CERTIFICADO
DE NEGOCIOS
EN
BIENES RAÍCES

UNIVERSIDAD DE
BIENES RAÍCES

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

Modulos:	Duración:	Total de horas:
5 Modulos	3 meses	72 Hrs

DIRIGIDO A:

PARA TODAS AQUELLAS PERSONAS QUE DESEAN EMPRENDER Y OBTENER LOS CONOCIMIENTOS QUE TODO EMPRESARIO E INVERSIONISTA EXITOSO EN BIENES RAÍCES APLICA PARA MULTIPLICAR SUS INGRESOS POR MEDIO DE ESTE ATRACTIVO MERCADO INMOBILIARIO.

Certificado

Certificado de Negocios en Bienes Raíces

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

OBJETIVO

¿QUE LOGRARAS AL FINALIZAR EL CERTIFICADO?

PODRÁS IMPLEMENTAR LAS TÉCNICAS APRENDIDAS PARA GENERAR DINERO A TRAVÉS DE BIENES RAÍCES.

SERÁS CAPAZ DE CONVERTIRTE EN UN EMPRESARIO E INVERSIONISTA

GENERAR DINERO Y ALCANZAR LIBERTAD FINANCIERA.

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

MÓDULOS

MÓDULO 1

ASPECTOS LEGALES Y FISCALES

MÓDULO 2

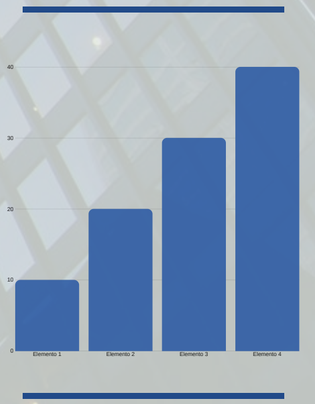
TÉCNICAS PARA GANAR DINERO CON BIENES RAÍCES

MÓDULO 3

ADQUISICIONES INTELIGENTES

MÓDULO 4

MARKETING INMOBILIARIO Y VALUACIÓN DE INMUEBLES



MÓDULO 5

BASES PARA UN NEGOCIO EXITOSO EN BIENES RAÍCES

MÓDULO 1

ASPECTOS DE HERRAMIENTAS BASE

OBJETIVO

En este módulo el participante conocerá los aspectos legales y fiscales en general, y en particular los relacionados con el sector inmobiliario

TEMA 1: ASPECTOS LEGALES INMOBILIARIOS

1.1 DE LA COMPRAVENTA

1.1.1 Aspectos Generales
1.1.2 De los contratos preparatorios
1.1.3 Disposiciones fiscales de la **compraventa**

1.2 DE LA DONACIÓN

1.2.1 Aspectos Generales
1.2.2 Disposiciones fiscales de la donación

1.3 DE LA PERMUTA

1.3.1 Aspectos generales
1.3.2 Disposiciones fiscales de la permuta

1.4 ARRENDAMIENTO INMOBILIARIO

1.4.1 Generalidades
1.4.2 Investigación y perfilamiento de un arrendatario

1.5 DERECHO NOTARIAL Y REGISTRAL

1.5.1 Aspectos Generales
1.5.2 Disposiciones fiscales de la donación
1.5.3 Del protocolo y el testimonio
1.5.4 Documentación necesaria ante la Notaria Publica
1.5.5 Estatus jurídico de un inmueble
1.5.6 Derecho Registral
1.5.7 Importancia del Registro Público de la Propiedad
1.5.8 De la constancia de folio y los certificados.

ASPECTOS DE HERRAMIENTAS BASE

1.6 FIGURAS LEGALES QUE SE RELACIONAN CON EL DERECHO INMOBILIARIO

1.6.1 La Posesión
1.6.2 La Propiedad
1.6.3 El usufructo
1.6.4 Uso y habitación

1.7 OTRAS FORMAS DE LA TRANSMISIÓN DE DOMINIO

1.7.1 Adquisición de la propiedad por herencia
1.7.2 La prescripción Positiva

1.8 IMPORTANCIA DEL PODER NOTARIAL EN EL DERECHO INMOBILIARIOS

1.8.1 Generalidades de los poderes
1.8.2 Clases de poderes de acuerdo a su uso
1.8.3 La especialidad del poder notarial
1.8.4 Diversas formas de terminación del mandato

