



Universidad
Francisco de Vitoria
UFV Madrid
*Escuela de Postgrado y
Formación Permanente*

CURSO DIRECCIÓN INMOBILIARIA



MIP MÁSTER
INMOBILIARIO

Asset, Property & Real Estate Management



ORGANIZADO POR:





Introducción

En la situación actual de las empresas del sector inmobiliario, se detecta la necesidad de contar con profesionales capaces de dirigir equipos, gestionar clientes y proveedores, trasladar a la alta dirección de la empresa y accionistas la información necesaria para la toma de decisiones estratégicas, y mediante un conocimiento holístico de los principales factores del negocio inmobiliario, tanto en patrimonio, como en suelo, como en producto en venta o en promoción los profesionales deben ser capaces de tomar decisiones operativas acertadas dirigiendo proyectos de inversión.



Objetivos

El objetivo de esta asignatura es formar a los alumnos y que éstos aprendan los conocimientos necesarios para dar respuesta a las actuales demandas del sector en los aspectos anteriormente señalados mediante una identificación clara del alumno con el propietario del activo.

Para estar en condiciones de plantear escenarios a futuro y tomar decisiones sobre el rumbo que debe seguir nuestra empresa o negocio para optimizar sus retornos, estudiaremos dirección estratégica y planificación.

Para optimizar los beneficios, se abordará el conocimiento de la estructura económico financiera de la empresa, fondo o negocio, por medio del análisis de balances, de cuentas de resultados, estructuras y posibilidades de financiación, y en general, de la gestión económica de la empresa.

Para poder determinar los tiempos de inversión y desinversión de las carteras de activos y el rendimiento económico de los mismos, es importante también el conocimiento de la fiscalidad inmobiliaria, en cada forma de uso y explotación del inmueble, así como los impuestos que gravan las transmisiones y los arrendamientos, las tasas por concesión de licencias, las contribuciones, los

aranceles y diversos gastos variables que afectan a los inmuebles.

Para que el rendimiento económico de cualquier producto inmobiliario sea el mejor posible en tiempo y en beneficio para la propiedad, es necesario un marketing fusionado con la comercialización del activo, o de las unidades del mismo y que permita optimizar el proceso de venta o arrendamiento.

Finalmente, para optimizar el trabajo, la relación con colaboradores, clientes y proveedores, trabajaremos sobre las habilidades personales y directivas: gestión de equipos, gestión de conflictos, negociación, mediación, motivación, exposiciones eficaces, comunicación, etc.

En definitiva, no pretendemos que esta asignatura sea un estudio en profundidad de materias que abordan otros especialistas que participan en nuestro equipo (financieros, jurídicos, fiscalistas, etc.), pero integramos en ella los conceptos necesarios para relacionarnos de forma eficiente con estos profesionales que nos ayudan a obtener nuestros objetivos como directivos, gerentes, coordinadores de equipos o como pequeños emprendedores.



Profesorado

Davinia Benito

Diplomada en Empresas y Actividades Turísticas Stoneweg, S.A.

María del Castillo Falcón Caro

Doctora Jurista Experta en Mediación.
Licenciada en Derecho.
Licenciada en Criminología.
Responsable de formación e investigación del Instituto de Mediación Integradora.
Creadora de la Escuela Integrador.

Leandro Sergio Escobar Torres

Licenciado en Derecho y Licenciado en Ciencias Económicas. Abogado. Economista.
MRICS. REV. EFA. ATASA.

Faustino García García

Licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales.
Profesor asociado de la Universidad Carlos III de Madrid.
Cañadas Abogados.

Javier García Montesinos

Arquitecto.
Director de CREA Soluciones Inteligentes S.L.U.

Javier García Rodríguez

Licenciado en Derecho.
Master en RSC, Liderazgo y gestión del talento
CEO del Instituto de Mediación Integradora y de COMEXCO S.L.

José Alfredo López

Ingeniero de Edificación.
Corporate YACHTING & Partners.

