

**Nombre de la alumna: Angélica Figueroa  
García**

**Nombre del profesor: Juan Manuel Jaime**

**Nombre del trabajo: ANTEPROYECTO  
“APERTURA DE UNA CORREDORA DE BIENES  
RAÍCES EL ANGEL”**

**Materia: Desarrollo Empresarial**

PASIÓN POR EDUCAR

**Grado: 6to Cuatrimestre**

**Grupo: Único**

## ÍNDICE.

Caratula	Pág.1
Índice.	Pág. 2
Descripción del proyecto.	Pág. 3
Justificación del proyecto.	Pág. 3
La misión y la visión de la empresa	Pág. 3 y 4
Objetivos: Principal y Específico.	Pág. 4
Alcances y limitaciones.	Pág. 5
Procedimiento.	Pág. 5
Descripción de las actividades.	Pág. 5
Cronograma de las actividades.	Pág. 5
Presupuesto.	Pág. 5
Organización de la empresa.	Pág. 6
Bibliografía.	Pág. 7

## **DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO:**

En el mercado inmobiliario en el que ofertantes y demandantes de inmuebles se conectan para lograr acuerdos comerciales de beneficio común para las partes, se ha creado la necesidad de agentes especializados que asesoren y establezcan servicios personalizados e innovadores con contactos efectivos entre las partes, siendo este el punto de partida sobre el cual se fundamenta este proyecto de conocer una empresa inmobiliaria que intervenga e intermedie en función de atender estas necesidades de mercado en la ciudad de Comitán de Domínguez, Chiapas, tenemos el deseo de generar nuestra propia inmobiliaria que llevara por nombre “Bienes Raíces el Ángel” donde se generen beneficios económicos que garanticen posicionamiento, sostenibilidad y crecimiento.

## **JUSTIFICACIÓN DEL PROYECTO:**

Dentro de mi familia hay personas con mucha experiencia acerca de la venta de casas, terrenos y de más para contarles un poco de la historia mi abuelo siempre ha trabajado haciendo negocios de compra – venta de bienes inmuebles, hasta que se nos ocurrió comenzarlo a hacer de manera formal; así que comenzamos a investigar a través de diversas fuentes lo que se necesitaba para establecer una agencia de bienes raíces y consideramos que tenemos la información, requisitos y experiencias necesaria para llevar a cabo este proyecto de nacimiento de una nueva inmobiliaria.

## **VISIÓN**

Servir en el camino de la excelencia, proyectándonos y creciendo con éxito junto a nuestros clientes, sobre la base de la confianza, la seriedad y la trayectoria, en la búsqueda de maximizar el valor de sus inversiones y la satisfacción de sus necesidades.

Ser líderes en el mercado inmobiliario, desarrollando proyectos, con honradez y ética en los negocios, con capacitación, dinamismo, flexibilidad y poder de análisis para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado, actuando con pasión, profesionalismo y sentido de equipo, mejorando la calidad en nuestros servicios y procesos.

## **MISIÓN**

Ayudar a nuestros clientes a tomar la decisión más adecuada en sus operaciones inmobiliarias, facilitando la compra, venta o alquiler de inmuebles en el menor tiempo posible, al mejor precio de mercado, protegiendo legalmente el patrimonio de las partes, con transparencia y confiabilidad.

## **VALORES**

**INTEGRIDAD Y ÉTICA.** Son los valores centrales que definen a nuestra empresa, siempre ofertando lo mejor a nuestros clientes; con la seguridad de que cuidamos su patrimonio.

**PRIMERO EL CLIENTE.** Desarrollar soluciones totales para el cliente. Ser flexibles, rápidos y creativos.

**VALORAR Y RESPETAR A NUESTROS CLIENTES.** Esa diversidad da fuerza a nuestra empresa. Somos una organización en constante aprendizaje, con capacidad de rápidos cambios y de crear una comunicación abierta y directa.

