

Guía docente

310735 - 310735 - Taller 6: Gestión II

Última modificación: 03/07/2024

Unidad responsable: Escuela Politécnica Superior de Edificación de Barcelona
Unidad que imparte: 732 - OE - Departamento de Organización de Empresas.
752 - RA - Departamento de Representación Arquitectónica.
753 - TA - Departamento de Tecnología de la Arquitectura.

Titulación: GRADO EN ARQUITECTURA TÉCNICA Y EDIFICACIÓN (Plan 2019). (Asignatura obligatoria).

Curso: 2024 **Créditos ECTS:** 7.5 **Idiomas:** Catalán, Castellano

PROFESORADO

Profesorado responsable: Abad Puente, Jesus

Otros: Sánchez Ferradal, Paula
Giró Sobrevias, Ricardo
Esquinas Dessy, Jesús
Batlle Beltrán, Marta

CAPACIDADES PREVIAS

Gestión empresarial, Legislación aplicada a la construcción, Gestión urbanística, Dibujo arquitectónico.

METODOLOGÍAS DOCENTES

La metodología docente está basada en el aprendizaje, mediante el desarrollo de un proyecto en equipo, de la gestión de los proyectos en el ámbito inmobiliario, utilizando el trabajo en equipo como sistema colaborativo e interactivo entre el propio estudiantado y también entre éste y el profesorado.

Así mismo, el aprendizaje se realizará y evaluará, paralelamente, de forma individualizada.

Por otro lado, el taller se centra en la gestión del estudio de viabilidad, de una promoción inmobiliaria, aplicado a un solar existente.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE DE LA ASIGNATURA

El objetivo general de la asignatura es introducir al estudiantado en el mundo de la gestión inmobiliaria desde la experimentación, la recopilación de información, la identificación y la reflexión.

Son objetivos específicos:

- 1) Identificar y conocer las gestiones necesarias.
- 2) Aplicar y experimentar con las herramientas de software existentes.
- 3) Analizar, un solar, bajo diferentes parámetros; saber aplicar criterios de aceptación y rechazo.

También son objetivos de la asignatura: facilitar la relación entre el estudiantado y familiarizarlo con los productos inmobiliarios; asumir responsabilidades y la planificación del curso; proporcionar y evaluar niveles de expresión oral, escrita y gráfica propios del nivel universitario.

HORAS TOTALES DE DEDICACIÓN DEL ESTUDIANADO

Tipo	Horas	Porcentaje
Horas aprendizaje autónomo	112,5	60.00
Horas grupo pequeño	75,0	40.00

Dedicación total: 187.5 h

CONTENIDOS

Módulo 1 Reconocer el entorno (Estudios previos)

Descripción:

En este primer módulo el estudiante hará la primera aproximación al objetivo del proyecto, conocimiento del solar y del entorno. Recogida de información necesaria para la definición del producto inmobiliario.

Objetivos específicos:

Identificar el producto inmobiliario desde diferentes perspectivas, urbanísticas, legales, técnicas.
Hacer uso del lenguaje propio del campo de conocimiento.
Trabajar de manera autónoma con los sistemas de representación propios del sector de la edificación.

Actividades vinculadas:

Actividad 1: Elaboración de un documento, por el estudiante, con la calificación jurídica y urbanística del solar.
Actividad 2: Estudio de mercado de la oferta.
Actividad 3: Estudio de mercado de la demanda.
Actividad 4: Propuesta de la estructura adecuada al modelo de negocio.

Dedicación: 42h 30m

Grupo grande/Teoría: 5h

Aprendizaje autónomo: 37h 30m

Módulo 2 Definir y representar

Descripción:

A partir de la información recogida y gestionada durante el Módulo 1, el estudiante procederá a definir y representar el producto inmobiliario, a nivel de anteproyecto, que mejor se adapte a las expectativas recogidas en la fase previa, mediante la utilización de las herramientas y software adecuados.

Objetivos específicos:

Analizar el producto inmobiliario.
Identificar los sistemas estructurales de cerramiento y de acabados que se adapten mejor a las necesidades planteadas.

Actividades vinculadas:

Actividad 5: Definición de sistemas constructivos y calidades.
Actividad 6: Representación estructura del producto.
Actividad 7: Descripción y representación cerramientos y acabados.

Dedicación: 42h 30m

Grupo grande/Teoría: 5h

Aprendizaje autónomo: 37h 30m

Módulo 3 Analizar y planificar el presupuesto de ejecución material y los gastos asociados a la promoción.

Descripción:

En este módulo se empieza a trabajar en el estudio de viabilidad económico – financiera del solar, a partir de los resultados de los estudios previos y la definición del producto. Se analiza, el edificio, desde la reflexión y la corrección de la documentación gráfica realizada; se hace una estimación global de los diferentes gastos de la promoción, a partir de una macro-planificación del proceso. Se evalúan los ingresos a partir del estudio de mercado de la demanda y se elabora un estudio de viabilidad inmobiliaria a partir de una hipotética situación actual del mercado financiero.

