

## Guía docente

### 310080 - 310080 - Análisis de Viabilidad Inmobiliaria

Última modificación: 16/02/2017

**Unidad responsable:** Escuela Politécnica Superior de Edificación de Barcelona  
**Unidad que imparte:** 732 - OE - Departamento de Organización de Empresas.

**Titulación:** **Curso:** 2014 **Créditos ECTS:** 3.0  
**Idiomas:** Castellano, Catalán

#### PROFESORADO

---

**Profesorado responsable:** ALBERTO CABRERA GUARDIOLA

**Otros:** ALBERTO CABRERA GUARDIOLA

#### COMPETENCIAS DE LA TITULACIÓN A LAS QUE CONTRIBUYE LA ASIGNATURA

---

##### Específicas:

1. Fe-24 Aptitud para el desarrollo de estudios de mercado, valoraciones y tasaciones, estudios de viabilidad inmobiliaria, peritación y tasación económica de riesgos y daños en la edificación.
2. FE-26 Conocimiento del marco de regulación de la gestión y la disciplina urbanística.
4. FB-06 Conocimiento adecuado del concepto de empresa, su marco institucional, modelos de organización, planificación, control y toma de decisiones estratégicas en ambientes de certeza, riesgo e incertidumbre; sistemas de producción, costes, planificación, fuentes de financiación y elaboración de planes financieros y presupuestos.
5. FB-07 Capacidad para organizar pequeñas empresas, y de participar como miembro de equipos multidisciplinares en grandes empresas.
6. FB-08 Conocimientos básicos del régimen jurídico de las Administraciones Públicas y de los procedimientos de contratación administrativa y privada.
7. FE-31 Conocimiento de las funciones y responsabilidades de los agentes que intervienen en la edificación y de su organización profesional o empresarial. Los procedimientos administrativos, de gestión y tramitación.

##### Transversales:

3. COMUNICACIÓN EFICAZ ORAL Y ESCRITA: Comunicarse de forma oral y escrita con otras personas sobre los resultados del aprendizaje, de la elaboración del pensamiento y de la toma de decisiones; participar en debates sobre temas de la propia especialidad.

#### METODOLOGÍAS DOCENTES

---

- Método expositivo / lección magistral: Exposición oral por parte del profesorado de los contenidos de la materia.
- Clase expositiva participativa: Se incorpora espacios para la participación e intervención del estudiantado mediante actividades de corta duración en el aula
- Resolución de ejercicios y problemas: Se solicita a los estudiantes que desarrolle las soluciones adecuadas o correctas mediante la aplicación de procedimientos de transformación de la información disponible y la interpretación de los resultados.
- Estudio de casos: Análisis intensiva y completa de un hecho, problema o suceso real con el fin de conocerlo, interpretarlo, resolverlo, generar hipótesis, contrastar los datos, reflexionar, completar su conocimientos, diagnosticarlo y, en ocasiones, ensayar a sus posibles procedimientos alternativos de solución.

#### OBJETIVOS DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

---

Esta asignatura pretende introducir al alumno en el mundo de la promoción inmobiliaria a través de la enseñanza de la metodología de un estudio de viabilidad, en sus diferentes vertientes y especificaciones como tipo de promociones inmobiliarias pueden existir. Haciendo hincapié en tres áreas: el marketing inmobiliario, los costes y la financiación inmobiliaria y, por último, la negociación y la gestión inmobiliaria.

## HORAS TOTALES DE DEDICACIÓN DEL ESTUDIANTE

| Tipo                       | Horas | Porcentaje |
|----------------------------|-------|------------|
| Horas grupo grande         | 12,0  | 16.00      |
| Horas grupo mediano        | 9,0   | 12.00      |
| Horas grupo pequeño        | 9,0   | 12.00      |
| Horas aprendizaje autónomo | 45,0  | 60.00      |

**Dedicación total:** 75 h

## CONTENIDOS

### Contenido 1 Conceptos básicos de marketing, costes y finanzas

#### Descripción:

En este contenido se trabaja:

- 1 .- Conceptos básicos de marketing
- 2 .- Conceptos básicos de costes
- 3 .- Conceptos básicos de finanzas

#### Actividades vinculadas:

Se llevarán a cabo las actividades:

- 1 .- Prácticas realizadas en el aula
- 2 .- Pruebas de conocimiento de evaluación continua
- 3 .- Desarrollo de un supuesto práctico real