1.9 ASPECTOS RELEVANTES EN UN LEVANTAMIENTO DE UN INMUEBLE

1.9.1 Licencia de subdivisión o fusión de predio
1.9.2 Alineamiento y número oficial
1.9.3 Licencia de construcción

1.10 ETICA LEGAL Y SEGURIDAD INMOBILIARIA

1.10.1 Ética
1.10.2 Alcance deun código de ética
1.10.3 Obligaciones con base de ética para profesionales inmobiliarios

1.11 NUEVA LEY NACIONAL DE EXTINCIÓN DE DOMINIO

1.11.1 Generalidades de la Ley y reformas recientes
1.11.2 La extinción de dominio y sus consecuencias
1.11.3 Medios legales de defensa para arrendadores
1.11.4 Medidas que nos ayudan a estar salvo ante la extinción de dominio.

ASPECTOS DE HERRAMIENTAS BASE

TEMA 2: ASPECTOS FISCALES EN BIENES RAÍCES

2.1 Criterios de política económica 2020

2.2 Ley de ingresos de la federación 2020

2.3 Decreto de estímulos fiscales para la región fronteriza norte

2.4 IEPS combustibles

2.5 Ley de fomento a la confianza ciudadana

2.6 Salario mínimo 2020

2.6.1 Recibo electrónico de pago (rep)

2.7 Cancelación de CFDI

2.8 CFDI de nómina

2.8.1 Tópicos fiscales

2.8.2 Tablas 2020

2.8.3 Ley para prevenir y detectar operaciones con recursos de procedencia ilícita

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

ASPECTOS DE HERRAMIENTAS BASE

TEMA 3: MARKETING INMOBILIARIO

3.1 Introducción y desarrollo del FODA

3.2 El objetivo de los negocios de Bienes Raíces en el mundo digital

3.3 La segmentación del mercado y el perfil del comprador

3.4 El análisis y estudio de mercado

3.5 La competencia y el Benchmark

3.6 La oferta y la demanda

3.7 El plan y la estrategia de ventas en base a tendencias 2020

3.8 Conclusiones

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

MÓDULO 2

TÉCNICAS FUNDAMENTALES PARA GENERAR NEGOCIOS DE BIENES RAÍCES

OBJETIVO

Saber aplicar, en los proyectos o negocios de bienes raíces e inmobiliarios, métodos y procedimientos para la correcta toma de decisiones a fin de poder estructurar e instrumentar la compra-venta y negocios inmobiliarios con calidad

TEMA 4: AGENTE INMOBILIARIO I

4.1 El contexto del agente de Bienes Raíces

4.2 La diferencia entre el agente inmobiliario y la empresa inmobiliaria

4.3 Descripción del puesto y funciones de la cultura de Calidad

4.5 Proyectos inmobiliarios

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

TÉCNICAS FUNDAMENTALES PARA GENERAR NEGOCIOS DE BIENES RAÍCES

TEMA 5: CRÉDITOS HIPOTECARIOS

5.1 La decisión de comprar

5.1.1 La selección de “Mi Casa”, ubicación elementos de decisión

5.1.2 Costo de adquisición, opciones de pago del crédito

5.2 La operación de compra-venta

5.3 Guía de financiamiento y selección de la hipoteca adecuada

5.4 Créditos INFONAVIT

5.4.1 Sujetos de crédito INFONAVIT

5.4.2 Tipos de crédito que otorga el INFONAVIT

5.4.2 Valuación de crédito del comprador: precalificación, expediente del trabajador, requisitos de la vivienda a cumplir por el vendedor, trámite de adjudicación de la vivienda

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

TÉCNICAS FUNDAMENTALES PARA GENERAR NEGOCIOS DE BIENES RAÍCES

TEMA 6: TRASPASOS HIPOTECARIOS

6.1 Qué es una hipoteca

6.2 Categorías de créditos

6.3 Amortización de créditos hipotecarios
- 5.3.1 Interés y principal en el tiempo
- 5.3.2 Saldos insolutos

6.4 Amortización acelerada por inflación

6.5 Elementos de modelos de Negocios hipotecarios
- 6.5.1 Sistemas de financiamiento inmobiliario
- 6.5.2 Sistemas tradicionales
- 6.5.3 Sistemas de pagos ajustables
- 6.5.5 Sistemas de factores
- 6.5.6 Sistemas de porciones
- 6.5.7 Sistemas de interés Social
- 6.5.8 Sistemas de conjunto

