

Administración de Inmuebles, Condominios y Centros Comerciales



→ MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza 500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

→ CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional 843-B.
Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

→ QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro
Sur. C.P. 76090
Tel. (442) 290-8435



Objetivo

Los participantes adquirirán conocimientos y herramientas para llevar la operación de un centro comercial bajo un régimen de propiedad o un régimen en condominio e incrementar su valor.



Duración

18 horas.



Introducción a los Centros Comerciales

- El Centro Comercial como unidad de negocio.
- El Centro Comercial, un Proyecto de Inversión o uno ya en Operación.
- Único Dueño vs Régimen de Propiedad en Condominio.
- El Centro Comercial y su éxito Financiero. Valor de la propiedad vs rendimiento. Decisión Financiera.
- Análisis y proyecciones financieras con ejercicios de valor presente, valor futuro, tasa interna de rendimiento y tasa de rendimiento anualizada vs TREMA.
- Diagnóstico financiero de un centro comercial / condominio.
- Tipos de Centros Comerciales y su mercado meta.
- Balance de Giros y conformación de negocios.
- La administración del Centro Comercial como base de la operación. Organigrama Base. El Administrador el principal responsable.
- El Estacionamiento, aspectos a considerar.
- Calculo del INPC.
- Preguntas más frecuentes.

Aspectos Básicos de la Administración Financiera en Centros Comerciales y Condominios

- El Régimen de Propiedad en Condominio. Definiciones.
- Aspectos Fiscales de un Régimen de Propiedad en Condominio.

- Fondos de mantenimiento ordinario y de gastos / inversiones extraordinarias.
- Los estados financieros básicos y sus características: el balance general, el estado de resultados y el flujo de efectivo.
- Análisis e Interpretación de los Estados Financieros. Caso Práctico. Razones Financieras, Porcentajes Integrales.
- El Condominio como Unidad de Negocio para los accionistas y/o Copropietarios.

Administración del Condominio bajo la Óptica Legal

- Ley de Régimen de Propiedad en Condominio: Aspectos Generales y principales diferencias entre propiedad individual y régimen en condominio.
- Reglamento de Administración y Manual de Operaciones de un Condominio.
- Violaciones al reglamento de administración y al Manual de Operaciones.
- Administradora de un Condominio: facultades, atribuciones y responsabilidades.
- Comité de Vigilancia: facultades, atribuciones y responsabilidades.
- Relaciones entre los condóminos; y entre la administración y los condóminos.
- Cuotas de administración y operación: pago, exigibilidad e implicaciones legales y jurídicas.
- Reglas para las reparaciones y modificaciones a los locales.
- Administración de los bienes y servicios comunes.

- Asambleas de Condóminos como órgano supremo del condominio: convocatorias, quórum, votaciones, actas, facultades, etc.
- Presupuesto anual y reportes de operaciones.
- Comité Consultivo y de Vigilancia: facultades y obligaciones, y relación con la administradora.
- Fideicomiso de Infraestructura y Bienes Raíces: FIBRAS, Aspectos Generales.

Mejores Prácticas para la Operación Sustentable y la Seguridad de los Centros Comerciales y los Condominios

- Casos de Estudio. Aplicación de Ley y Reglamentos.
- Integración del plan de Contingencia del centro comercial. Reglamentos.
- Reglamento de Guardias
- Reglamento de Contratistas y Construcción.
- Programa de Administración de un Centro Comercial. Como cotizar un Plan de Administración de un Inmueble.

Tendencias y Nuevos Conceptos en el Comercio

- El Internet y las Redes Sociales en la administración de una Centro Comercial.
- Comercio Electrónico vs Comercio Tradicional: Estrategias y Relevancia.

Información General



Logística:

- Inicio: miércoles 16 de agosto de 2017.
- Duración y horario: 6 sesiones semanales en miércoles, de 2:00 p.m. a 5:00 p.m.
- Modalidades: Presencial y En Vivo Online.

