

## DIPLOMADO

### Negocios inmobiliarios

<b>Coordinador</b>	Gene Towle
<b>Currículum del coordinador</b>	<p>Ing. Mecánica. Cornell University, Ithaca, N.Y. Maestría en Ingeniería Mecánica. Cornell University. Birthing of Giants. Massachusetts Institute of Technology, Boston, mass.</p> <p>Experiencia Profesional. Director de Mercadotecnia de Apple de México. Fundador Grupo Tecnológico Internacional. Empresa de venta de tecnología. Socio Director SOFTEC. Empresa dedicada a la investigación en el mercado inmobiliario. Softec publica información del mercado inmobiliario y mantiene la base de datos más grande de México en vivienda desde 1990. Socio Fundador y consejero. Hipotecaria Su Casita. Empresa dedicada al otorgamiento de Créditos Hipotecarios.. Consejero Consorcio Hogar. Empresa dedicada a la fabricación y venta de vivienda, mayoritariamente de interés social.. Fundador Mac Zone de México y Fiera. Empresa de venta de tecnología por catalogo. Consejero Interlingua. Empresa dedicada a la instrucción del idioma Inglés Docencia. Profesor de Mercadotecnia Inmobiliaria ITAM. Profesor de Mercadotecnia Inmobiliaria MDI Universidad del Valle de México, Profesor de Mercadotecnia.</p>
<b>Reseña del programa</b>	Analiza detalladamente los desarrollos inmobiliarios y busca establecer parámetros para una visión crítica de la realidad, a partir del estudio comparativo de la política, la historia y la economía.
<b>Requisitos de ingreso</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Currículum Vitae</li> <li>· Copia de título, cédula profesional o carta de pasante</li> </ul>
<b>Objetivos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>· Además de la formación de cuerpos gerenciales, es un curso de planeación estratégica para: Reflexionar sobre los paradigmas del futuro y como actuar en época de crisis. Planear y organizar empresas inmobiliarias. Conocer los riesgos y la viabilidad del negocio inmobiliario. Entender los procesos de producción y financiamiento. Tener argumentos para crear conciencia de ciudad, entender el contexto y el medio ambiente. Aprender la situación legal del mercado para que el desarrollador pueda tomar la decisión correcta desde la compra del terreno hasta el targeting para llegar al mercado objetivo. Conocer los modelos económicos y fiscales que se deben analizar antes de tomar una determinación. Conocer y analizar los planes y las normas del Gobierno Federal sobre el ordenamiento territorial y los nuevos planes de Desarrollo Delegacional del D.F.</li> </ul>
<b>Contenido temático</b>	<p><b>Módulo I</b></p> <p><b>CLIENTE</b></p> <p>Duración:16 horas</p>

## **DIPLOMADO** **Negocios inmobiliarios**

### **Contenido temático**

#### **Módulo II**

##### **COMERCIALIZACIÓN**

Duración: 16 horas

Estrategias para llegar al mercado potencial

- Mercadotecnia Moderna
- Estructura operativa y equipo de ventas
- Mercadotecnia en época de crisis

#### **Módulo III**

##### **FONDEO Y FINANCIAMIENTO DE PROYECTOS**

Duración: 20 horas

#### **Módulo IV**

##### **ADMINISTRACIÓN PROFESIONAL DE PROYECTOS**

Duración: 16 horas

- Introducción y fundamentos
- Proceso de inicio
- Proceso de planeación
- Proceso de ejecución
- Proceso de control
- Proceso de cierre
- Conclusión.

#### **Módulo V**

##### **PLANEACIÓN Y RIESGOS**

Duración: 20 horas

- Elementos para construir un modulo de planeación del desarrollo inmobiliario
- Variables relevantes y relaciones funcionales.
- Incorporación de riesgos al módulo de planeación
- Planeación estratégica

#### **Módulo VI**

##### **CONTEXTO HISTÓRICO, ARQUITECTÓNICO Y URBANO**

Duración: 20 horas

## **DIPLOMADO** **Negocios inmobiliarios**

**Informes** Lizbeth Ochoa Reyes  
Tel. 59.50.40.00, ext. 7615  
asistente.deco3@uia.mx  
Nayeli Cruz Tapia  
Tel. 59.50.40.00, ext. 4808 y 7615  
nayeli.cruz@uia.mx

**Coordinadora del área** Mirna A. Arzate Cienfuegos  
Tel. 59.50.40.00 Ext. 4626  
mirna.arzate@uia.mx