#### Dedicación: 16 h

Grupo grande/Teoría: 3h

Grupo mediano/Prácticas: 3h

Aprendizaje autónomo: 10h

### Contenido 2: Estudios de viabilidad: jurídico, derecho urbanístico, marketing inmobiliario, costes y análisis financiero de la promoción

#### Descripción:

En este contenido se trabaja:

- 4 .- El estudio de viabilidad inmobiliaria. estudio jurídico
- 5 .- El estudio de viabilidad inmobiliaria. derecho urbanístico
- 6 .- El estudio de viabilidad inmobiliaria. marketing inmobiliario
- 7 .- El estudio de viabilidad inmobiliaria. Costes de promoción inmobiliario.
- 8 .- El estudio de viabilidad inmobiliaria. Análisis financiero de la promoción inmobiliaria

#### Actividades vinculadas:

Se llevarán a cabo las actividades:

- 1 .- Prácticas realizadas en el aula
- 2 .- Pruebas de conocimiento de evaluación continua
- 3 .- Desarrollo de un supuesto práctico real

#### Dedicación: 27 h

Grupo grande/Teoría: 6h

Grupo mediano/Prácticas: 6h

Aprendizaje autónomo: 15h

### Contenido 3: Estrategia financiera y productos financieros, negociación bancaria

**Descripción:**

En este contenido se trabaja:

- 9 .- Estrategia financiera. productos financieros
- 10 .- Negociación bancaria

**Actividades vinculadas:**

Se llevarán a cabo las actividades:

- 1 .- Prácticas realizadas en el aula
- 2 .- Pruebas de conocimiento de evaluación continua
- 3 .- Desarrollo de un supuesto práctico real

**Dedicación:** 16 h

Grupo grande/Teoría: 3h

Grupo mediano/Prácticas: 3h

Aprendizaje autónomo: 10h

### Contenido 4: Project Finance. Management Integral Inmobiliario

**Descripción:**

En este contenido se trabaja:

- 11 .- Project Finance
- 12 .- Manager Integral inmobiliario

**Actividades vinculadas:**

Se llevarán a cabo las actividades:

- 1 .- Prácticas realizadas en el aula
- 2 .- Pruebas de conocimiento de evaluación continua
- 3 .- Desarrollo de un supuesto práctico real

**Dedicación:** 16 h

Grupo grande/Teoría: 3h

Grupo mediano/Prácticas: 3h

Aprendizaje autónomo: 10h

## SISTEMA DE CALIFICACIÓN

La calificación final es la suma de las calificaciones parciales siguientes:

- Prácticas: 30% de la nota final
- Trabajo final: 20% de la nota final
- Prueba final: 50% de la nota final

## NORMAS PARA LA REALIZACIÓN DE LAS PRUEBAS.

- Se han de entregar todas las actividades de evaluación continua.
- Las prácticas no entregadas en la fecha establecida no tendrán valoración. Valoración 0 puntos.

## BIBLIOGRAFÍA

---

### Básica:

- Brealey, Richard A. ; Myers, Stewart C. Fundamentos de financiación empresarial. 4 ed. Madrid: McGraw-Hill, 1993. ISBN 8448100697.
- Laso Martínez, J.L; Laso Baeza, V. El Aprovechamiento urbanístico. Madrid: Centro de Estudios Hipotecarios de Cataluña: Marcial Pons, 1995. ISBN 8472482561.
- Colomer Ferrándiz, Carlos. Fiscalidad de los contratos: guía práctica. Elcano: Aranzadi, 2000. ISBN 8484105938.
- Canabal Barreiro, José Enrique. El Negocio inmobiliario: claves y futuro. Madrid: ASSI, 1995. ISBN 8460528553.
- Canabal Barreiro, José Enrique. El Sector inmobiliario y el marketing. Madrid: ASSI, 1994. ISBN 8460502805.
- Memento práctico Edersa- Francis Lefebvre. Inmobiliario. Madrid: Ediciones Francis Lefebvre, 1997-.
- Lamothe Fernández, Prosper... [et al.]. Mercado inmobiliario: una guía práctica. Barcelona: Deusto, 2009. ISBN 9788423426966.
- Brealey, Richard A.; Myers, Stewart C.; Allen, Franklin. Principles of corporate finance. 11th ed. New York: Editorial McGraw-Hill, 2014. ISBN 9780077151560.