



**CURSOS Y  
Diplomados  
ITESO**

**CURSO**

## **DESARROLLO DE NEGOCIOS INMOBILIARIOS**

Transforma ideas en proyectos inmobiliarios rentables y sostenibles con una visión 360°.

### **Descripción**

El curso te brinda una perspectiva integral del sector, enfocada en la creación, gestión y comercialización de proyectos inmobiliarios con impacto. Aprenderás desde el diseño y la construcción, hasta el marketing y la legislación, trabajando con casos reales que te permitirán llevar tus proyectos a un nivel superior.



**Inicio**

25 de febrero 2025



**Duración**

60 horas en 20  
semanas



**Modalidad**

Presencial



**Horario**

Martes  
18:00 a 21:00 horas



**Inversión**

Contado:  
\$19,500 MXN o

4 pagos de:  
\$5,050 MXN c/u

Si desea pagar en otra moneda, se utilizará el tipo de cambio del día en que se realice el pago

**Objetivo** Desarrollar una visión integrada y práctica de todas las disciplinas que involucran el desarrollo de negocios inmobiliarios; las diferentes tipologías, edificación vertical residencial, oficinas y usos mixtos, centros comerciales y desarrollos industriales. Para aplicar un modelo interdisciplinario en la creación de una mejor ciudad de manera sustentable y rentable.

**Dirigido a:** Propietarios de empresas desarrolladoras, directores generales, de construcción o de proyecto, gerentes de proyecto. Profesionales de diversas disciplinas que deseen integrarse a una de las industrias de mayor influencia en la economía y en la generación de ciudades sustentables y rentables. A todo emprendedor que tenga la visión de negocios relacionados con los bienes raíces pero que no conoce el paso a paso y quiera desarrollar un modelo propio o mejorar el existente. Para quien quiere aprender a modelar negocios de desarrollo inmobiliario

- Beneficios del programa:**
- Desarrolla una visión 360° para crear, administrar y promover proyectos inmobiliarios.
  - Adquiere conocimientos legales, fiscales y financieros aplicados al sector.
  - Domina las técnicas para modelar negocios y diseñar proyectos sostenibles y rentables.
  - Conecta teoría y práctica mediante casos reales.

## TEMARIO

01

### Introducción y fundamentos del desarrollo de negocios inmobiliarios

Conocer los principios, definiciones del desarrollo de negocios inmobiliarios, la visión general y las oportunidades de desarrollo, así como el desarrollo bajo diferentes estrategias de negocio.

- Introducción y marco legal

02

### Marco legal, fiscal y derecho inmobiliario

Conocer la ley inmobiliaria, las obligaciones y derechos fiscales a través de figuras de gestión, así como los modelos de contratos de asociación y administración de fideicomisos inmobiliarios.

- El derecho como ciencia
- Derecho
- Patrimonio y propiedad
- Contratos y figuras asociativas

03

### Marco regulatorio y normatividad urbana

Interpretar las normas que regulan el desarrollo urbano y todos los procesos y trámites por los que se camina desde el diagnóstico del uso del suelo hasta la habitabilidad.

- Las Normas Urbanas
- Planes Parciales I
- Planes Parciales II
- Due Dilligence

04

### Análisis de negocios y creación de modelos financieros

Desarrollar diferentes modalidades de modelos financieros, analizando los números del modelo de negocio para todo tipo de negocios inmobiliarios.

- Modelo Cardel
- Modelos de negocios

05

## Criterios de diseño de productos inmobiliarios rentables y sustentables

Conocer los aspectos fundamentales para la creación de desarrollos inmobiliarios, así como los parámetros de eficiencia óptimos y sus indicadores.

- Criterios de arquitectura
- Diseño de la ciudad
- Procesos de diseño
- Sustentabilidad

06

## Construcción

Conocer los procesos de Inicio, Planeación, Ejecución, Dirección, y control en la construcción de desarrollos de diferentes especialidades.

- Procesos constructivos
- Constructividad
- Dirección y control de obra

07

## Comercialización y marketing Inmobiliario

Conocer las alternativas de creación de productos y diseño de marca, así como los medios de promoción y comercialización bajo diferentes canales de distribución y venta.

