

DIPLOMADO EN GESTIÓN INMOBILIARIA

OBJETIVO GENERAL

Potenciar las competencias clave para inspirar un pensamiento estratégico en el mercado inmobiliario, el desarrollo urbano inmobiliario, la gestión financiera de proyectos y el derecho inmobiliario, que permita mejorar el nivel de competitividad en el sector, promover el desarrollo socioeconómico y proteger el medio ambiente.

OBJETIVO ESPECÍFICOS

Al final del diplomado los asistentes habrán adquirido los siguientes conocimientos y estarán en capacidad de:

- Estudiar los factores críticos de éxito que promuevan un pensamiento estratégico y la calidad de la gestión inmobiliaria.
- Desarrollar capacidades para la práctica planificada y responsable de la actividad inmobiliaria.
- Referenciar proyectos internacionales exitosos para inspirar soluciones inmobiliarias diferenciadas y acordes con el contexto nacional.

METODOLOGÍA

El programa contará con modalidades de trabajo que pretenden ofrecer criterios teóricos, metodológicos e instrumentales en orden a la práctica educativa; la metodología que se desarrollará en cada área busca conjugar:

- Las experiencias de los participantes con los elementos de formación que ofrecen los programas.
ii) El aprendizaje personal con el aprendizaje grupal. Y iii) la orientación de los profesores con la socialización de puntos de vista y experiencias personales de los alumnos.

De tal forma se desarrollarán presentaciones magistrales de los contenidos, lecturas asociadas a los módulos académicos, debate argumentativo, intercambio de ejemplos del sector inmobiliario, y ejercicios prácticos.

DIRIGIDO A

Profesionales, empresarios y emprendedores vinculados al sector inmobiliario, quienes deseen conocer, actualizar, complementar y desarrollar habilidades metodológicas y técnicas para el manejo de los recursos y oportunidades inmobiliarias.

CONTENIDO DEL PROGRAMA:

Módulo 1. Habilidades gerenciales inmobiliarias.

El objetivo de este módulo es presentar y actualizar los conocimientos teóricos que permita a los participantes entender y contar con las nociones básicas de ciudad, su normativa y la relación con la actividad inmobiliaria. Conocer la estructura del mercado inmobiliario.

Fortalecerán sus competencias y habilidades gerenciales y reconocerán la trascendencia de su pensar y actuar en la transformación de la realidad para aportar nuevos conocimientos y herramientas a la gerencia y gestión empresarial moderna.

1. Comunicación
2. Manejo del tiempo
3. Liderazgo
4. Dirección de equipos de alto desempeño
5. Delegación, empoderamiento y coaching

Módulo 2. Habilidades inmobiliarias urbanísticas.

Introducción a la actividad inmobiliaria, conceptos básicos de ciudad y avalúos.

El objetivo de este módulo es presentar y actualizar los conocimientos teóricos que permita a los participantes entender y contar con las nociones básicas de ciudad, su normativa y la relación con la actividad inmobiliaria. Conocer la estructura del mercado inmobiliario.

1. Introducción a la actividad inmobiliaria
2. Bases de la ley 388/97
3. Instrumentos de gestión del suelo
4. Legislación urbana
5. Leyes de propiedad horizontal
6. Principios básicos de economía urbana
7. Mercado de la tierra urbana.
8. Determinantes y efectos del valor del suelo.
9. Base económica de la ciudad.
10. Localización de actividades urbanas
11. Ventajas competitivas de las ciudades
12. Estructura del mercado inmobiliario
13. Segmentación: geográfica, demográfica (estratos) y conductual
14. Productos: Nuevo, usado. Usos: Vivienda, locales, oficinas, bodegas, fincas, otros
15. Precios
16. Referentes (Lonja, Camacol)
17. Generación y creación de valor de las propiedades
18. Introducción a los avalúos

Mayores Informes: capacitacion1@ccibague.org capacitacion2@ccibague.org
asesorcomercial@ccibague.org

312480967 - 3124819411 – 3203814903

19. Introducción y principios generales de avalúos
20. Teorías sobre la formación de los precios del suelo urbano
21. Legislación urbana
22. Aplicación de normas y reglamentación urbana
23. Cargas y beneficios
24. Gestión Urbana Inmobiliaria

Módulo 3. Habilidades en Ventas

Los objetivos de este módulo son: revisar el proceso comercial utilizado en la actualidad y fortalecer las habilidades comerciales partiendo de una adecuada planeación del proceso de venta desde su planeación hasta el manejo en posventa y seguimiento al cliente.

1. Preventa
2. Planeación.
3. Organización.
4. Entrevista de ventas
5. Ambientación.
6. Diagnóstico del cliente.
7. Argumentación del producto.
8. Manejo de resistencias.
9. Cierre y generación de acuerdos.
10. Postventa.
11. Prestación del servicio
12. Seguimiento al cliente.

Módulo 4. Habilidades para el Mercadeo Inmobiliario

El objetivo de este módulo es ampliar la visión de negocios mediante el desarrollo de competencias que permita anticiparse a las expectativas del cliente.