**CALIDAD** en todo lo que ofrecemos y hacemos.

**ENCONTRAR LAS POSIBILIDADES QUE EL TRABAJO NOS OFRECE.** Somos independientes y respetuosos de la responsabilidad que han puesto en nuestras manos. Somos cuidadosos pero valoramos la búsqueda de nuevos desafíos. Reconoceremos el esfuerzo, los resultados, y compartiremos el éxito.

## **OBJETIVOS:**

General: Llegar al grado de éxito en el que podamos expandir nuestro alcance para todo nuestro país y no solo una ciudad en específica, generando nuevos empleos así como contribuir en el aumento del nivel económico.

Específico: Después de unos meses de creación haber logrado incrementar las ventas a un 18% de lo que se obtuvo al principio y haber adquirido un aproximado de 25 propiedades más, conquistando la ciudad para lograr ser la inmobiliaria más famosa de Comitán.

## **ALCANCES Y LIMITACIONES**

Se desea lograr para empezar un alcance de toda la ciudad de Comitán de Domínguez pero nos enfocaremos primeramente en toda el área que se encuentra por la entrada Zapata ya que el metro cuadrado es mucho más elevado y así podemos obtener mayores ganancias, además de que en esa zona hay un mayor número de personas lo que generara un alcance mayor para nuestra publicidad.

## **PROCEDIMIENTO**

- Crearemos nuestra página web así como redes sociales y pagaremos publicidad para que tenga un mayor alcance de publicidad.
- Tendremos Lonas que serán puestas en los lugares más concurridos.
- Ofreceremos créditos para adquirir sus viviendas.
- Tendremos promociones en las cuales captaremos la atención de nuestros clientes y mantendremos su lealtad.

## **DESCRIPCIÓN DE LAS ACTIVIDADES**

Todos estos procedimientos nos ayudaran a tener clientes ya que seremos confiables, responsables, trabajaremos con excelencia lo que lograra que los demás nos recomienden y tengamos a un mayor público para que día con día nos asignen más propiedades para vender o rentar.

## **CRONOGRAMA**

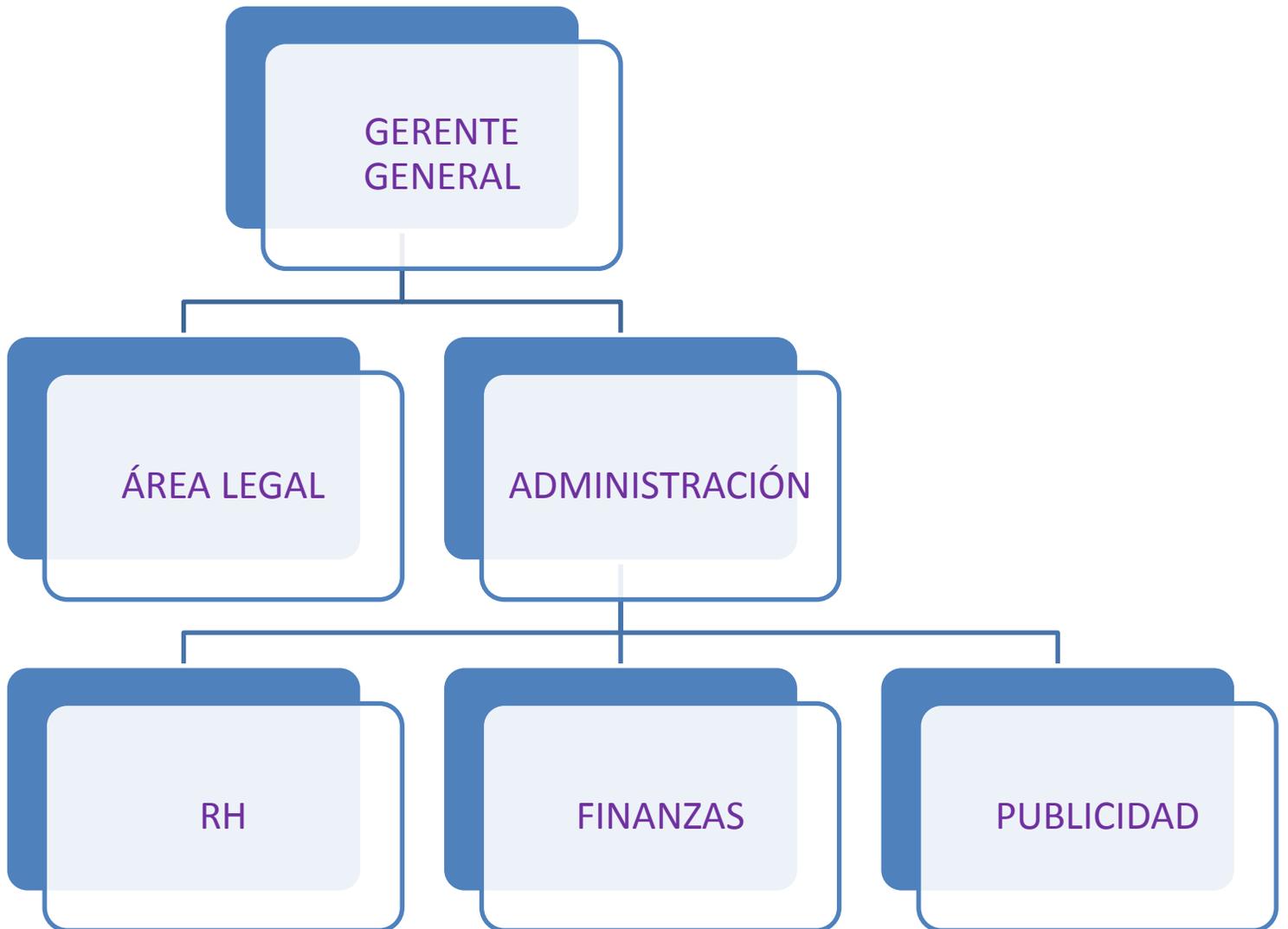
La publicidad siempre estará presente pero se estima que la asignación de propiedades a partir de darnos a conocer nos lleve aproximadamente un mes, es decir, para el 2 de septiembre ya deberemos haber adquirido al menos 12 propiedades.

