

Guía para el Profesor

Curso de Introducción y Desarrollo de Bienes Raíces



ÍNDICE

I.	Certificados	2
II.	Certificado de Desarrollos Turísticos	3
III.	Metodología del curso	4
IV.	Evaluación	7
V.	Notas de enseñanza por tema	8
VI.	Evidencia	16

Certificados

Para entender la importancia del curso del cual usted será **Facilitador**, es necesario ofrecer un contexto mayor sobre el programa de **Certificados** de la Universidad Tecmilenio, pues son parte medular del nuevo modelo educativo basado en el **aprender haciendo** y en **brindar una experiencia educativa a la medida de los alumnos**.

Un certificado es un **programa académico corto compuesto de varias materias**, embebido en la segunda mitad del plan de estudios de profesional, que busca desarrollar **competencias muy específicas** en el alumno y lo prepara para desempeñarse de la mejor manera en un empleo.

SABER + HACER + BIEN

Con este enfoque, buscamos en los egresados de profesional que además de **saber** (tener un conocimiento teórico), también sean **capaces de hacer** (tener la habilidad de realizar una tarea) y de **saber-hacer** (entender lo que se hace y tener la capacidad para hacerlo de la mejor forma), como se explica en este video (<https://www.youtube.com/watch?v=g1maCpZXX8s>):

Haz clic en la imagen



En Universidad Tecmilenio, **aprender haciendo** significa que el participante cursará **Certificados en los que desarrolla competencias disciplinares de especialidad que son valoradas por el mercado laboral**, convirtiéndose en un profesional altamente competente y elevando así su índice de empleabilidad.



La mayoría de nuestros Certificados se compone en promedio de cuatro materias, las cuales tienen un seguimiento lógico y terminan con un proyecto de gran calado y un alto nivel de complejidad (última materia). Una correcta realización del proyecto integrador demostrará el dominio de la competencia global declarada en cada certificado.

¿Certificado o certificación?

Es muy importante tener en claro que un certificado y una certificación son dos cosas distintas. Un **certificado** es un reconocimiento formal que **otorga internamente la Universidad Tecmilenio** a los estudiantes que demuestren haber aprobado las materias correspondientes, y adquirido la **competencia** global del certificado.

Por su parte, la **certificación** es también un reconocimiento, pero ésta se obtiene a través de la acreditación de un curso específico del programa académico de la Universidad y aprobando un examen de suficiencia aplicado por una **entidad acreditadora externa** (mapas mentales, idiomas, uso de software, entre otros).

A continuación podrá revisar información detallada del curso de certificados que impartirá:

Certificado de Desarrollos Turísticos

Los cursos que el participante toma en el certificado, así como las competencias correspondientes, son:



Este es el primer curso del certificado de Desarrollos Turísticos el participante estará más enfocado a la Introducción y Desarrollo de Bienes Raíces, específicamente en las necesidades de desarrollo para una zona habitacional o comercial, conociendo los elementos y técnicas adecuadas para comercializar el producto. Al finalizar este curso, el participante deberá ser capaz de desarrollar un plan de desarrollo inmobiliario, utilizando el ciclo del proyecto inmobiliario, la zonificación de desarrollos, estrategias de promoción, el ciclo de comercialización inmobiliaria, entre otros.

Competencia del certificado

Al finalizar el **certificado**, el participante deberá haber desarrollado y adquirido la siguiente competencia global, en toda su extensión:

Diseña y ejecuta estrategias de promoción, compraventa y administración de un desarrollo inmobiliario de corte turístico dentro del mercado mexicano.

Competencia del curso

La competencia específica que el participante habrá de obtener al aprobar satisfactoriamente el **curso Introducción y desarrollo de bienes raíces** es la siguiente, en toda su extensión:

Identifica las necesidades de desarrollo para una zona habitacional o comercial, y conoce los elementos y técnicas más adecuadas para la comercialización del producto inmobiliario.

Metodología del curso

El curso de Introducción y Desarrollo de Bienes Raíces tiene una duración de 16 semanas en las cuales se revisarán 15 temas. Los temas se inician los días lunes con la intención de que el participante pueda realizar las actividades durante el resto de la semana.

En cada tema, el participante encontrará:

- Una explicación del tema que te ayudará a ampliar su conocimiento.
- Una lista de lecturas y videos que se recomiendan para complementar el estudio del tema.
- Una actividad de aprendizaje cuyo propósito es aplicar y experimentar con los conceptos estudiados.

A través de las semanas, el participante debe trabajar en lo siguiente:

- 15 actividades
- 1 evidencia

Actividades

Las actividades se deben enviar a través de la plataforma Blackboard en la fecha indicada. Si las actividades se realizaron a mano se deben digitalizar para enviarlas a través de la plataforma Blackboard.