1. Estructura del Mercado inmobiliario nacional
2. Contexto internacional en el mercado inmobiliario
3. Factores clave de mercadeo aplicados al sector inmobiliario
4. Distribución
5. Directa
6. A través de agencias
7. Comunicación
8. Manejo de medios
9. Promoción
10. Relaciones públicas
11. Ventas
12. Canales formales
13. Nacionales
14. Representaciones o franquicias internacionales
15. Canales informales
16. Servicio
17. Cultura de servicio

Mayores Informes: capacitacion1@ccibague.org capacitacion2@ccibague.org
asesorcomercial@ccibague.org

312480967 - 3124819411 – 3203814903

18. Ciclos de servicio
19. Generación de fidelidad de los clientes

Módulo 5. Gestión estratégica Inmobiliaria.

Los objetivos de este módulo son:

Desarrollar conocimientos y habilidades para la gestión de las empresas del sector inmobiliario con el fin de lograr mayor competitividad y optimizar los resultados de la labor gerencial. Presentar los contenidos propios del quehacer administrativo mediante la exposición y discusión de sus elementos esenciales, en el marco de las tendencias de la Gerencia como elemento fundamental para la generación de valor en la empresa o negocio.

1. Pensamiento y planeación estratégica
2. Entorno económico y calidad de vida
3. Productividad
4. Competitividad
5. Gerencia y Empresa
6. Cadena de valor
7. Reto gerencial
8. Balanced Scorecard y Prospectiva

Módulo 6. Gestión legal Inmobiliaria - Aspectos Fundamentales

El objetivo de este módulo es adquirir los conocimientos jurídicos que mayor importancia tienen en el desarrollo de la actividad inmobiliaria.

1. Antecedentes, estructura, desarrollo y transformaciones del derecho de dominio en el Sistema Legal Colombiano
2. Propiedades especiales
3. Leyes de copropiedad y propiedad horizontal
4. Aprobación de planos y reglamentos en curadurías
5. Patrimonio de familia inembargable y afectación a vivienda familiar
6. Subsidios de vivienda
7. Sistema de otorgamiento de subsidios para viviendas de interés social, urbano o rural.
8. Adquisición de inmuebles
9. Título y modo
10. Contrato Compraventa o permuta
11. Promesa de compraventa, fiducia, encargo fiduciario
12. Trámites notariales
13. Sistema de registro colombiano
14. Efectos de los contratos
15. Sistema de financiación para la adquisición de inmuebles en Colombia

Módulo 7. Gestión financiera Inmobiliaria - Aspectos básicos.

Con este módulo se busca fortalecer las habilidades financieras entendidas como la búsqueda de valor a través de las actividades comerciales, de las operaciones financieras para contribuir al logro de los objetivos de la empresa.

1. Fundamentos financieros
2. Estados financieros para actividades inmobiliarias
3. Proyecciones financieras para evaluar proyectos inmobiliarios.

Mayores Informes: capacitacion1@ccibague.org capacitacion2@ccibague.org
asesorcomercial@ccibague.org

312480967 - 3124819411 – 3203814903

4. Cálculo de rentabilidades en procesos de compra, venta, administración y arriendo de propiedades inmobiliarias.
5. Análisis de costos y conveniencia de la financiación.
6. Instrumentos financieros para inversión indirecta en el sector inmobiliario: fondos de inversión colectiva - Fondos inmobiliarios y fondos de capital privado.

Módulo 8. Estudio de casos*

Presentación de casos aplicados en la gestión inmobiliaria urbana para la gestión colectiva del conocimiento.

1. Planes Parciales / Macroproyectos.
2. Proyectos de vivienda social.

*Las temáticas estarán acordes con los temas desarrollados en los módulos precedentes

Este temario puede tener variaciones, siendo una propuesta de capacitación flexible, que busque el máximo desempeño de los alumnos, de acuerdo con las necesidades específicas de los mismos.

CONFERENCISTAS:

El grupo de profesores propuestos se caracteriza por su record académico, laboral y ético. Son profesores con estudios a nivel de postgrado, experiencia profesional y docente, destacada trayectoria laboral y conducta íntegra.

CERTIFICACIÓN

La Pontificia Universidad Javeriana otorgará certificado de participación a quienes hayan asistido por lo menos al 80% de las sesiones programadas. Este Diplomado no conduce a título de Especialista, Magíster o Doctorado.

PROPIEDAD INTELECTUAL

Todos los derechos de propiedad intelectual pertenecen a Pontificia Universidad Javeriana, de conformidad con la normatividad nacional y supranacional vigente sobre la materia.

INFORMACIÓN DEL PROGRAMA

DURACIÓN TOTAL: 100 Horas

CLASES PRESENCIALES: Centro Empresarial Cámara de Comercio de Ibagué.

HORARIO: Viernes de 4pm a 9pm - Sábados de 8am – 1pm

INICIO DE CLASES: 12 de julio del 2019

INVERSIÓN:

- ❖ Particulares: \$ 2.500.000
- ❖ Afiliados a la Cámara de Comercio de Ibagué: \$ 2.000.000

- **Plazo máximo de inscripción y pago:** 28 de junio de 2019

Mayores Informes: capacitacion1@ccibague.org capacitacion2@ccibague.org
asesorcomercial@ccibague.org

312480967 - 3124819411 – 3203814903



FORMA DE PAGO:

- ❖ Consignación Cuenta Corriente Banco AV VILLAS N° 40128668-7
- ❖ Pago en Cajas Cámara de Comercio de Ibagué, Sede Principal Calle 10 # 3-76 Barrio Centro y Sede Centro Comercial Acqua Local 413.

Mayores Informes: capacitacion1@ccibague.org capacitacion2@ccibague.org
asesorcomercial@ccibague.org

312480967 - 3124819411 – 3203814903