- Ventas y Relaciones Públicas
- Cierre de Desarrollo



## Metodología

Cada participante podrá elegir un proyecto para desarrollar una metodología paso a paso en la creación de un desarrollo inmobiliario, o bien, algún proyecto en el que esté laborando o haya laborado con anterioridad; también hay posibilidad de elegir un proyecto hipotético con información verídica.

El facilitador expondrá los conceptos clave de cada área de conocimiento, los criterios y casos reales esenciales para facilitar el proceso creativo y estructurado en el desarrollo metodológico a través de diagramas de flujo, formatos y modelos.

Se asignarán lecturas recomendadas en un manual guía. Mediante el método de caso, el facilitador estimulará lectura de situaciones y artículos de desarrollo de negocios inmobiliarios y los participantes compartirán sus experiencias de manera documentada y mediante una relatoría en algunas sesiones donde los temas sean pertinentes.

Las y los participantes darán cuenta de la evolución de sus aprendizajes de varias maneras. Mediante la realización de un plan de proyecto estructurado bajo los criterios y modelos presentados en las sesiones y bajo las lecturas y casos que se ofrecen. Así como la presentación de un caso específico de sus proyectos realizados. La presentación de los resultados a manera de caso donde se expondrán las lecciones aprendidas de su proyecto, en cada una de las disciplinas abordadas. Para recuperar los aprendizajes habrá distintas actividades de autoevaluación y exposición.

## Acreditación

Esta experiencia educativa requiere de autogestión y autonomía, para la ejecución y seguimiento del programa.

Para acreditar el diplomado es necesario:

- Participar activamente, ya que el principal actor y sujeto de acción en torno a su propio aprendizaje es la persona participante.
- Cumplir con el 80% de los entregables (actividades, tareas o productos)
- Contar con un 80% de asistencia a las sesiones
- Al completar y acreditar el programa, se entregará un Diploma



## CONOCE A LOS EXPERTOS

### Coordinación

#### **Carlos Alonso Ramírez De Loza**

Ingeniero Civil y Maestro en Administración del ITESO, con especialidad en procesos de calidad y finanzas. Ha impartido diferentes materias en las carreras de ingeniería civil y arquitectura en diversas universidades. Durante más de 30 años ha participado en la construcción y desarrollo de proyectos de diversas características entre los que destacan puentes, carreteras, parques industriales, viviendas, centros comerciales y desarrollos verticales. A lo largo de su trayectoria ha sido director de construcción, director de desarrollo y director general, participando en empresas nacionales e internacionales entre ellas Hines Interest, desarrollador inmobiliario más grande del mundo en capital privado. Es consultor, y promotor de desarrollo, en innovación, productividad y rentabilidad en empresas de construcción e inmobiliario, en Guadalajara, Monterrey, Querétaro, y la ciudad de México, en donde ha implementado en más de 50 proyectos disciplinas estandarizadas de Lean Construction, PMI, Innovación. Estas oportunidades le han permitido desarrollar diversos modelos de gestión, con las que los proyectos y las empresas han incrementado su utilidad de manera significativa, bajo un modelo que el mismo ha registrado como Renta habilidad 4.0 y del que está en proceso la edición de Libro impreso y digital. En su libro “Manos a la Obra”, hace explícita mediante el análisis de la Dirección de proyectos y de lean construcción, la necesidad de gestar una orden de cambio, que cambie el orden actual por uno innovador, que favorezca la creación de una ventaja competitiva sostenida en la “fabricación” de proyectos de construcción.

### Profesores

#### **Lic. William Gómez Hueso**

Abogado Urbanista, Maestro en Administración Pública y Especialista en Comunicación y Mercadotecnia Política. Se ha desempeñado en diversos cargos entre los que destacan director Jurídico de Obras Públicas, director general Jurídico y Asesor de la Comisión de Desarrollo Urbano en el Ayuntamiento de Zapopan, Jalisco; Consultor Externo Especialista en Legislación Urbana de ONU – Hábitat en los proyectos Estrategia Integral de Vivienda y Urbanización Sostenible para el Estado de Coahuila y Visión de Ciudad San Nicolás de Los Garza 2030. Actualmente es Socio director de Consultoría y Estrategia Metropolitana S.C., firma de consultoría especializada en derecho urbanístico, inmobiliario e ordenamiento territorial.