Este curso está dividido en dos versiones: **presencial y en línea**. Para este curso es muy importante que el Facilitador acerque a los participantes a los desarrollos de su comunidad, municipio o estado, para poder relacionar ampliamente el contenido con su realidad.

Evidencia

No solo el contenido temático, las actividades y las prácticas del curso de Introducción y Desarrollo de Bienes Raíces requerirán de un gran compromiso del participante, sino que también la evidencia de aprendizaje.

A través de ella el participante demostrará la aplicación de los conocimientos que obtendrá a lo largo de los 15 temas. La evidencia final del curso consiste en seleccionar un desarrollo turístico a ejecutar y desarrollar las 4 etapas del ciclo del proyecto, integrando un plan de desarrollo inmobiliario.

Mi curso > Inicio > ¿Qué voy a aprender? > Evidencia, como se muestra enseguida:

AD13367 El líder desde adentro Inicio Temas Entregables

¿Qué voy a aprender?

Bienvenida

Estructura del certificado

Competencia del curso

Evidencia ←

La Evidencia consiste en desarrollar los elementos necesarios para incrementar tu liderazgo personal.

La evidencia tendrá 2 entregables:

1. En el primer entregable "Todo sobre mí" se espera que el participante haga una labor profunda de introspección personal e inicie la construcción de una revista sobre sus habilidades de liderazgo.
2. En el segundo entregable "Construyo mi futuro" se espera que el participante defina el rumbo a dónde quiere ir y genere un plan de crecimiento personal, habiendo realizado un FODA. Luego, determinará una estrategia de desarrollo de relaciones estratégicas alineadas alcanzar su propósito de vida.

La evidencia se compone de un avance y una entrega final.

Haz clic [aquí](#) para ver el avance 1.
Haz clic [aquí](#) para ver la entrega final.

Puedes consultar la rúbrica de la evidencia haciendo clic [aquí](#)

O bien: **Mi curso > Inicio > Evidencia**, como se muestra enseguida:

Manejo farmacológico del síndrome metabólico Inicio Temas Entregables **Evidencia**

Haz clic en las imágenes para ver la información.

Bienvenida

¡Bienvenido a tu curso Manejo farmacológico del síndrome metabólico!

En él estudiarás los tratamientos utilizados en pacientes con diabetes, hipertensión, obesidad, dislipidemias e hígado graso.

[Seguir leyendo...](#)

¿Qué voy a aprender?

En este curso aprenderás sobre el síndrome metabólico.

El síndrome metabólico es uno de los principales problemas que atenderás en tu práctica diaria, ya que el manejo de la obesidad y la diabetes forman parte de tus competencias como personal de la salud.

[Seguir leyendo...](#)

¿Cómo voy a aprender?

El curso está diseñado para que adquieras la capacidad de identificar pacientes con síndrome metabólico, por medio de la adecuada medición de parámetros corporales y clasificación de acuerdo a peso y talla.

[Seguir leyendo...](#)

NOTA: Es de suma importancia que **enfatices en los participantes** guardar todos los trabajos y productos que generen durante el curso (actividades, tareas, evidencias). Esto les servirá para conformar un portafolio personal de proyectos, así como para la elaboración de su proyecto integrador (último curso del certificado). Para ello, se le solicita colocar un aviso en Blackboard (sección *Announcements*), tomando como referencia el siguiente texto:

Estimado participante, recuerda guardar siempre una copia digital de todos los trabajos, actividades y evidencias que realices en tus cursos. Contar con estos documentos te será de utilidad especialmente para dos fines:

1. Conformar un portafolio personal de proyectos, que te servirá como un medio importante para enriquecer tu proyección profesional.
2. Poder elaborar el proyecto integrador de tu certificado (última materia).

Por lo tanto, asegúrate de respaldar todos tus documentos localmente en un disco duro (computadora + USB flash drive), y de preferencia también almacenarlos en la nube (servicios como Dropbox y Google Drive).

Temario

Los temas que se abordarán en este curso de certificado son los siguientes:

1. Clasificación de inmuebles
2. Clasificación de desarrollos inmobiliarios
3. Tipos de operación
4. Ciclo del proyecto inmobiliario
5. Zonificación de desarrollos
6. Qué es el agente inmobiliario
7. Tipos de agente inmobiliario
8. Estructura de organización inmobiliario
9. Estrategia de promoción
10. Ciclo de comercialización inmobiliaria
11. Análisis de valor de los inmuebles
12. Calificación del cliente propietario-propiedad
13. Calificación del prospecto
14. Créditos y financiamiento
15. Rentabilidad y riesgos

Recursos especiales

Este curso no requiere un libro de texto.

