de un proyecto de inversión inmobiliaria 10 hora.
4.2 Presentaciones de asesoría del documento técnico de negocio inmobiliario revisión final.
4.3 Presentación final del trabajo de Máster retroalimentación y evaluación por especialistas.

4
TEMAS

17
SUBTEMAS

MÓDULO 4

EVALUACIÓN DE FACTIBILIDAD DEL PROYECTO DE INVERSIÓN, PRESENTACIÓN FINAL DEL TRABAJO DEL ALUMNO EN MÁSTER

Objetivo:

Elaborar, evaluar y presentar el estudio de caso del proyecto final de inversión aplicando los conocimientos aprendidos durante el curso.

TEMARIO

4.1 Desarrollo y presentación de un proyecto de inversión inmobiliaria 10 hora.
4.2 Presentaciones de asesoría del documento técnico de negocio inmobiliario revisión fina.
4.3 Presentación final del trabajo de Máster retroalimentación y evaluación por especialistas.

3
TEMAS

9
SUBTEMAS

ADEMÁS REALIZA CON NOSOTROS UN PROYECTO FINAL QUE TE PERMITIRÁ LLEVAR A LA PRÁCTICA Y REFORZAR LOS CONOCIMIENTOS ADQUIRIDOS A LO LARGO DEL CURSO.

SÉ PARTE DE LA PRIMERA UNIVERSIDAD QUE FORMA ESPECIALISTAS EN BIENES RAÍCES

#SOYUBR