

## NEGOCIACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN INMOBILIARIA



# CONTENIDO TEMÁTICO

### **Módulo 1. INTRODUCCIÓN A LOS PROGRAMAS CONTEXTO ECONÓMICO (4 horas)**

Contexto Económico y comercialización de Bienes Raíces.

### **Módulo 2. PERSPECTIVA URBANA DEL MUNICIPIO EN QUE SE UBICA EL PROYECTO O INMUEBLE (4 horas)**

### **Módulo 3. INTRODUCCIÓN AL ANÁLISIS ACÚSTICO EL MERCADO INMOBILIARIO Y SU DINÁMICA (12 horas)**

- El Mercado Inmobiliario: Las variables fundamentales del Mercado.
- Análisis y comportamiento de la Oferta.
- Análisis de la Demanda: características, tendencias, análisis de precios.
- Análisis cualitativo de la demanda.

### **Módulo 4. FUNDAMENTOS DE VALORACIÓN INMOBILIARIA (8 horas)**

Valoración Inmobiliaria y estrategias de comercialización de inmuebles.

### **Módulo 5. SISTEMAS DE FINANCIACIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE INMUEBLES (4 horas)**

- Fundamentos de financiamiento inmobiliario.
- Simulación de Créditos hipotecarios a compradores.

### **Módulo 6. LA INVERSIÓN INMOBILIARIA (8 HORAS)**

- Fundamentos de la Inversión.
- Manejo de Portafolio Inmobiliario.
- Inversión en Proyectos Inmobiliarios.
- Inversión en Propiedades de Renta.

### **Módulo 7. COMERCIALIZACIÓN Y NEGOCIACIÓN DE PROYECTOS (8 HORAS)**

- Estrategias de comercialización, ventajas competitivas.
- Vendiendo el concepto del proyecto inmobiliario: características, amenidades, localización.
- Análisis competitivo Inmobiliario: la oferta de valor del proyecto. Análisis localizacional.
- Estrategias de negociación inmobiliaria
- Motivaciones de compra: Variables de Análisis.

### **Módulo 8. FUNDAMENTOS DE GESTIÓN DE CONTRATOS EN NEGOCIOS INMOBILIARIOS (8 HORAS)**

- Negociación y contrato de promesa de compraventa.
- La Escritura de compraventa.
- El Modelo Fiduciario en la Negociación Inmobiliaria.
- El Leasing Inmobiliario.
- Estudio de Títulos.