Los recursos de apoyo que pueden utilizar los alumnos son:

GUÍA PARA EL PROFESOR

DERECHOS RESERVADOS © UNIVERSIDAD TECMILENIO

- Alva, S. (2011). Empresa Admirada. México: LID. ISBN: 978-6077610236
- Diario Oficial de la Federación. Programa Nacional de Desarrollo Urbano 2014 – 2018.
- Ley de Desarrollo Urbano vigente de cada estado.
- Reglamento para Construcciones vigente de tu municipio/estado.

Las explicaciones de cada tema en Blackboard no sustituyen de ninguna forma la necesidad de comprar el libro de texto que ha sido designado para este curso. Es importante hacer hincapié en esto frente a los participantes.

Evaluación

La evaluación del curso semestral se estructura de la siguiente manera:

Unidades	Instrumento evaluador	Puntos
14	Actividades	90
1	Evidencia	10
Total		100

Dichos productos se entregarán de acuerdo a la siguiente agenda, definida una vez que se hayan **validado fechas y valores con la información disponible en Servicios en Línea:**

	Actividades	Ponderación
Tema 1	Actividad 1. Clasificación de inmuebles	2
Tema 2	Actividad 2. Clasificación de desarrollos	5
Tema 3	Actividad 3. Tipos de operación	7
Tema 4	Actividad 4. Ciclo de proyecto inmobiliario	8
Debes iniciar tu evidencia		
Tema 5	Actividad 5. Zonificación de desarrollos	2
Tema 6	Actividad 6. Qué es un agente inmobiliario	7
Tema 7	Actividad 7. Tipos de agente inmobiliario	7
Tema 8	Actividad 8. Estructura de organización inmobiliaria	2
Tema 9	Actividad 9. Estrategia de la promoción	10
Tema 10	Actividad 10. Ciclo del negocio inmobiliario	9
Tema 11	Actividad 11. Análisis del valor de los inmuebles	7
Tema 12	Actividad 12. Calificación del cliente propietario	5
Tema 13	Actividad 13. Calificación del prospecto	5
Tema 14	Actividad 14. Créditos y financiamiento	7
Tema 15	Actividad 15. Rentabilidad y riesgos	7
	Evidencia final	10
	Total	100

IMPORTANTE:

Estimado profesor, no olvides capturar las calificaciones de tu grupo en las fechas indicadas

Puedes ver un manual para capturar calificaciones siguiendo esta ruta en Mi espacio:
Mi espacio → Servicios → De Apoyo → BANNER Tecmilenio Manuales Docentes

Puedes ver un manual para capturar inasistencias siguiendo esta ruta en Mi espacio:
Mi espacio → Servicios → De Apoyo → BANNER Tecmilenio Manuales Docentes

Si deseas probar la nueva versión BETA de MiEspacio haz clic aquí



SERVICIOS DE APOYO

Para agregar un servicio a tus favoritos, haz clic en el ícono

[abrir todo](#) [cerrar todo](#)



Tecmilenio

Sitios Tecmilenio



Mi información

- mi Desarrollo | ▾
- mi Prestaciones | ▾
- mi Compensación | ▾
- mi Beneficios | ▾
- mi Calidad de Vida | ▾
- mis Herramientas
- Mis servicios | ▾
- Mis datos | ▾
- Mi desarrollo | ▾



Mis herramientas de trabajo

- Success Factors | 🔔
- Portal de procesos | 🔔
- Espacio Transformación | 🔔
- BANNER Tecmilenio INB | 🔔
- BANNER Tecmilenio XE Admin | 🔔
- BANNER Tecmilenio Overall XE Admin | 🔔
- BANNER Tecmilenio SSB | 🔔
- BANNER Tecmilenio Manuales Académicos | 🔔
- BANNER Tecmilenio Manuales Escolares | 🔔
- Tecmilenio Cartera | 🔔
- BANNER Tecmilenio Manuales Docentes | 🔔
- Servicios en Línea Tecmilenio | 🔔
- Descarga de Lync | 🔔
- Servicios de Tesorería (GDC) | ▾
- Reflexiona | ▾
- Herramientas básicas | ▾

Notas de enseñanza por tema

Antes de impartir el curso, por favor revise de manera general los datos y conceptos proporcionados en el mismo, con el fin de detectar y, en su caso, poder actualizar y/o enriquecer previamente la información específica al tiempo en que se está impartiendo el curso.

Un aspecto de gran importancia en el desarrollo de los temas es el involucramiento del Facilitador para propiciar que la competencia del curso se cumpla, pero también ir preparando a los participantes para que vayan desarrollando propuestas de soluciones innovadoras a problemas actuales de **didáctica**.

Las notas de enseñanza aquí mostradas son referencia para la versión presencial y en línea, a menos que se indique lo contrario en cada tema. Puede revisarlas a continuación.