Modalidad Presencial: se imparte en Salas de Capacitación de IDESAA en Monterrey.

Modalidad En Vivo Online:

1. Es muy fácil, sólo necesitas una computadora con banda ancha y una capacitación de 15 minutos para ingresar sin problemas a las sesiones.
2. En esta modalidad el participante podrá ver y escuchar al instructor en tiempo real, con la opción de interactuar con él y sus compañeros haciendo preguntas vía chat o de viva voz, tal como si estuviera en el aula presencial.
3. Los Cursos en Vivo Online son una herramienta útil para adquirir conocimientos desde cualquier lugar.

Inversión:

- Precio: \$8,250*
- Descuentos por grupos (aplican para cursos del mismo valor):

2 x 1½ personas*

3x2 personas*

*Precios + IVA

- Meses sin Intereses con tarjetas participantes.

Opciones para realizar su pago:

- Transferencia electrónica o depósito bancario
- En las instalaciones de IDESAA con tarjeta de crédito o débito, o con cheque a nombre de "Instituto de Estudios Avanzados y de Actualización, A. C."

Acerca de IDESAA

IDESAA Escuela de Negocios impulsa el crecimiento de los ejecutivos generando progreso en sus empresas.

Los programas de capacitación se caracterizan por su **enfoque a resultados**: los participantes aplican lo que aprenden en su ambiente laboral. Los **maestros**, consultores de primer nivel y directivos de empresas, ejercen en su campo profesional y están comprometidos con el aprendizaje. La **experiencia de valor y el networking** es excepcional.

Fundada en 1992, con oficinas en la Ciudad de México, Monterrey y Querétaro y presencia en todo el país, IDESAA ofrece: Cursos y Diplomados, Posgrados con Validez Oficial, Capacitación En Vivo Online y Virtual.

Capacita en las áreas:

- Administración
- Gestión y Dirección de Negocios
- Liderazgo y Competencias Gerenciales
- Comercio Exterior
- Recursos Humanos
- Ventas y Mercadotecnia
- Finanzas, Contabilidad e Impuestos
- Informática
- Calidad y Productividad

Miles de egresados recomiendan a IDESAA. Se han organizado 842 diplomados abiertos con 5,946 egresados; miles más en programas InCompany. En total más de 25,000 ejecutivos capacitados.

Nuestros Clientes



Algunas **empresas** que nos confiaron su **capacitación** en años anteriores y de nuevo en 2016:

- 7 Eleven
- Akzo Nobel
- Arca Continental
- Bimbo
- Cervecería Cuauhtémoc
- Cemex
- Christus Muguerza
- Consorcio Mexicano de Hospitales
- Daimler
- Dicipa
- Dina
- Epicor
- Farmacias del Ahorro
- Femsa Logística
- Financiera Mexi
- Gas Natural
- Grupo Scanda
- Home Interiors
- Hotel Safi
- Hyundai
- IMSA Plastics
- JCI
- Lala
- Lamosa
- Liverpool
- Metalsa
- Metrofinanciera
- Multimédios
- OXXO
- Pasa
- Puma
- Ragasa
- Semex
- Sigma Alimentos
- Stabilit
- Swarovski
- Torrey
- Vitro
- Yazaki
- Trane
- Veritas
- Vitro
- Walmart/Sams
- World Trade Center
- Xerox
- Xignux

→ MONTERREY N.L.

Plaza Carranza. Venustiano Carranza
500-40 Nte.
Zona Centro. C.P. 64000.
Tel. (81) 8346-5600

→ CIUDAD DE MÉXICO

Antara Polanco. Av. Ejército Nacional
843-B. Piso 5 Col. Granada.
Delegación Miguel Hidalgo. C.P. 11520.
Tel. (55) 8000-1907

→ QUERÉTARO QRO.

Central Park. Av. Armando Birlain Shaffler
2001 Corporativo 2, Piso 7, Col. Centro Sur.
C.P. 76090.
Tel. (442) 290-8435



IDESAA Escuela de Negocios

