

DIPLOMADO EN DIRECCIÓN DE
PROYECTOS INMOBILIARIOS
EN LÍNEA
(9 meses)

DIPLOMADO EJECUTIVO

¡Transforma tu perfil profesional y destaca en el mercado laboral!

- Obtén tres insignias digitales que validan tus habilidades.
- Credenciales verificables con tecnología blockchain, que fortalecen tu perfil profesional.
- Accede a +20 programas en diversas áreas de estudio, diseñados para responder a las demandas actuales de los empleadores



Reconocimiento Diplomado Ejecutivo

Obtén un Constancia digital UVM del programa con tecnología blockchain y código de verificación



Reconocimiento Curso IA

Adquiere nuevos conocimientos y desarrolla tus habilidades para el uso práctico y estratégico de las herramientas de IA en tu entorno profesional.



Constancia DC-3 por STPS

Documento avalado por la Secretaría de Trabajo y Previsión Social (STPS) que acredita las habilidades y competencias adquiridas.

Objetivo:

- Desarrollar competencias para planear, dirigir y evaluar proyectos inmobiliarios, integrando análisis estratégico, financiero y operativo, a fin de garantizar su viabilidad, rentabilidad y ejecución exitosa.

Dirigido a:

- Directores, gerentes, jefes y coordinadores de todo tipo de proyectos inmobiliarios, ya sea públicos o privados; y a todo profesional del área inmobiliaria que desee mejorar o consolidar sus capacidades para administrar proyectos.

Reconocimiento:

- Al finalizar tu programa recibirás:
 - **Diploma Digital** con **validez curricular** y **tecnología Blockchain** con código QR y de verificación.
 - **Constancia DC-3** por la STPS
 - **Insignia digital** de tu programa

¿Por qué UVM?

Tenemos más de 60 años de experiencia académica, más de 150 programas educativos y más de 180 programas de excelencia a nivel nacional.

Adquieres conocimientos y habilidades esenciales que puedes aplicar de inmediato en tu actividad profesional.

Los profesores que imparten las Certificaciones y Diplomados son expertos reconocidos en sus campos.

Tienes flexibilidad educativa que te permite estudiar a tu ritmo, a cualquier hora y en cualquier lugar.

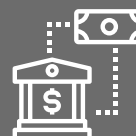
Los Diplomados y Certificaciones UVM enriquecen tu CV y te posicionan como el mejor candidato.

Al estudiar el programa podrás:

Identificar oportunidades de inversión inmobiliaria viables.



Analizar terrenos y definir proyectos desde su etapa conceptual.



Estructurar legal y financieramente proyectos inmobiliarios.



Dirigir la construcción controlando costos, tiempos y calidad.



Diseñar estrategias de comercialización y entrega del proyecto.



MÓDULOS

01 Introducción al Desarrollo Inmobiliario y Análisis del Mercado

1. Fundamentos del desarrollo inmobiliario
 - a. Concepto y alcance del desarrollo inmobiliario
 - b. Tipologías de proyectos inmobiliarios
 - c. Actores del sector inmobiliario
 - d. Rol del desarrollador inmobiliario
2. Ciclo de vida del proyecto
 - a. Etapas del proyecto inmobiliario
 - b. Identificación de oportunidades de inversión
 - c. Factores de éxito y fracaso de proyectos
 - d. Riesgos generales del negocio inmobiliario
3. Análisis de mercado
 - a. Análisis macroeconómico aplicado al sector
 - b. Oferta, demanda y absorción del mercado
 - c. Segmentación de mercado inmobiliario
 - d. Perfil del usuario y cliente final
4. Tendencias y casos
 - a. Tendencias actuales del mercado inmobiliario
 - b. Innovación y nuevos modelos de negocio
 - c. Análisis de casos reales
 - d. Ejercicio práctico: diagnóstico de oportunidad inmobiliaria

02 Planeación del Proyecto y Análisis del Terreno

1. El suelo como base del proyecto
 - a. Importancia del suelo en el desarrollo inmobiliario
 - b. Tipos de suelo y su vocación
 - c. Localización y accesibilidad
 - d. Análisis del entorno urbano
2. Normativa urbana
 - a. Uso de suelo y zonificación
 - b. Densidad, COS, CUS y alturas
 - c. Restricciones urbanas y ambientales
 - d. Impacto de la normativa en la rentabilidad
3. Estudios técnicos preliminares
 - a. Estudios topográficos
 - b. Mecánica de suelos
 - c. Factibilidad de servicios
 - d. Evaluación de riesgos técnicos
4. Definición del proyecto
 - a. Programa arquitectónico
 - b. Anteproyecto conceptual
 - c. Análisis de factibilidad inicial
 - d. Ejercicio práctico: Evaluación integral de un terreno