#### **Arq. Paolino Di Vece Roux**

Realizó sus estudios académicos en la Universidad de Houston y cursó su Maestría en Historia, Diseño y Teoría en La Syracuse University, de Nueva York, en la sede de Florencia, Italia. Ha recibido varios premios nacionales e internacionales con su firma Divece Arquitectos. Es catedrático del Tec de Monterrey y de varios diplomados y talleres relacionados con la arquitectura.

## Arq. Pedro Paredes Estapé

Senior Partner de Eosis: firma de consultoría internacional en negocios sustentables especializada en edificación, con más de 100 proyectos en México, EE. UU. y LATAM. Es egresado de Arquitectura por el ITESO en el 2000, con especialización en Arquitectura Bioclimática por la ESARQ en 2011. Cursó la Maestría en Administración de Negocios por la U de G en 2016. Es acreditado como profesional LEED AP en 2009, como EDGE Expert en 2017, como WELL AP en 2020, y como Building Commissioning Professional (BCxP) en 2021. Ha estado involucrado en la dirección y coordinación de proyectos arquitectónicos en diversos despachos, enfocándose principalmente en el desempeño de los edificios sustentables y actualmente como autoridad de comisionamiento (Commissioning Authority, CxA). Profesor de asignatura en el ITESO. Ha impartido cursos sobre desempeño energético en diferentes instituciones y como ponente en diferentes eventos como The Green Expo, The Global Green Forum, Expo Facilities, Expo CIHAC SUMMIT de Occidente y Greenbuild México.

## Lic. Mtra. Lupita Mora Velasco

Licenciada en comunicación y maestra en mercadotecnia, consultora y experta en relaciones públicas. Egresada de licenciatura y maestría de ITESO. Ha trabajado en instancias de gobierno, iniciativa privada, asociaciones civiles y organismos cúpula en temas vinculados a la Comunicación, Mercadotecnia y las Relaciones Públicas. Es miembro del Consejo Coordinador de Mujeres Empresarias y del Consejo de Gobierno del Instituto de la Vera-Cruz.

## Ing. Mtro. Erick René Calderón Buenrostro

Ingeniero en Sistemas Computacionales y Maestro en Informática Aplicada. Cuenta con más de 21 años de experiencia en el desarrollo e implementación de aplicaciones de control empresarial. Docente en el área de tecnología, bases de datos, algoritmos y programación en diferentes centros educativos. Tiene amplia experiencia en dirección de áreas de ventas, compras, producción, logística, cobranza y administración. Ha estado vinculado con los sectores de medios de comunicación, educación y tecnológico en el país. Lleva a cabo la certificación en su empresa como Google Partner.




## Mtro. Miguel Angel Martínez

Licenciado en Derecho por el ITESO, con estudios de posgrado en México y España. Socio de Garcin, Rodríguez y Comte, SC firma líder en Derecho Inmobiliario, Corporativo y Fiscal.

Presidente de ADEI, Academia del Derecho Inmobiliario, y expresidente de Anade Jalisco, Colegio de Abogados. Fundador del Diplomado en Derecho Inmobiliario para no abogados de ADEI, Fundador del Diplomado de Derecho Inmobiliario de Anade Jalisco, Colegio de Abogados, expositor en diversos diplomados impartidos por la propia Anade, el Colegio de Notarios de Jalisco y el Colegio de Contadores Públicos de Guadalajara.

## Alan Alfonso Lomelí Ruiz

PROMOTOR

-  +52 (33)3669 3482 / +52 (33)3669 3484
-  diplomados@iteso.mx / alan.lomelir@iteso.mx
-  +52 (33) 26 07 31 28

El ITESO se reserva el derecho de apertura del programa en caso de no cubrir el mínimo requerido de participantes. El contenido de esta ficha se encuentra sujeta a cambios sin previo aviso.