Objetivos específicos:

El objetivo principal de este módulo es que el estudiantado haga un ejercicio de comprensión del producto inmobiliario desde las diferentes áreas de conocimiento que ha ido incorporando durante el curso y extraiga conclusiones. También es objetivo de este módulo, que el estudiante muestre el trabajo realizado de manera ordenada, con criterio, y niveles de auto exigencia propios de los estudios universitarios: Corrección en la presentación y adecuación de las herramientas de expresión gráfica, oral y escrita en los objetivos del documento final.

Actividades vinculadas:

Actividad 8: Estudio de los costes globales a partir del anteproyecto.

Actividad 9: Previsión de ingresos a partir del estudio de la demanda y de las relaciones entre las partes.

Actividad 10: Estudio económico-financiero.

Actividad Final: Estudio de viabilidad del proyecto inmobiliario.

Dedicación: 42h 30m

Grupo grande/Teoría: 5h

Aprendizaje autónomo: 37h 30m

ACTIVIDADES

Actividad 1

Descripción:

Elaboración de un documento, por el estudiante, con la calificación jurídica y urbanística del solar.

Dedicación: 5h

Grupo grande/Teoría: 5h

Actividad 2

Descripción:

Estudio de mercado de la oferta.

Dedicación: 5h

Grupo grande/Teoría: 5h

Actividad 3

Descripción:

Estudio de mercado de la demanda.

Dedicación: 5h

Grupo grande/Teoría: 5h

Actividad 4

Descripción:

Propuesta de la estructura adecuada al modelo de negocio.

Dedicación: 5h

Grupo grande/Teoría: 5h

Actividad 5

Descripción:

Definición de sistemas constructivos y calidades.

Dedicación: 5h

Grupo grande/Teoría: 5h

Actividad 6

Descripción:

Representación estructura del producto.

Dedicación: 5h

Grupo grande/Teoría: 5h

Actividad 7

Descripción:

Descripción y representación cerramientos y acabados.

Dedicación: 5h

Grupo grande/Teoría: 5h

Actividad 8

Descripción:

Estudio de los costes globales a partir del anteproyecto.

Dedicación: 5h

Grupo grande/Teoría: 5h

Actividad 9

Descripción:

Previsión de ingresos a partir del estudio de la demanda y de las relaciones entre las partes.

Dedicación: 5h

Grupo grande/Teoría: 5h

Actividad 10

Descripción:

Estudio económico-financiero.

Dedicación: 5h

Grupo grande/Teoría: 5h

Actividad final

Descripción:

Estudio de viabilidad del proyecto inmobiliario.

Dedicación: 10h

Grupo grande/Teoría: 10h

SISTEMA DE CALIFICACIÓN

Evaluación continuada. Cada semana se plantearán los objetivos de aprendizaje que se materializarán en las entregas de las diferentes actividades expuestas y corregidas durante las sesiones del taller.

Se realizarán 10 Actividades Dirigidas entregables y puntuables, cada una con un valor del 7% de la nota final.

Al final de curso se entrega el documento del estudio de viabilidad final del conjunto del taller, que tendrá un valor sobre la nota final del 30%.

BIBLIOGRAFÍA

Básica:

- Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación. competitiva [en línea]. Madrid: Boletín Oficial del Estado, 1999 [Consulta: 14/06/2024]. Disponible a: <https://www.boe.es/eli/es/l/1999/11/05/38/con>.
- Ministerio de Fomento. Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana [en línea]. Madrid: Boletín Oficial del Estado, 2015 [Consulta: 17/06/2024]. Disponible a: <https://www.boe.es/eli/es/rdlg/2015/10/30/7/con>.
- Porter, Michael E. Ventaja competitiva : creación y sostenibilidad de un rendimiento superior. Madrid: Pirámide, 2010. ISBN 9788436823219.
- LEY 1/1995, de 16 de marzo, por la que se aprueba el plan territorial general de Cataluña [en línea]. Madrid: Boletín Oficial del Estado, 1995 [Consulta: 17/06/2024]. Disponible a: <https://www.boe.es/eli/es-ct/l/1995/03/16/1>.
- Montoya Mateos, Patricio. Gestión de promociones inmobiliarias. 2a ed. ampliada y actualizada. [Madrid]: Díaz Santos, 2007. ISBN 9788479788216.
- Caparrós Navarro, Antonio; Alvarellos Bermejo, Ricardo; Fernández Caparrós, Juan. Manual de gestión inmobiliaria. 7a ed. act. y ampl. Madrid: Colegio de Ingenieros de Caminos, Canales y Puertos, 2006. ISBN 8438003168.
- Porter, Michael E; Bueno Campos, Eduardo; Rosas Sánchez, M^a Elena. Estrategia competitiva : técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia. Madrid: Pirámide, DL 2009. ISBN 9788436823387.
- García-Agulló, Miguel A. El Estudio de viabilidad de la promoción inmobiliaria : Hapi, herramienta para evaluación de promociones inmobiliarias. 2ª ed. Madrid: Cie Dossat 2000, cop. 2006. ISBN 8496437310.

Complementaria:

- Llinares Millán, M^a Carmen. Viabilidad económica de promociones inmobiliarias : marketing inmobiliario. València: Universitat Politècnica de València, 2004.
- Sabater Mora, Núria. Sistematización de la actualización del Project Manager en las promociones inmobiliarias [en línea]. 2009 [Consulta: 17/06/2024]. Disponible a: <http://hdl.handle.net/2099.1/7238>.