José Joaquín López-Hermoso Agius

Arquitecto Técnico.
Licenciado en Ciencias de la Información.
Profesor de la Universidad Rey Juan Carlos.

Eulalia Pensado

Manager RICS España.

Valentín Rubio Fraile

Licenciado en Derecho.
Director Yoolo Consultoría.
Socio GPCConsultores y Forsitis.



Programa

Dirección estratégica y planificación empresarial

1. Sostenibilidad.
2. Ética, Código de Buen Gobierno.
3. Responsabilidad Social Corporativa.
 - Conceptos y exposición de las obligaciones éticas que debe asumir la empresa con sus trabajadores y con la sociedad.
 - Marco normativo aplicable.

Estructura financiera inmobiliaria

1. Introducción a la Contabilidad.
 - Contabilidad: concepto y utilidad.
 - Patrimonio: elementos, grupos y masas.
 - El ciclo contable: sujetos, hechos y documentación.
 - Cuentas anuales.
 - Balance: estructura y relaciones.
 - Cuenta de resultados: estructura y relaciones.
 - Estado de flujos de tesorería: estructura y relaciones.
2. Introducción al análisis financiero.
 - Análisis financiero: concepto y utilidad.
 - Enfoques de análisis: top-down y bottom-up.
 - Análisis macro, sectorial, empresarial y micro.
 - Ratios económico financieras: concepto y utilidad.
 - Análisis por ratios: riesgo, rendimiento y valoración.
 - Ratios de riesgo: liquidez y apalancamiento.
 - Ratios de rendimiento: actividad y rentabilidad.
 - Ratios de valoración: PER, VM y VC.

Fiscalidad y tributación de la empresa

1. Introducción.
2. Fiscalidad directa.
 - Impuesto sobre Sociedades (IS).
 - Impuesto sobre la Renta de los no residentes (IRNR).
 - Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).
 - El Impuesto sobre el Patrimonio (IP) y el Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD).
3. Fiscalidad indirecta.
 - El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).
 - El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.

4. Fiscalidad inmobiliaria municipal.
 - El Impuesto sobre Bienes Inmuebles (IBI).
 - El Impuesto sobre Actividades Económicas (IAE).
 - El Impuesto sobre Construcciones, Instalaciones y Obras (ICIO).
 - El Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana (IIVTNU).
5. La transacción inmobiliaria. Aspectos fiscales.

Habilidades directivas

1. Gestión de equipos: dirección de equipos de alto rendimiento.
2. Gestión de clientes internos y externos.
3. Evaluación de riesgos y toma de decisiones.
4. Técnicas de negociación avanzada.
 - Introducción a la negociación.
 - Fases de la negociación.
 - Hoja de ruta de la negociación.
 - Claves para la negociación positiva.
 - Competencias de la inteligencia emocional.
5. Métodos de Resolución de Conflictos (RC).
 - Tipos de resolución alternativa de conflictos (ADR).
 - Mediación empresarial.
 - Dispute boards.
 - Evaluación de expertos.
 - Arbitraje.
6. Autoliderazgo.
7. Comunicación con uno mismo y con los demás. Comunicación asertiva.
8. Mindfulness: Introducción y objetivos. Atención plena, atención consciente.
9. Marca personal, (Personal Branding).

Marketing inmobiliario

1. Medios de marketing y publicidad.
2. Plan de marketing.
3. Comercialización.
4. Precios.
5. Técnicas de venta.

Proyecto de la asignatura

Elaborado en equipo.



Universidad
Francisco de Vitoria
UFV Madrid
Escuela de Postgrado y
Formación Permanente

CURSO DIRECCIÓN INMOBILIARIA



Información general

Fechas	
Horario	
Carga lectiva	
Plazas	
Lugar de impartición	
Título	
Convalidaciones	
Precio de matrícula	
Forma de pago	
Información y matrícula	

ENTIDADES COLABORADORAS:



ORGANIZADO POR:

