



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

CURSO EXPERTO EN CONSULTORÍA Y DIRECCIÓN INMOBILIARIA



V EDICIÓN

MÁSTER DE FORMACIÓN PERMANENTE EN

GESTIÓN INMOBILIARIA

ASSET, PROPERTY & REAL ESTATE MANAGEMENT



ORGANIZADO POR:





Objetivos

El objetivo principal de esta asignatura es capacitar a los alumnos en las competencias necesarias para gestionar y optimizar activos inmobiliarios de manera integral, abordando todas las fases de su ciclo de vida. Este curso combina la dirección estratégica, el análisis de mercado, la optimización de usos, la valoración de activos y carteras, y la gestión patrimonial, con el fin de maximizar el valor y los retornos de inversiones inmobiliarias.

La asignatura proporciona herramientas avanzadas para que los estudiantes sean capaces de planificar estratégicamente, adaptándose a las necesidades cambiantes del sector y del mercado. Se desarrolla una metodología multidisciplinar en la que convergen disciplinas clave como el urbanismo, la fiscalidad, la valoración, el marketing inmobiliario y las habilidades directivas. Todo ello, orientado a ofrecer soluciones integradas que permitan a los alumnos liderar proyectos inmobiliarios con una visión estratégica y sostenible.

Asimismo, el curso profundiza en la dirección estratégica empresarial, abordando aspectos como la sostenibilidad, la responsabilidad social corporativa y la ética empresarial. También incorpora la gestión económico-financiera de empresas y activos, incluyendo el análisis de fiscalidad y tributación aplicable a las operaciones inmobiliarias, tanto a nivel directo como indirecto, así como las implicaciones fiscales municipales.

Otro aspecto fundamental es la optimización y comercialización de productos inmobiliarios, para lo cual se desarrollan conocimientos en marketing estratégico

y análisis de demanda, cruzados con la competencia. Esto permite a los estudiantes identificar el producto óptimo para cada mercado y cada momento, maximizando el rendimiento de los activos.

La formación incluye habilidades directivas y personales, esenciales para gestionar equipos, resolver conflictos, negociar de manera eficaz y comunicar de forma asertiva. Estas capacidades, combinadas con el uso de herramientas tecnológicas avanzadas, aseguran que los alumnos estén preparados para liderar proyectos complejos en entornos dinámicos y exigentes.

En definitiva, esta asignatura prepara a los alumnos para integrar las diferentes disciplinas inmobiliarias necesarias para diseñar, gestionar y optimizar inmuebles y carteras, generando valor añadido y respondiendo a los desafíos actuales del sector. Con un enfoque innovador, esta asignatura es un pilar fundamental del Máster, ya que establece las bases para una planificación estratégica que permita a los alumnos destacarse en el ámbito de la gestión y consultoría inmobiliaria.

Para alcanzar estas capacidades, el alumno aprenderá:

1. La metodología y procedimientos para el análisis de todo tipo de inmuebles.
2. A planificar y ejecutar estrategias empresariales que maximicen el rendimiento de carteras y activos inmobiliarios, integrando sostenibilidad, ética y responsabilidad social.
3. Las herramientas financieras, fiscales y de marketing necesarias para la optimización y comercialización de activos, así como para la toma de decisiones empresariales informadas.
4. A aplicar metodologías de valoración, análisis de mercado y gestión patrimonial para optimizar los retornos de los inmuebles en cualquier fase de su ciclo de vida.
5. Habilidades directivas clave para liderar equipos, gestionar conflictos, negociar acuerdos y comunicar eficazmente en el entorno dinámico del sector inmobiliario.



Programa

Gestión de riesgos inmobiliarios y auditorías. "Risk management & due diligences"

1. Proceso de análisis de los inmuebles para la adquisición, gestión y posterior venta o explotación.
2. Evaluación de riesgos inherentes a cada tipo de inmueble.
3. Auditorías para el análisis de riesgos: la "due diligence" técnica, económica, urbanística, legal y comercial.

