



## Curso Online de Gestión y Dirección de Oficinas Inmobiliarias

*Conocimientos y técnicas para dirigir una agencia inmobiliaria, desde la gestión y sus normativas hasta los aspectos financieros y de inversión.*

**ARGENTINA**  
(54) 1159839543

**BOLÍVIA**  
(591) 22427186

**COLOMBIA**  
(57) 15085369

**CHILE**  
(56) 225708571

**COSTA RICA**  
(34) 932721366

**EL SALVADOR**  
(503) 21366505

**MÉXICO**  
(52) 5546319899

  
**Iniciativas Empresariales**  
*| estrategias de formación*

  
**MANAGER  
BUSINESS  
SCHOOL**

[atcliente@iniciativasempresariales.edu.es](mailto:atcliente@iniciativasempresariales.edu.es)  
[america.iniciativasempresariales.com](http://america.iniciativasempresariales.com)  
Sede Central: BARCELONA - MADRID



Llamada Whatsapp  
(34) 601615098

**PERÚ**  
(51) 17007907

**PANAMÁ**  
(507) 8338513

**PUERTO RICO**  
(1) 7879457491

**REP. DOMINICANA**  
(1) 8299566921

**URUGUAY**  
(34) 932721366

**VENEZUELA**  
(34) 932721366

**ESPAÑA**  
(34) 932721366

## Presentación

El sector inmobiliario es uno de los más importantes en la economía de un país, tanto por su participación en el Producto Interior Bruto, como por la cantidad de organizaciones y personas relacionadas con el mismo. Se trata, además, de uno de los sectores que más regulación y legislación congrega y de los que mayor complejidad incorpora en cada una de sus actuaciones, por pequeñas que éstas sean.

Con este curso podrá conocer los productos y servicios que componen el sector inmobiliario, los distintos profesionales que operan en el mismo, las muchas actividades que se desarrollan en su interior y todos los factores que influyen en el encaje entre oferta y demanda.

Trata toda la variedad de conocimientos del sector, entre los que cabe resaltar aquellos que hacen referencia a las áreas jurídica, financiera, tributaria, urbanística, de valoraciones y de comercialización.

Además, está expresamente enfocado para dar respuesta a organizaciones de diferente estructura como pueden ser empresas promotoras, constructoras, agencias comercializadoras, consultoras inmobiliarias, así como a todos aquellos profesionales independientes que prestan sus servicios como abogados, asesores y valoradores. Todo ello apoyado en una teoría que facilita ordenar ideas y adoptar metodologías, y en la realización de ejercicios que describen situaciones del mundo de la gestión, especialmente ubicadas en el sector inmobiliario.

## La Educación On-line

Con más de 25 años de experiencia en la formación de directivos y profesionales, Iniciativas Empresariales y la Manager Business School presentan sus cursos e-learning. Diseñados por profesionales en activo, expertos en las materias impartidas, son cursos de corta duración y eminentemente prácticos, orientados a ofrecer herramientas de análisis y ejecución de aplicación inmediata en el puesto de trabajo.

Los cursos e-learning de Iniciativas Empresariales le permitirán:

**1** La posibilidad de *escoger* el momento y lugar más adecuado.

**2** *Interactuar* con otros estudiantes enriqueciendo la diversidad de visiones y opiniones y su aplicación en situaciones reales.

**3** *Aumentar sus capacidades* y competencias en el puesto de trabajo en base al estudio de los casos reales planteados en este curso.

**4** *Trabajar* con más y diversos recursos que ofrece el entorno on-line.

## Método de Enseñanza

El curso se realiza on-line a través de la plataforma e-learning de Iniciativas Empresariales que permite, si así lo desea, descargarse los módulos didácticos junto con los ejercicios prácticos de forma que pueda servirle posteriormente como un efectivo manual de consulta.

A cada alumno se le asignará un tutor que le apoyará y dará seguimiento durante el curso, así como un consultor especializado que atenderá y resolverá todas las consultas que pueda tener sobre el material docente.

El curso incluye:



## Contenido y Duración del Curso

El curso tiene una duración de **80 horas** distribuidas en 5 módulos de formación práctica.

El material didáctico consta de:

### Manual de Estudio

Los 5 módulos contienen el temario que forma parte del curso y que ha sido elaborado por profesionales en activo expertos en la materia.

### Material Complementario

Cada uno de los módulos contiene material complementario que ayudará al alumno en la comprensión de los temas tratados. Encontrará también ejercicios de aprendizaje y pruebas de autoevaluación para la comprobación práctica de los conocimientos adquiridos.