GUÍA PARA EL PROFESOR

DERECHOS RESERVADOS © UNIVERSIDAD TECMILENIO

Generalidades

Para la impartición de este curso, se sugiere:

1. Revisar con tiempo la lista de entregables y la agenda en Servicios en Línea para saber en qué temas y semanas se deben realizar las actividades.
2. Revisar el manual de Blackboard para conocer las mejores formas de mantener una comunicación constante y efectiva con los estudiantes, despejar dudas y motivarlos. Puede ver un tutorial de la plataforma en esta liga:
<https://drive.google.com/file/d/0Bw75UcLH85hkOHVLaGo3WC1qUDA/view?usp=sharing>
3. Revisar periódicamente el foro de dudas en Blackboard para resolver las preguntas e inquietudes de los alumnos acerca de las actividades y la evidencia.
4. Motivar al alumno a participar y realizar sus actividades a tiempo.
5. Proveer retroalimentación constante de las actividades que realizan los participantes.
6. Realizar un calendario y subirlo a la plataforma para que los participantes puedan visualizar de manera esquemática los temas y actividades que deberán estar revisando cada semana.
7. Recordar a los participantes que es de suma importancia que guarden tanto las actividades como la evidencia del curso en su archivo personal, pues requerirán dichos documentos para elaborar su proyecto integrador (último curso del certificado).
8. Enriquecer el curso con videos o lecturas adicionales.

Si usted imparte el **curso en modalidad online**, se recomienda también lo siguiente:

Realizar al menos 2 sesiones sincrónicas durante el curso con los participantes para repasar los temas revisados y resolver las diferentes dudas que puedan surgir. El Facilitador seleccionará la herramienta o plataforma que mejor le convenga: Collaborate (dentro de Blackboard), WebEx, Skype, Google Hangouts, Join.me, Zoom, etc. Puedes ver una **guía para organizar las sesiones sincrónicas** haciendo clic en este enlace:

<https://drive.google.com/file/d/0Bw75UcLH85hkDjA5bzNCNmIIWW8/view?usp=sharing>

9. Recordar con anuncios a los participantes acerca de las entregas de sus actividades por medio de la sección de Entrega de tareas o por correo electrónico.

Tema 1

Notas de enseñanza para la explicación del tema

1. Es importante que los participantes identifiquen por qué es importante la clasificación de los inmuebles.
2. Es necesario que identifiquen las características que deben de cumplir para que sean autorizadas por las secretarías de desarrollo.
3. Es importante que entiendan cómo la planeación urbana afecta el valor de las propiedades, esto lo podrán tener claro en la actividad 1, en donde observarán cómo un inmueble de similares características puede tener un valor distinto dependiendo de la zona.
4. Es importante que investiguen el reglamento para las construcciones en su estado o municipio, así como las Leyes de Desarrollo Urbano en su estado.

Notas de enseñanza para las actividades

1. Los participantes deben definir previamente sus criterios de búsqueda para focalizar adecuadamente los objetivos de la actividad.
2. Es necesario comentarles a los participantes que se evaluará la aplicación de los conceptos descritos en el tema, para la adecuada selección de un inmueble para un potencial cliente a partir del análisis de sus principales características y precio.

3. La tarea debe ser entregada vía Blackboard, en caso de realizar la tabla a mano será necesario digitalizarla y subirla a la plataforma.

Tema 2

Notas de enseñanza para la explicación del tema

1. Es importante que los participantes identifiquen porque es importante la clasificación de los desarrollos.
2. Que identifiquen las características que deben de cumplir para que estos sean autorizadas por las secretarías de desarrollo.
3. Es importante que entiendan como los desarrollos impactan el nivel de vida de los ciudadanos, esto lo podrán tener claro en la actividad 2, en donde podrán ver como un desarrollo puede detonar el crecimiento de una zona y generar flujos de traslado de ciudadanos adicionales además de impactar el entorno de manera positiva o negativa.

Notas de enseñanza para las actividades

1. Los participantes deben definir previamente sus criterios de búsqueda para focalizar adecuadamente los objetivos de la tarea.
2. Es necesario comentarles a los participantes lo siguiente: se evaluará la aplicación de los conceptos descritos en el tema, para la adecuada selección de un inmueble para un potencial cliente a partir del análisis de sus principales características y precio.
3. La tarea debe ser entregada vía Blackboard, en caso de realizar la tabla a mano será necesario digitalizarla y subirla a la plataforma.

Tema 3

Notas de enseñanza para la explicación del tema

1. Es importante que los participantes identifiquen derechos y obligaciones a cubrir para cada una de las partes actuantes en una operación inmobiliaria.
2. El participante debe comprender cómo varían estos derechos y obligaciones, dependiendo el tipo de operación inmobiliaria a realizar.
3. Es importante que los participantes aprendan a integrar los expedientes de cada una de las partes con cada uno de sus requisitos de manera eficiente y entender el por qué de cada uno de ellos para así transmitirlo al cliente.

