

CÁTEDRA INMOBILIARIA

El valor de la formación especializada

La primera Escuela de Negocios española, en la vanguardia del pensamiento inmobiliario.

Han pasado quince años desde que nace la Cátedra Inmobiliaria del Instituto de Práctica Empresarial (IPE). Desde entonces más de 8.000 promotores, constructores, arquitectos, urbanistas, empresas y profesionales ligados al mundo inmobiliario han pasado por nuestros Masters, Programas de Alta Dirección y de Especialización.

La vanguardia del pensamiento inmobiliario, la voz autorizada y comprometida formando e informando a través de dieciséis ediciones del Pulsímetro Inmobiliario.

Ante la especial situación que atraviesa la economía y dentro de ella nuestro Sector, la Cátedra Inmobiliaria ha diseñado este Programa que de manera singular se imparte en un solo día, en el formato in company y está dirigido al equipo directivo, comercial y técnico en grupos de hasta un máximo de diez participantes.

1996  2011

15 Años de Humanismo y Negocios

TRIANGULACIÓN INMOBILIARIA

Plantear alternativas a la cuenta de ingresos, tranquilizando a los accionistas y dando continuidad al talento que has logrado acumular, es el **OBJETIVO**. Ayudarte a pasar página cuanto antes y formar parte del grupo que lidere la Nueva Economía Inmobiliaria, es la **MISIÓN**.

FECHA: 8 y 9 de Marzo

HORARIO: 16 a 20h

LUGAR: Isabel Barreto 4

29140 Churriana

Tel. 952 622 779

PRECIO: 240€

INSCRIPCIÓN:

carmenherrera@ipe-hn.com



 Instituto de Práctica Empresarial
Humanismo y Negocios

CÁTEDRA INMOBILIARIA
El valor de la formación especializada

[Málaga]
Isabel Barreto 4
29140 Churriana
Tel. 952 622 779
info@ipe-hn.com
www.ipe-hn.com



Instituto de Práctica Empresarial
Humanismo y Negocios

CÁTEDRA INMOBILIARIA
El valor de la formación especializada

TRIANGULACIÓN INMOBILIARIA

Mientras unos esperan que acaben las incertidumbres, otros las resuelven



TRIANGULACIÓN INMOBILIARIA



1 Es más rentable cambiar de caballo que alimentar a uno que está muerto

Nada queda de las viejas estrategias, los modelos de negocio que nos hicieron prosperar no tienen sentido en un mercado que ha cambiado radicalmente la reglas de juego. El Sector Inmobiliario no es una excepción. Modelos obsoletos, caballos muertos que exigen que los reemplacemos. Desaprender para liberar las ideas y las alternativas

2 Vender es la clave; generar necesidades la estrategia

Más que nunca la tarea de atraer clientes y cerrar operaciones son decisivas para la supervivencia. Tareas viejas ejecutadas con maestría. Planes de marketing y comerciales innovadores, diferentes. La rentabilidad que crece exponencialmente a través de los beneficios del buen vendedor.

3 A rey muerto, rey puesto: nace el Agente Promotor

Apalancamientos reducidos, márgenes que se estrechan, mercados exigentes... condiciones que se endurecen y que sólo admiten un modelo: el **Agente Promotor**. La figura que emerge ante la crisis sistémica del Sector.



Claustro



Marcial Bellido Muñoz
Presidente de IPE y de la Fundación Humanismo y Negocios

Creador de la Teoría de la Triangulación y del Agente Promotor

Profesor de Estrategias Inmobiliarias



José Antonio Pérez Ramírez
Director General de la Cátedra Inmobiliaria de IPE y de IPE on line

Editor del Pulsímetro Inmobiliario y del Informe de Tendencias Inmobiliarias

Profesor de Viabilidad de Proyectos Inmobiliarios y Negociación Bancaria

4 La Teoría de la Triangulación y la cadena de valor del negocio inmobiliario

La Teoría que está revolucionando los modelos de negocio, aplicada con toda su fuerza en el Sector Inmobiliario. La búsqueda de una utopía muy rentable.

5 De las ventas cruzadas también se vive

Cuando los márgenes se estrechan es imprescindible descubrir fuentes de negocio complementarias. Oportunidades hasta ahora desconocidas o despreciadas

6 Cinco casos inmobiliarios, cinco alternativas, cinco oportunidades

El método del caso aplicado a cinco áreas de negocio dentro del sector: **promoción, patrimonialización, residencias funcionales, alianzas con entidades financieras y desarrollo terciario.**