## Este curso le permitirá saber y conocer:

---

- Cómo dirigir una organización inmobiliaria o cómo asumir las responsabilidades de algunas de las áreas que componen la oferta del sector.
- Cómo abordar la gestión inmobiliaria, entendiendo su estructura y las actividades empresariales que forman parte de ella.
- Cuáles son las estrategias aplicables a los diferentes negocios que forman parte del sector inmobiliario.
- Qué conocimientos son necesarios para desarrollar una correcta gestión económica y financiera del negocio inmobiliario, así como para negociar con entidades de financiación.
- Cómo aplicar los criterios de gestión que permiten dirigir una organización inmobiliaria, independientemente de su tamaño.
- Cuáles son los diferentes productos inmobiliarios del sector, así como la forma en que pueden ser gestionados para su edificación y posterior comercialización con la rentabilidad adecuada.
- Cuáles son las variables del mercado inmobiliario y de la comercialización de sus activos.
- Qué tipos de contratos suelen firmarse dentro de la actividad inmobiliaria.
- Cuál es el marco legal en el que operar. Cómo asesorar en todas las operaciones inmobiliarias en las que se participe.
- Qué competencias son necesarias para dirigir una entidad inmobiliaria y representarla ante los diferentes estamentos de la Administración.

“ Domine todas las técnicas y herramientas necesarias para una adecuada dirección y gestión de oficinas inmobiliarias ”

## Dirigido a:

---

Empresas promotoras, constructoras, agencias comercializadoras, consultoras inmobiliarias, así como a todos aquellos profesionales del sector que deseen mejorar sus competencias.

Válido también para todos aquellos profesionales que quieran adentrarse en el sector inmobiliario.

## Contenido del Curso

### MÓDULO 1. El sector inmobiliario

12 horas

El sector inmobiliario tiene una gran importancia en toda economía nacional y forma parte de la vida cotidiana de todos sus habitantes. Las personas viven en ciudades o pueblos, desplazándose de un inmueble a otro para desarrollar sus actividades, ya sean privadas o profesionales. Este primer módulo del curso ofrece una visión general del sector inmobiliario, aportando un marco teórico que permite contextualizar todos los conceptos que se exponen a lo largo del curso.

#### 1.1. Introducción al sector inmobiliario:

##### 1.1.1. Descripción del sector inmobiliario:

###### 1.1.1.1. Criterios para definir el sector inmobiliario.

##### 1.1.2. El protagonismo del sector inmobiliario en un país:

###### 1.1.2.1. Influencia del sector sobre la actividad y el empleo.

###### 1.1.2.2. Cifras del sector en la economía de un país.

##### 1.1.3. La organización del sector inmobiliario en España y en Europa:

###### 1.1.3.1. Actividades económicas del sector inmobiliario según CNAE.

###### 1.1.4. El sector en el ámbito internacional.

#### 1.2. Características del sector inmobiliario:

##### 1.2.1. Elementos diferenciales respecto a otros sectores económicos:

###### 1.2.1.1. Diversidad.

###### 1.2.1.2. Complejidad.

###### 1.2.1.3. Plazos largos e interdependientes.

###### 1.2.1.4. Sector cíclico.

##### 1.2.2. La ubicación de los inmuebles.

#### 1.3. Introducción a los negocios en el sector:

##### 1.3.1. Negocio promotor:

###### 1.3.1.1. Rehabilitación.

##### 1.3.2. Negocio patrimonialista.

##### 1.3.3. Negocio mixto.

##### 1.3.4. Gestión de suelo no edificable.

## **MÓDULO 2. Bienes inmobiliarios y participantes del sector**

**14** horas

Los participantes del sector inmobiliario engloban a quienes ofertan y a quienes demandan bienes o servicios, a proveedores y a clientes de servicios complementarios, a facilitadores de recursos, así como a las administraciones que regulan la actividad y el desarrollo de los activos.

### **2.1. Actores del sector inmobiliario:**

- 2.1.1. Descripción de cada uno de los agentes del sector.
- 2.1.2. Usuarios.
- 2.1.3. Oferta de inmuebles:
  - 2.1.3.1. Promotores.
  - 2.1.3.2. Negocio patrimonialista.
  - 2.1.3.3. Negocio mixto.
  - 2.1.3.4. Desarrollo de suelo.
  - 2.1.3.5. Financiación al usuario.
  - 2.1.3.6. Financiación a promotores o patrimonialistas.
  - 2.1.3.7. Mediadores inmobiliarios.
  - 2.1.3.8. Agencias de la propiedad inmobiliaria.
  - 2.1.3.9. Consultoras inmobiliarias.
  - 2.1.3.10. Urbanizadores.
  - 2.1.3.11. Constructoras.
  - 2.1.3.12. Profesionales.
  - 2.1.3.13. Empresas de servicios inmobiliarios.
  - 2.1.3.14. Propietarios de suelo.
- 2.1.4. Administración Pública.