Notas de enseñanza para las actividades

1. Es muy importante que los participantes identifiquen la estructura principal de un contrato, la cual es aplicable independientemente del tipo.
2. El maestro guía en todo momento en la elaboración del contrato.

3. Es necesario que los alumnos aprendan a describir con terminología y redacción clara y precisa, cada una de las obligaciones y derechos de cada una de las partes.
4. Deberá identificar las variantes de cada tipo de contrato, dependiendo del tipo de operación.
5. Es necesario proporcionar un contrato a los alumnos, a fin de que ellos puedan cotejar su contrato con uno real.

Tema 4

Notas de enseñanza para la explicación del tema

1. Es importante que el participante comprenda el flujo lógico del desarrollo de un proyecto inmobiliario.
2. Es importante que el participante comprenda el alcance de cada una de las etapas, y los objetivos a cubrir.
3. El participante deberá ser capaz de comprender la interacción entre cada una de las etapas del proyecto y entender los ciclos internos que se generan entre ellas.

Notas de enseñanza para las actividades

1. El participante deberá tener claridad de cuáles son las etapas más críticas para poder dar viabilidad a los proyectos.
2. El participante identificará las etapas que determinan el costo mayor del proyecto.
3. El participante identificará las etapas que determinan el tiempo más extendido del proyecto.
4. El participante identificará los riesgos más importantes en cada una de las etapas del proyecto, que puedan impedir el curso normal de los procesos.

Tema 5

Notas de enseñanza para la explicación del tema

1. El participante debe entender que las zonas de desarrollo se distinguen entre sí por el potencial de la región para generar crecimiento en su economía interna.
2. El participante deberá entender la relación directa que existe entre la creación de nuevos desarrollos, con el crecimiento de la economía interna de la región.
3. El participante debe distinguir con claridad la función gubernamental y de la iniciativa privada en la gestión de proyectos de desarrollo integrales y de gran magnitud.

Notas de enseñanza para las actividades

1. El participante identificará con claridad las características principales de los diversos tipos de desarrollos inmobiliarios.
2. El participante identificará los objetivos y las necesidades que se deberán cubrir en cada una de los proyectos analizados, de tal forma que encuentren el verdadero sentido de su construcción.
3. El participante identificará la importancia de una planeación urbana adecuada como plataforma para la generación de proyectos inmobiliarios exitosos.
4. El participante identificará los impactos positivos y negativos en materia ambiental, económica, política y social en cada uno de los desarrollos analizados.

Tema 6

Notas de enseñanza para la explicación del tema

1. El participante debe entender que las zonas de desarrollo se distinguen entre sí por el potencial de la región para generar crecimiento en su economía interna.
2. El participante deberá entender la relación directa que existe entre la creación de nuevos desarrollos, con el crecimiento de la economía interna de la región.
3. El participante debe distinguir con claridad la función gubernamental y de la iniciativa privada en la gestión de proyectos de desarrollo integrales y de gran magnitud.

Notas de enseñanza para las actividades

1. El participante debe identificar con claridad las características principales de los diversos tipos de desarrollos inmobiliarios.
2. El participante debe identificar los objetivos y las necesidades que se deberán cubrir en cada una de los proyectos analizados, de tal forma que encuentren el verdadero sentido de su construcción.
3. El participante debe identificar la importancia de una planeación urbana adecuada como plataforma para la generación de proyectos inmobiliarios exitosos.
4. El participante debe identificar los impactos positivos y negativos en materia ambiental, económica, política y social en cada uno de los desarrollos analizados.

Tema 7

Notas de enseñanza para la explicación del tema

1. El participante debe identificar de manera clara la diferencia entre los diferentes tipos de agente.
2. El participante debe identificar los principales medios de promoción que utilizan los agentes inmobiliarios.
3. El participante debe ser capaz de identificar las ventajas que ofrece a los agentes inmobiliarios, el pertenecer a una asociación.

Notas de enseñanza para las actividades

1. El participante debe ser capaz de identificar las ventajas y cualidades de cada tipo de agente.
2. El participante debe ser capaz de identificar la menor opción de agente inmobiliario según sus capacidades y según el tipo de inmueble o desarrollo a promocionar.
3. El participante debe ser capaz de identificar las áreas de capacitación que permitirán a los agentes desempeñar mejor su función.

