



2ª edición

DIRIGIDO A

Directivos de empresas, gestores de productos relacionados con el desarrollo inmobiliario y profesionales:

- Arquitectos, Arquitectos Técnicos, Ingeniero e Ingenieros Técnicos.
- Agentes de la Propiedad Inmobiliaria.
- Asesores fiscales y contables.
- Abogados.
- Agentes bancarios.
- Asesores y Gestores de Fondos de Inversión.
- Corredores de comercio.
- Notarios.
- Registradores de la Propiedad.
- Promotoras inmobiliarias.
- Empresas constructoras.

INFORMACIÓN GENERAL

- **Precio:** 1.800 €. (Posibilidad de pago fraccionado)
- **ECTS del programa:** 15 ECTS.
- **Fecha de inicio:** febrero de 2020
- **Fecha de finalización:** junio de 2020
- **Horario:** Viernes de 16:00h. a 20:15h.
Sábado de 10:00h. a 14:15h.
- **Sede:** Edificio Rectorado. Campus Universitario Villanueva de Gállego.
- Posibilidad de **becas y/o bonificaciones**. Más información en www.usj.es.



Campus Universitario de Villanueva de Gállego (Zaragoza)
Autovía A-23 Zaragoza - Huesca, km. 299
50830 Villanueva de Gállego, Zaragoza (España)
(34) 902 502 622
info@usj.es

Información sujeta a posibles cambios y modificaciones

* Título propio de la USJ

TÍTULO DE EXPERTO EN*

GESTIÓN DE ACTIVOS INMOBILIARIOS

universidad
SANJORGE
GRUPO SANVALERO

Introducción

El Título de Experto en Gestión Inmobiliaria de la Universidad San Jorge, fundamentado en la realidad del mundo empresarial del entorno actual y en las más sólidas bases académicas universitarias, combina el enfoque integral de la gestión y la orientación práctica de los conocimientos.

Desarrolla su programa académico a través de un modelo de aprendizaje donde el elemento clave es el análisis de la realidad y los conocimientos prácticos del equipo docente y los que aportan los propios participantes y que, a través del intercambio de experiencias, enriquecen lo adquirido en el aula.

Con este objetivo los alumnos conocerán y visitaran los ámbitos del trabajo inmobiliario como son la propia empresa inmobiliaria, el despacho de arquitectura, el ayuntamiento, la oficina del notario y del registrador, la oficina de ventas y el entorno físico de la ciudad; donde resolverán casos prácticos interdisciplinares integrando conocimientos en el marco de la empresa tales como estudio de solares, promoción inmobiliaria en régimen de comunidad o cooperativa, fondos de inversión inmobiliaria, juntas de compensación, promoción de naves industriales, promoción de oficinas, valoraciones y tasaciones inmobiliarias, segunda residencia, promoción de viviendas de protección oficial, residencias de tercera edad, hoteles, centros comerciales, centros de ocio, parques empresariales, desarrollos inmobiliarios relacionados con campos de golf, promoción de vivienda libre, comercialización de oficinas, comercialización de viviendas, entre otras temáticas complementarias.

La estructura metodológica contenida en esta titulación permitirá que desde el inicio del programa se vayan adquiriendo destrezas que podrán ser empleadas en la práctica profesional y que convenientemente acumuladas posibilitarán una formación avanzada de los alumnos.

Por otra parte, un experimentado claustro de profesores ejercerá la tutela en la formación del alumnado en cada una de las distintas materias que componen la titulación, para finalmente acompañarlos en la realización de un trabajo final aplicado que garantizará la adquisición de competencias.

OBJETIVOS

- Conocer y comprender la configuración del sector inmobiliario español y del entorno más próximo.
- Desarrollar capacidades para la implementación de las principales estrategias empresariales del sector.
- Aplicar conocimientos técnicos básicos y avanzados sobre contenidos financieros, contables y fiscales relacionados con el sector inmobiliario.
- Conocer, comprender y saber aplicar la normativa y la legislación urbanística de aplicación.
- Conocer y comprender los principales ámbitos de actuación del derecho aplicado al sector inmobiliario y a la edificación.
- Desarrollo de capacidades técnicas para el diseño de productos inmobiliarios actuales.
- Desarrollo de habilidades creativas y comerciales orientadas a la gestión de los activos inmobiliarios.
- Desarrollo de habilidades directivas y de mando para la dirección de empresas inmobiliarias.

CLAUSTRO DOCENTE

Algunos profesores del claustro:

- **D. Jesús Andreu Merelles:** Arquitecto. Asesor técnico en Gobierno de Aragón. Ha sido directivo de empresas promotoras inmobiliarias privadas y públicas en Aragón, ostentando la Gerencia de PLA-ZA, Suelo y Vivienda de Aragón (SVA), entre otras responsabilidades.
- **Dª. Pilar Lou Grávalos:** Abogada urbanista. Ha sido Directora General de Urbanismo del Gobierno de Aragón. Ha trabajado como urbanista en el sector privado y público.
- **D. Jesús Díez Grijalvo:** Economista. Ha trabajado en empresas del sector privado inmobiliario y ha sido miembro del Consejo de Administración de diversas empresas públicas inmobiliarias, ostentando hasta 2015 la responsabilidad como Director General de Transportes y Planificación de Infraestructuras.



Plan de estudios

Módulo	Materia
Módulo introductorio SITUACIÓN SECTOR RESIDENCIAL 1 ECTS	Situación del sector residencial en España
	Situación del sector residencial en Aragón y Zaragoza
Módulo 1 ESTRATEGIA EMPRESARIAL 3 ECTS	La empresa inmobiliaria
	La administración inmobiliaria
	El sector inmobiliario estrategias
	Gestión estratégica de empresas promotoras inmobiliarias
	El proyecto inmobiliario. Componentes de una promoción inmobiliaria
El tiempo en la promoción inmobiliaria	
Módulo 2 GESTIÓN INMOBILIARIA: FINANCIERO, CONTABLE Y FISCAL 3 ECTS	Análisis de estados financieros para directivos
	Inversión y financiación
	Gestión de la tesorería
	Costes y control de gestión
	Fiscalidad y tributación
	Planificación Fiscal
Aplicaciones de gestión de la información. Sistemas ERP	
Módulo 3 GESTIÓN INMOBILIARIA: URBANISMO Y DERECHO INMOBILIARIO 3 ECTS	Panorama básico de derecho urbanístico actual
	Planeamiento urbanístico
	Gestión urbanística
	Asesoría jurídica. El empresario y la empresa. Sociedades
	La adquisición del suelo
El contrato de obra. La obra nueva. El contrato de venta	
Contratos públicos. Legislación, ordenación de la edificación y otras	
Módulo 4 GESTIÓN INMOBILIARIA: COMERCIAL Y DISEÑO DE PRODUCTOS 2,6 ECTS	Orientación comercial de la empresa. Organización comercial
	Nuevos mercados y productos
Módulo 5 CASOS PRÁCTICOS 1,2 ECTS	Comercialización en la red
	Caso1. Gestión de suelo: junta de compensación
	Caso2. Diseño de producto: viviendas colectivas
	Caso3. Resultados anuales empresa
Caso4. Campaña de publicidad, precios de venta	
Módulo 6 TRABAJO FINAL 1,2 ECTS	Proyecto final