



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 ESTUDIANTADO

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 Ferrández, 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.