Tema 8

Notas de enseñanza para la explicación del tema

1. El participante debe comprender de manera clara como están organizadas las agencias inmobiliarias.
2. El participante debe comprender de manera clara, los estatutos y códigos de ética que deben seguir los agentes inmobiliarios en el ejercicio de su profesión.
3. El participante debe comprender de manera clara, cómo se desarrolla la interacción entre las agencias inmobiliarias de tal forma que les permite ampliar su abanico de opciones.

Notas de enseñanza para las actividades

1. El participante debe comprender de manera clara cómo establecer un negocio de promoción de bienes raíces.
2. Identificar las claves y factores principales del negocio inmobiliario, para poder llevarlo al éxito.
3. El participante debe tener una idea clara de los recursos necesarios tanto materiales como humanos para poder establecer un negocio inmobiliario.
4. El participante debe apoyarse con información de franquicias existentes expuestas en los diversos medios para la adquisición de franquicias.

Tema 9

Notas de enseñanza para la explicación del tema

1. El Facilitador debe asegurarse que el alumno identifique los principales medios de promoción utilizados por los agentes inmobiliarios.
2. El Facilitador debe entender cuáles son los medios más efectivos para promocionar un inmueble y transmitirlo a los participantes.
3. El Facilitador debe tener claro que la promoción es el recurso en el que más debe invertir al ejercer el negocio de la promoción de bienes raíces.

Notas de enseñanza para las actividades

1. El Facilitador debe asegurarse que el alumno identifica con claridad cuál es el medio más efectivo para promocionar un inmueble o desarrollo según su tipo.
2. El Facilitador debe tener clara la idea sobre cuál es la información necesaria para poder diseñar un spot publicitario atractivo, puede mostrarles ejemplos a los participantes y realizar una práctica con ellos, en donde deban diseñar un spot publicitario.
3. Los participantes al final del tema 9 deben ser capaces de definir una estrategia de promoción adecuada, según el tipo de inmueble o desarrollo, y sus características.

Tema 10

Notas de enseñanza para la explicación del tema

1. El Facilitador debe asegurarse que los alumnos comprendan el ciclo completo para llevar a cabo una operación inmobiliaria.
2. El Facilitador debe asegurarse que los alumnos comprendan, cuáles son los objetivos a cubrir en cada etapa del proceso.
3. El Facilitador debe asegurarse que los alumnos comprendan, cuáles son las mejores recomendaciones para poder concluir cada etapa de manera exitosa.
4. El Facilitador debe asegurarse que los alumnos analicen de manera general las situaciones imprevistas más comunes que se presentan en una operación inmobiliaria.

Notas de enseñanza para las actividades

1. El Facilitador debe asegurarse que el alumno desarrolle una estructura de pensamiento lógica para presentar sus propuestas.
2. El Facilitador debe fomentar el análisis de parte de los alumnos para identificar las necesidades del cliente.
3. El Facilitador debe fomentar en el alumno la habilidad para cubrir las necesidades del cliente.
4. Se recomienda hacer especial énfasis en la ejecución de las operaciones con un alto nivel de servicio, basado en códigos de ética y una presentación altamente profesional.

Tema 11

Notas de enseñanza para la explicación del tema

1. Es importante que los participantes identifiquen la finalidad de la valuación de los inmuebles.
2. Que identifiquen los criterios que toman en cuenta los valuadores para determinar el valor de los inmuebles, a partir de los enfoques y principios económicos.
3. Es importante además que tengan claro el proceso de valuación de un inmueble ya que es importante para darle fluidez a los procesos de operaciones inmobiliarias.

Notas de enseñanza para las actividades

1. Los participantes deben definir de manera lógica la finalidad para cuál avalúo van a elaborar y que sea congruente con el uso y el tipo de inmueble.
2. Los alumnos deben tener un listado de portales confiables a utilizar para su investigación.
3. Tanto para esta actividad como para algunas otras de investigación de inmuebles, los portales más confiables son: Realty World, Century21, Metros cubicos, Clasificados de El Norte, Trovit Casas, Inmuebles24, Zonaprop, Guiainmuebles, Lamudi.

Tema 12

Notas de enseñanza para la explicación del tema

1. Es importante que los participantes identifiquen con claridad la importancia de un buen proceso de calificación del propietario y su propiedad.
2. Deben tener claro cuáles son los criterios más importantes a evaluar, debido al impacto que puedan provocar en el desarrollo de la operación.
3. Deben además tener claro, que los factores aquí analizados son los más comunes, y que definitivamente la mejor enseñanza a este respecto la obtendrán mediante la experiencia vivida, adquirida en el ejercicio de la profesión.

Notas de enseñanza para las actividades

1. Los participantes deben ser congruentes con los análisis según el tipo de inmueble seleccionado, para realizar el ejercicio.
2. Es necesario comentarles a los participantes los criterios de evaluación.
3. Los alumnos deben tener un listado de portales confiables a utilizar para su investigación.
4. Tanto para esta actividad como para algunas otras de investigación de inmuebles, los portales más confiables son: Realty World, Century21, Metros cubicos, Clasificados de El Norte, Trovit Casas, Inmuebles24, Zonaprop, Guiainmuebles, Lamudi.