6.6 El costo efectivo de la hipoteca
- 6.6.1 Medición de rentabilidad

6.7 Elementos fiscales de los Bienes Raíces

6.8 Medición y evaluación de la rentabilidad
- 6.8.1 Riesgo
- 6.8.2 Valuación y técnicas de la hipoteca y capital
- 6.8.3 Elementos jurídicos a considerar en la operación hipotecaria

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

TÉCNICAS FUNDAMENTALES PARA GENERAR NEGOCIOS DE BIENES RAÍCES

TEMA 7: SUB-ARRENDAMIENTOS

7.1 Elementos que deben integrar un contrato de subarrendamiento

7.2 Modos de terminar el contrato de subarrendamiento

7.3 La rescisión en el contrato de subarrendamiento

7.4 Airbnb

7.5 Co-living

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

TÉCNICAS FUNDAMENTALES PARA GENERAR NEGOCIOS DE BIENES RAÍCES

TEMA 8: SUCESIONES INTESTAMENTARIAS

8.1 Sucesión testamentaria y legítima

8.2 ¿Qué son los testamentos?

8.3 Testamento público abierto

8.4 Sucesión legítima

8.5 Adjudicación por sucesión

8.6 Testamento público abierto

8.7 Herencia y legado

8.8 Ley antilavado

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

TÉCNICAS FUNDAMENTALES PARA GENERAR NEGOCIOS DE BIENES RAÍCES

TEMA 9: PRÉSTAMOS CON GARANTÍA HIPOTECARIA

9.1 Antecedentes

- El sistema bancario en México
- Ciclo de crédito
- Promoción
- Análisis de crédito
- Autorización
- Instrumentación
- Mesa de control
- Guarda y custodia
- Supervisión y seguimiento
- Calificación de cartera
- Administración y control de cartera
- Cobranza

9.2 Garantías

9.3 Análisis jurídico-normativo

9.4 Juicios, embargos, escrituración, la calificación en buró de crédito

9.5 Características del crédito

9.6 Costos del crédito

9.7 Requisitos del crédito

9.8 Contrato de apertura de crédito con garantía hipotecaria

TÉCNICAS FUNDAMENTALES PARA GENERAR NEGOCIOS DE BIENES RAÍCES

TEMA 10: CONSTRUYE Y VENDE SIN COMPRAR

10.1 El proyecto de negocios

10.2 El desarrollo urbano y la promoción inmobiliaria en Bienes Raíces

10.3 El contexto legal y normativo

10.4 El mercado

10.5 El desarrollo: Gerencia de proyecto - arquitectura e ingeniería

10.6 Evaluación económica y financiera

10.7 Conclusiones

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

TÉCNICAS FUNDAMENTALES PARA GENERAR NEGOCIOS DE BIENES RAÍCES

TEMA 11: REMODELA Y VENDE SIN COMPRAR

11. 1 Introducción

11.2 El proyecto de negocios

11.3 La residencia – circular urbana y reciclamiento (regeneración - conservación - sustentabilidad)

11.4 El contexto legal y normativo

11.5 El mercado

11.6 El desarrollo: Regeneración -conservación - reutilización - gerencia de proyecto - arquitectura e ingeniería

11.7 Evaluación económica y financiera

11.8 Conclusiones

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

TÉCNICAS FUNDAMENTALES PARA GENERAR NEGOCIOS DE BIENES RAICES

TEMA 12: AGENTE INMOBILIARIO II

12.1 Importancia de las Relaciones Publicas para el Agente Inmobiliario

12.2 El agente y promotor de proyectos inmobiliarios

12.3 Manejo de Objeciones, Negociación y Cierre de Ventas Inmobiliarias

12.4 Conclusiones

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

MÓDULO 3

ADQUISICIONES INTELIGENTES

OBJETIVO

El participante conocerá el proceso de las inversiones en propiedades provenientes de remates judiciales y remates bancarios, y podrá aplicar técnicas de análisis para tomar una decisión adecuada, así como diversas formas de apalancamiento y aspectos legales de liquidez hipotecaria