03 Marco Legal y Estructuración del Proyecto

1. Aspectos legales del suelo
 - a. Régimen de propiedad
 - b. Due diligence legal del terreno
 - c. Compraventa y opciones de compra
 - d. Regularización de la propiedad
2. Permisos y licencias
 - a. Licencias de construcción
 - b. Permisos ambientales
 - c. Relación con autoridades
 - d. Tiempos y riesgos regulatorios
3. Contratos clave
 - a. Contratos con proyectistas
 - b. Contratos de construcción
 - c. Contratos de comercialización
 - d. Contratos con inversionistas
4. Estructuración legal y fiscal
 - a. Fideicomisos inmobiliarios
 - b. Vehículos legales del proyecto
 - c. Consideraciones fiscales
 - d. Ejercicio práctico: estructura legal de un proyecto

04 Evaluación Financiera y Fuentes de Financiamiento

1. Costos y presupuestos
 - a. Estructura de costos inmobiliarios
 - b. Presupuesto de obra
 - c. Costos indirectos y financieros
 - d. Control presupuestal
2. Modelación financiera
 - a. Flujo de caja del proyecto
 - b. Supuestos financieros
 - c. Escenarios y sensibilidad
 - d. Punto de equilibrio
3. Indicadores financieros
 - a. VAN y TIR
 - b. ROE y rentabilidad del capital
 - c. Análisis de riesgos financieros
 - d. Evaluación de viabilidad
4. Financiamiento
 - a. Capital propio y socios
 - b. Crédito bancario
 - c. Preventas y financiamiento alternativo
 - d. Ejercicio práctico: modelo financiero básico

05 Gestión, Construcción y Control del Proyecto

1. Planeación de obra

- a. Etapas de la construcción
- b. Programación de obra
- c. Ruta crítica
- d. Planeación de recursos

2. Administración del proyecto

- a. Gestión de contratistas
- b. Gestión de proveedores
- c. Control de costos
- d. Control de tiempos

3. Calidad y riesgos

- a. Control de calidad
- b. Seguridad en obra
- c. Sustentabilidad en la construcción
- d. Gestión de cambios e imprevistos

4. Seguimiento y cierre

- a. Reportes de avance
- b. Entrega de obra
- c. Cierre administrativo
- d. Ejercicio práctico: Control de obra aplicado

06 Comercialización, Ventas y Entrega del Proyecto

1. Estrategia comercial

- a. Definición del producto inmobiliario
- b. Branding del proyecto
- c. Análisis de precios
- d. Estrategia de lanzamiento

2. Marketing inmobiliario

- a. Marketing tradicional y digital
- b. Materiales de venta
- c. Canales de comercialización
- d. Fuerza de ventas

3. Ventas y cierre

- a. Preventas
- b. Proceso de venta
- c. Atención al cliente
- d. Cierre de operaciones

4. Entrega y postventa

- a. Entrega de unidades
- b. Garantías y postventa
- c. Evaluación del desempeño comercial
- d. Ejercicio práctico: El proyecto inmobiliario integral

MÓDULOS EJECUTIVOS

01 IA para Optimización de Procesos Profesionales

- | | |
|---|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Fundamentos y panorama de IA: <ol style="list-style-type: none"> a. Fundamentos esenciales y mapa actual de la inteligencia artificial generativa b. Laboratorio comparativo: ChatGPT, Claude y Gemini 2. Diseño y manejo de instrucciones: <ol style="list-style-type: none"> a. Diseño de instrucciones, contexto y evaluación de resultados b. Investigación y trabajo con fuentes 3. Gestión de proyectos y asistentes: <p>Proyectos, archivos y asistentes reutilizables</p> | <p>Exploración avanzada del ecosistema de IA:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. El ecosistema más allá de los tres modelos principales <p>De la conversación a la ejecución:</p> <ol style="list-style-type: none"> a. De la conversación a la ejecución: agentes de inteligencia artificial |
|---|--|

02 Power Leadership: Taller de liderazgo para Ejecutivos

- | | |
|--|--|
| <ol style="list-style-type: none"> 1. Liderazgo e influencia: <ol style="list-style-type: none"> a. Marco del desarrollo de las competencias b. Autoliderazgo c. Comunicación efectiva d. Inteligencia emocional | <ol style="list-style-type: none"> 2. Ejecución y Transformación: <ol style="list-style-type: none"> a. Influencia b. Orientación a resultados c. Toma de decisiones d. Gestión del cambio |
|--|--|

Beneficios de la modalidad

Clases en vivo, actividades interactivas y casos prácticos. Puedes interactuar con profesores y otros alumnos para tener una experiencia más

Networking. Tienes la oportunidad de construir una red de contactos profesionales con otras personas que tienen intereses similares o se desempeñan en el mismo

Estudia a tu ritmo. Consulta todas las sesiones grabadas en el horario que más te convenga.

Soporte técnico. Cuentas con atención técnica en todo momento para ayudarte a solucionar cualquier problema que se presente.

Asesoría y acompañamiento. Tienes un tutor que te brindará apoyo a través de enlaces en vivo, chat o WhatsApp para resolver cualquier duda.

SÉ PARTE DE LA UVM



@uvmmx



uvm



@uvmmx



uvm.mx