## **PRESUPUESTO**

Teniendo en cuenta toda esta publicidad en las redes y en espectaculares serán aproximadamente 2,000 pesos ya que las lonas están en 150 y se imprimirán 8 en total 1,200 y la publicidad en redes saldrá en 100 el mes y solo pagaremos 8 meses.

No tendría que rentar local ya que tenemos una casa con oficina y además tenemos todo lo necesario en cuanto a instrumentos de trabajo como impresora, computadora, etc.

## ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA



## **BIBLIOGRAFÍA:**

<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81629469009>

<http://www.fondoitaloperuano.org/wpcontent/uploads/2012/01/Elaboraci%C3%B3nplan-de-negocio-para-MYPE.pdf> (visitado el 02-08-2013).

<http://ceusil.usil.edu.pe/manual-deemprendedores/> (visitado el 03-07-2013).

<https://concepto.de/proyecto/#ixzz6lhyYLAFv>

<http://blog.conductuempresa.com/2012/01/control-empresarial-definicion-proceso.html>

<http://www.gestiopolis.com/planeacion-empresarial-dentro-del-proceso-administrativo/>

<http://es.slideshare.net/herovalrey/plan-agregado-de-produccion>

<http://www.Monografias.com/trabajos97/planificacion-y-control-operaciones/planificacion-y-control>

<Http://retos-operaciones-logisticas.eae.es/los-sectores-de-producción-y-sus-características/>

<http://www.monografias.com/trabajos/propiedadmateriales/propiedadmateriales.shtml>

<http://mexico.smetoolkit.org/mexico/es/content/es/416/Pron%C3%B3stico-de-la-demanda>

<http://es.slideshare.net/lmontoyo/planeacion-agregada-33977725>

<http://blog.conductuempresa.com/2012/01/control-empresarial-definicion-proceso.html>

<http://www.gestiopolis.com/planeacion-empresarial-dentro-del-proceso-administrativo/>

<http://es.slideshare.net/herovalrey/plan-agregado-de-produccion>

ANTOLOGIA DESARROLLO EMPRESARIAL QUE PROPORCIONA LA UNIVERSIDAD.