TEMA 13: PREVENTAS

13.1 La estrategia comercial

13.2 Papel de la preventa

13.3 Diseño del plan de preventa

13.4 Impacto en el fondeo del proyecto de inversión

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

ADQUISICIONES INTELIGENTES

TEMA 14: LIQUIDEZ HIPOTECARIA

14.1 Mitos sobre las hipotecas

14.2 Liquidez como apalancamiento financiero

14.3 Reposicionamiento de capital

14.4 El costo de no trabajar con el capital

14.5 Aspectos legales de la liquidez hipotecaria

14.6 Riesgos de la liquidez hipotecaria

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

MÓDULO 4

HERRAMIENTAS DE APLICACIONES PREVIAS

OBJETIVO

Conocer y aplicar los conceptos y procedimientos para la promoción de los negocios inmobiliarios, desde la idea hasta su operación y mantenimiento del inmueble

TEMA 15: REMATES BANCARIOS

15.1 Antecedentes: Cómo surge la venta de carteras vencidas hipotecarias

-Devaluación
-Crisis económica
-Asociaciones de deudores
-Insolvencia de los bancos
-El FOBAPROA.
-El IPAB.

15.2 Acciones de los bancos

14.2.1 Demandas a los deudores
14.2.2 Demanda legal
14.2.3 Cobranza extrajudicial
14.2.4 Abanico de oportunidades

15.3 Procedencia de las propiedades de oportunidad

14.3.1 Alternativas para adquirir una propiedad de oportunidad
14.3.2 Etapas generales de una demanda
14.3.3 Que es una demanda
14.3.4 Que es un emplazamiento
14.3.5 Que es un remate
14.3.6 Que es una cesión y una adjudicación
14.3.7 Características para las ventas

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

HERRAMIENTAS DE APLICACIONES PREVIAS

TEMA 16: VALUACIÓN DE INMUEBLES

16.1 Antecedentes

16.2 Desarrollo urbano

18.2.1 Conocer la simbología de los planes de uso de suelo y su influencia en la actividad inmobiliaria

16.3 Qué es el desarrollo urbano

16.4 Certificados más comunes

16.5 Simbología de usos de suelo

16.6 Relotificación

16.6.1 Fusión

16.6.2 Subdivisión

16.7 Conocer los elementos básicos de las técnicas de valuación

16.7.1 Conceptos generales de:

16.7.1.1 Avalúo

16.7.1.2 Valor

16.7.1.3 Valor justo de mercado

16.7.1.4 Valor comercial

16.7.1.5 Precio demandado, ofrecido y de venta

16.7.1.6 Elementos básicos de las técnicas de valuación

16.8 Cálculo de costos

16.8.1 Valores físicos: terreno y construcción

16.8.2 Factores jurídicos: Tangibles e intangibles

HERRAMIENTAS DE APLICACIONES PREVIAS

TEMA 16: VALUACIÓN DE INMUEBLES

16.7 Tipo de avalúos.

16.7.1 Avalúo físico directo

16.7.2 Avalúo por comparación de mercado

16.7.3 Avalúo por capitalización de rentas

16.7.4 Avalúo bancario

16.7.5 Valor físico y valor comercial de un inmueble

MÓDULO 5

CONCENTRADO DE APRENDIZAJE & PLAN DE ACCIÓN

OBJETIVO

En este modulo conocerás la aplicación del conocimiento aprendido, estrategias y habilidades de un empresario e inversionista que en Bienes Raíces debe desarrollar

TEMA 17: MÚLTIPLES FUENTES DE INGRESO

17.1 Plan de Libertad Financiera con Bienes Raices

17.2 Estrategias de escalamiento de ingresos

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

¡SE PARTE DE NUESTRA UNIVERSIDAD Y CONVIÉRTETE EN UN EMPRESARIO E INVERSIONISTA EN BIENES RAÍCES!

UNIVERSIDAD DE BIENES RAÍCES

UNIVERSIDADEBIENESRAICES.COM