Tema 13

Notas de enseñanza para la explicación del tema

1. Es importante que los participantes identifiquen con claridad la importancia de un buen proceso de calificación del prospecto.
2. Deben tener claro cuáles son los criterios más importantes a evaluar, debido al impacto que puedan provocar en el desarrollo de la operación.
3. Deben además tener claro, que los factores aquí analizados son los más comunes, y que definitivamente la mejor enseñanza a este respecto la obtendrán mediante la experiencia vivida, adquirida en el ejercicio de la profesión.

Notas de enseñanza para las actividades

1. Los participantes deben ser congruentes con los análisis de las características de los potenciales clientes, según el tipo de inmueble seleccionado para realizar el ejercicio.
2. Los alumnos deben tener un listado de portales confiables a utilizar para su investigación.
3. Tanto para esta actividad como para algunas otras de investigación de inmuebles, los portales más confiables son: Realty World, Century21, Metros cubicos, Clasificados de El Norte, Trovit Casas, Inmuebles24, Zonaprop, Guainmuebles, Lamudi.

Tema 14

Notas de enseñanza para la explicación del tema

1. Es importante que los participantes tengan muy claros los tipos de crédito a utilizar según el proyecto, desarrollo o inmueble sobre el cual se pretenda hacer una adquisición.
2. Deben tener claro cuáles son los criterios, recomendaciones, requisitos más importantes a considerar al momento de solicitar un financiamiento.
3. Los participantes deben reconocer la importancia del financiamiento para poder mantener un crecimiento constante y sostenido del mercado inmobiliario.
4. Los participantes deben reconocer la importancia del financiamiento para el crecimiento de las economías del mundo a nivel macroeconómico.

Notas de enseñanza para las actividades

1. Los participantes pueden utilizar cualquier información obtenida de las páginas web de los bancos o bien de información impresa.
2. Debe asegurarse que los análisis sean profundos y con un sentido lógico, al momento de seleccionar y recomendar la mejor opción.
3. Los participantes deben tener la idea, que en todo momento los agentes asesoran a sus clientes en diversos temas relacionados con el mercado inmobiliario, y por lo tanto es común que les pidan asesoría en temas de créditos y finanzas, por lo que su conocimiento aunque sea de manera general en este tema, debe estar bien sustentado.

Tema 15

Notas de enseñanza para la explicación del tema

1. Es importante que los participantes tengan muy claros el concepto de rentabilidad y plusvalía, los cuales son conceptos que están muy relacionados.
2. Deben tener claro de la misma forma en dónde radica la diferencia entre los conceptos mencionados.
3. Los participantes deben reconocer la importancia de hacer un buen análisis de riesgo para poder llevar al éxito los proyectos inmobiliarios.

Notas de enseñanza para las actividades

1. Los participantes deben tener un listado de portales confiables a utilizar para su investigación.
4. Tanto para esta tarea como para algunas otras de investigación de inmuebles, los portales más confiables son: Realty World, Century21, Metros cubicos, Clasificados de El Norte, Trovit Casas, Inmuebles24, Zonaprop, Guiainmuebles, Lamudi.
5. Los participantes deben ser congruentes en cada uno de sus análisis, clasificaciones, definiciones, conteos y valoraciones, de tal forma que los resultados en su reporte sean muy aproximados a la realidad.

Evidencia

El participante deberá elaborar una evidencia (producto final) por medio de la cual demuestre el dominio de la competencia del curso, como elemento indispensable para conseguir la acreditación del mismo. Es decir, lo plasmado en la evidencia es aquello que buscamos que los estudiantes sean capaces de hacer bien.

Es importante insistir en que los participantes se tomen en serio la elaboración de las evidencias de sus certificados, pues con ellas pueden armar un portafolio interesante de proyectos que les servirá mucho al momento de buscar ingresar al mercado laboral.

Las instrucciones para la realización de la evidencia son las siguientes:



PLAN DE DESARROLLO INMOBILIARIO

Repasa con atención la explicación de los temas relativos a la clasificación de desarrollos inmobiliarios, el ciclo del proyecto inmobiliario, zonificación de desarrollos, estrategia de promoción, ciclo de comercialización inmobiliaria, calificación del cliente propietario – propiedad, calificación del prospecto y rentabilidad y riesgos.