Análisis y optimización de activos inmobiliarios

1. Clasificación de los inmuebles por usos y demanda. Determinación de las bases y fundamentos por usos.
2. Determinación de KPI's o puntos clave.
3. Segmentación de activos para su puesta en valor: gestión integrada.
4. Análisis de una compra o venta de un portfolio o inmueble individual según sea su caso.
5. Estudios de mercado, planteamientos generales, criterios para la realización de los estudios de mercado por usos.
6. Interpretación de los parámetros de los estudios de mercado para cada tipo de inmueble.
7. Análisis de viabilidad de cada tipo de activo según sus KPI's, estructuras de ingresos, costes (CapEx) y gastos (OpEx).

Vehículos de inversión inmobiliaria

1. Análisis de la demanda de inmuebles por parte de los diferentes actores del mercado: gestores, tenedores de activos, patrimonialistas y promotores.
2. Características de fondos inmobiliarios, REIT's, SOCIMI's y otros vehículos de explotación de inmuebles y portafolios.

Viabilidad y gestión de la empresa

1. Parámetros a tener en cuenta en la toma de decisión de gestión y puesta en valor de carteras de inmuebles.
2. Indicadores de análisis desde el punto de vista empresarial. Parámetros de rentabilidad, liquidez de cartera, precios, financiación, exigencias de retorno de las inversiones y descuentos aplicables. Beneficio sobre coste o sobre ventas ("profit on cost" o "profit on sales"), TIR, WACC y rentabilidades (yields).

Fiscalidad y tributación de la empresa

1. 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).
2. Fiscalidad indirecta.
 - El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).
 - El Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
3. 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).
4. La transacción inmobiliaria. Aspectos fiscales.
5. Los vehículos de inversión

Marketing inmobiliario

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

Dirección estratégica y planificación empresarial

1. Sostenibilidad.
 - Análisis del impacto del ciclo de vida de los edificios en la sostenibilidad.
 - Mapa de riesgos para la sostenibilidad a lo largo de la explotación del activo.
 - El impacto de la eficiencia energética (Reglamento 244/2012). Requisitos mínimos de eficiencia energética de los edificios y sus elementos.
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.



Programa

Habilidades directivas

1. Liderazgo de personas. Del liderazgo funcional al liderazgo resonante.
2. Comportamiento y gestión de equipos. Las leyes sistémicas de un equipo.
3. Como navegar en los actuales entornos VUCA (Volátiles, inciertos, complejos y ambiguos)
4. Como gestionar tu 360. La gestión de los STAKEHOLDERS.
5. 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.
6. Métodos de Resolución de Conflictos (RC).
 - Tipos de resolución alternativa de conflictos (ADRs).
 - Mediación empresarial.
 - Dispute boards.
 - Evaluación de expertos.
 - Arbitraje.
7. Autoliderazgo.
8. Comunicación con uno mismo y con los demás. Comunicación asertiva.
9. Mindfulness: Introducción y objetivos. Atención plena, atención consciente.
10. Marca personal (Personal Branding).

Proyecto del Curso de Experto

Entregado por partes y elaborado en equipo.

Presentación del enunciado del Proyecto. Alcance e instrucciones para su resolución.

Tutoría 1: Corrección y valoración de la entrega de la 1ª parte del proyecto. Revisión de la primera entrega del proyecto. Pautas para seguir trabajando en la 2ª parte del proyecto del curso.

Tutoría 2: Corrección y valoración de la entrega de la 2ª parte del proyecto. Borrador del informe de consultoría. Recomendaciones para su mejora. Pautas para seguir trabajando en el informe de definitivo.

Tutoría 3: Defensa de los trabajos presentados. Corrección, valoración y recomendaciones para su mejora.



Profesorado

Luis Miguel Escribano

Licenciado en Ciencias Económicas.
Director de Procesos de Activos Inmobiliarios en Sareb.

Alberto Fernández-Aller de Roda

Licenciado en Marketing Internacional.
PRINEX.

Francisco García Ahumada

Licenciado en Ciencias Físicas.
Ingeniero Técnico Aeronáutico.
Presidente de IFMA España.
Consultor Independiente.

Faustino García García

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

Javier García Montesinos

Arquitecto.
MBA en Gestión de Activos por PMM Institute y la UCAM.
Director de CREA Soluciones Inteligentes SLU.