Posteriormente, deberás seleccionar un desarrollo turístico a ejecutar y desarrollar las 4 etapas del ciclo del proyecto, integrando en un documento el siguiente plan de desarrollo inmobiliario:

1. Selecciona un desarrollo turístico a ejecutar y brinda la ubicación tentativa del mismo.
2. Describe 5 razones que justifiquen la selección de dicha ubicación.
3. Elabora una lista de 10 objetivos principales y etapas a cubrir en el plan de proyecto.
4. Elabora un esquema gráfico de los pasos a seguir para ejecutar el proyecto (estos gráficos pueden ser un diagrama de Gantt, diagrama de espaldas de pez, diagrama de flujo, o cualquier otro que permita visualizar gráficamente la estructura del plan del proyecto).
5. Defina el procedimiento a seguir y 3 objetivos particulares a cubrir en cada uno de los pasos o etapas del plan.
6. Defina el nicho de mercado al cual estará dirigido y elabore una descripción del plan de comercialización y promoción.
7. Defina el equipo de especialistas que colaborarán en la ejecución del proyecto.
8. Defina y describa las 5 principales restricciones del proyecto en un apartado del plan, llamado **restricciones**, en donde se definan las restricciones de diseño de acuerdo con los reglamentos de construcción vigentes, restricciones del marco legal y restricciones de tipo fiscal.
9. Compara los costos de desarrollos reales del tipo que seleccionó para la actividad de tal forma que le permita tener un precio de lanzamiento.

EVIDENCIA

COMPETENCIA:

Identifica las necesidades de desarrollo para una zona habitacional o comercial, y conoce los elementos y técnicas más adecuadas para la comercialización del producto inmobiliario.

DESCRIPCIÓN:

Abordar cada una de las etapas de desarrollo de un proyecto inmobiliario.

ENTREGABLE FINAL:

Documento con la descripción del Plan de Proyecto para un desarrollo turístico.

La rúbrica con la que deberá evaluar la evidencia final es la siguiente:

Rúbrica	Descriptorios						Puntos totales
	Excelente	Sobresaliente	Aceptable	Suficiente	Insuficiente	No cumple	
Identifica correctamente la estructura del plan de proyecto: planeación, ejecución, control y cierre y justifica las mismas.	Equivalencia: 40 puntos	Equivalencia: 36 puntos	Equivalencia: 32 puntos	Equivalencia: 28 puntos	Equivalencia: 24 puntos	Equivalencia: 0 puntos	40
	Identifica todas las etapas: planeación, ejecución, control y cierre en el plan de proyecto inmobiliario seleccionado e incluye justificación de las mismas.	Identifica 3 etapas de 4: planeación, ejecución, control y cierre en el plan de proyecto inmobiliario seleccionado e incluye justificación de las mismas.	Identifica 2 etapas de 4: planeación, ejecución, control y cierre en el plan de proyecto inmobiliario seleccionado e incluye justificación de las mismas.	Identifica 1 etapa de 4: planeación, ejecución, control y cierre en el plan de proyecto inmobiliario seleccionado de incluir la justificación de las mismas.	Identifica las etapas de planeación, ejecución, control y cierre en el plan de proyecto inmobiliario seleccionado sin incluir la justificación de las mismas.	No cumple con los requisitos	
Aplica una lógica razonable para la descripción de los 10 objetivos generales y 3 particulares y la descripción del desarrollo de las actividades.	Equivalencia: 40 puntos	Equivalencia: 36 puntos	Equivalencia: 32 puntos	Equivalencia: 28 puntos	Equivalencia: 24 puntos	Equivalencia: 0 puntos	40
	Describe 10 objetivos generales, 3 particulares y la descripción del desarrollo de las actividades.	Describe 8 objetivos generales, 3 o menos objetivos particulares y la descripción del desarrollo de las actividades.	Describe 6 objetivos generales, 2 o menos objetivos particulares y la descripción del desarrollo de las actividades.	Describe 4 objetivos generales, 1 objetivo particular y la descripción del desarrollo de las actividades.	Describe 2 objetivos generales, 1 objetivo particular y la descripción del desarrollo de las actividades.	No cumple con los requisitos	
Determina con mucha aproximación el costo del proyecto, e identifica correctamente las 5 principales restricciones del proyecto.	Equivalencia: 20 puntos	Equivalencia: 18 puntos	Equivalencia: 16 puntos	Equivalencia: 14 puntos	Equivalencia: 12 puntos	Equivalencia: 0 puntos	20
	Determina un costo aproximado del proyecto y las 5 principales restricciones del mismo.	Determina un costo aproximado del proyecto y las 4 principales restricciones del mismo.	Determina un costo aproximado del proyecto y las 3 principales restricciones del mismo.	Determina un costo muy elevado/ muy bajo del proyecto y las 2 principales restricciones del mismo.	Determina un costo muy elevado/ muy bajo del proyecto y 1 restricción del mismo.	No cumple con los requisitos	