Javier García Rodríguez

Licenciado en Derecho.
Máster en Responsabilidad Social Corporativa.

José Joaquín López-Hermoso Agius

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

José Alfredo López

Ingeniero de Edificación.
Capitán de la Marina Mercante Española.
Coach Ejecutivo y de Equipos.
Fundador y CEO de Corporate YACHTING & Partners.

Magdalena Sofía Peña Díaz-Varela

Arquitecto.
LEED Acreditada Profesional.
BREEAM ES Asesora licenciada.
VERDE Evaluadora acreditada.

Ana Rubal Herrera

Licenciada en Derecho.
Socia Albus Leo.

José Manuel Sánchez Rodríguez

Ingeniero de Edificación.
Arquitecto Técnico. MRICS-RV.
Máster en Economía de la Edificación UPM-FEE.
Socio fundador Albus Leo TWLP.

Florentino Suárez de la Huz

Técnico Superior, Marketing y Gestión Comercial UFV, grado marketing, Master marketing y dirección comercial
Socio Fundador. Director de Estrategia & Data Smart real Estate.

Ángel Turel Cubas

Ingeniero de Caminos, Canales y Puertos.
Real Estate Advisor.
Freelance.

CURSO

EXPERTO EN CONSULTORÍA Y DIRECCIÓN INMOBILIARIA



Información general

Fechas	De septiembre de 2025 a marzo de 2026.
Horario	Viernes de 16h30 a 20h30 y sábados de 9h00 a 13h00.
Carga lectiva	140 horas (28 ECTS).
Plazas	Limitadas a 40 alumnos. La inscripción se realiza por riguroso orden de reserva de plaza.
Lugar de impartición	Streaming por videoconferencia.
Título	Diploma otorgado por la Fundación Escuela de la Edificación y el Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Madrid
Convalidaciones	La modularidad del curso permite la convalidación parcial a profesionales con experiencia y a aquellos que acrediten formación equivalente en alguno de los módulos del programa. Este curso de Experto en Consultoría y Dirección Inmobiliaria corresponde a la asignatura nº 5 del Máster.
Precio de matrícula	4.199 €. Precio especial colegiados: 2.200€
Forma de pago	Posibilidades de fraccionamiento y financiación. Consultar.
Información y matrícula	Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Madrid C/ Maestro Victoria, 3 28013 Madrid Tel. 91 531 87 00 edif@escuelaedificacion.mail www.escuelaedificacion.org

ENTIDADES COLABORADORAS DEL MÁSTER:



ORGANIZADO POR:





COMISIÓN DE FORMACIÓN Y CULTURA DEL COAATBA

COLEGIO OFICIAL DE APAREJADORES Y ARQUITECTOS TÉCNICOS DE BADAJOZ

Tlf.: 924 25 48 11 www.coaatba.com / gestioncolegial@coaatba.com

“PLATAFORMA ON LINE DE CURSOS VIRTUALES”

**INSCRIPCIÓN AL EVENTO FORMATIVO ORGANIZADO POR EL
COLEGIO OFICIAL DE APAREJADORES Y ARQUITECTOS TÉCNICOS DE
MADRID**

**Curso Nº94/2025:
“EXPERTO EN CONSULTORÍA Y DIRECCIÓN INMOBILIARIA”**

Fecha: De septiembre 2025 a marzo de 2026

Plazas limitadas: 40 alumnos.

Precio: 2.200€ Colegiados 4.199€ No Colegiados

D/D^a _____ **colegiado/a**
del Colegio Oficial de Aparejadores y Arquitectos Técnicos de Badajoz con
nº _____ con teléfono móvil de contacto _____
y e-mail _____ desea inscribirse y realizar
el curso on line arriba indicado

_____ a _____ de _____ de 2.02 _____

FIRMA

Enviar por e-mail a gestioncolegial@coaatba.com

Cancelación de la inscripción:

No se admitirá cancelación ni se realizará devolución del importe una vez cerrado el plazo de inscripción, salvo causa mayor debidamente justificada.

Nota:

El funcionamiento básico de este tipo de cursos, así como su formato, quedan indicados en la [circular nº49/2014](#). Remitirse a la misma para estar más informados.