### **2.2. Actividades del sector:**

- 2.2.1. Negocio promotor:
  - 2.2.1.1. Rehabilitación.
- 2.2.2. Negocio patrimonialista.
- 2.2.3. Negocio mixto.
- 2.2.4. Desarrollo o transformación de suelo.
- 2.2.5. Inversión para uso propio.
- 2.2.6. Inmuebles vinculados a explotación económica.
- 2.2.7. Ejercicio 1.
- 2.2.8. Diferencias con la inversión en otros activos.

### **2.3. Bienes inmobiliarios:**

- 2.3.1. Tipologías de inmuebles:
  - 2.3.1.1. Residencial.
  - 2.3.1.2. Locales comerciales.
  - 2.3.1.3. Centros comerciales.

- 2.3.1.4. Parques de medianas.
- 2.3.1.5. Oficinas.
- 2.3.1.6. Plazas de aparcamiento.
- 2.3.1.7. Industrial.
- 2.3.1.8. Edificios hoteleros.
- 2.3.1.9. Hostal, hostel, apartotel.
- 2.3.1.10. Equipamientos.
- 2.3.1.11. Áreas de ocio.
- 2.3.1.12. Áreas turísticas.
- 2.3.1.13. Tipologías inmobiliarias alternativas.
- 2.3.2. Inversión en suelo:
  - 2.3.2.1. Apuntes introductorios acerca de la compra de suelo.
  - 2.3.2.2. Cualidades de un suelo.
  - 2.3.2.3. Ejemplo de rendimiento de un suelo.
  - 2.3.2.4. Ejemplo de valor de compra de un suelo.
- 2.4. Clientes e inversores:**
  - 2.4.1. Tipos de clientes.
  - 2.4.2. Usuarios:
    - 2.4.2.1. Uso propio.
    - 2.4.2.2. Gestores de sus propios negocios en inmuebles.
  - 2.4.3. Inversores:
    - 2.4.3.1. Inversores privados.
    - 2.4.3.2. Family office.
    - 2.4.3.3. Fondos de inversión.
    - 2.4.3.4. Capital riesgo.
    - 2.4.3.5. Fondos de pensiones y compañías aseguradoras.

## MÓDULO 3. Gestión inmobiliaria

18 horas

La gestión en el sector inmobiliario implica atender todas aquellas acciones que conducen a un determinado objetivo. Este módulo describe lo que significa la gestión de proyectos en el marco del sector inmobiliario, haciendo hincapié en las características del mercado y en los diferentes tipos de inversiones y describiendo las estrategias que pueden ser implementadas.

- 3.1. Introducción a la gestión inmobiliaria:**
  - 3.1.1. Qué es gestionar.
  - 3.1.2. Características de la gestión inmobiliaria.
  - 3.1.3. Creación de valor en las operaciones inmobiliarias:
    - 3.1.3.1. Factores que aportan valor a un inmueble.

3.1.4. La toma de decisiones en el sector inmobiliario:

3.1.4.1. Ejercicio 1: toma de decisiones.

## **3.2. El mercado inmobiliario:**

3.2.1. Descripción del mercado inmobiliario.

3.2.2. Características del mercado inmobiliario:

3.2.2.1. Mercado poco eficiente.

3.2.2.2. Poco concentrado.

3.2.2.3. Costes de transacción.

3.2.2.4. La indivisibilidad de los inmuebles.

3.2.2.5. Las dificultades en la valoración.

3.2.2.6. Dificultades en estimar oferta y demanda.

3.2.3. Precisa de altas sumas de capital:

3.2.3.1. Inercia en los precios.

3.2.3.2. Susceptible de promover decisiones irracionales.

3.2.3.3. Depreciación y obsolescencia de los inmuebles.

3.2.3.4. Transformación de los activos en liquidez.

3.2.3.5. Plazos en cada una de las actividades del negocio.

3.2.3.6. Acceso a la financiación.

3.2.3.7. Riesgo de mercado.

3.2.3.8. Rentabilidad e inflación.

3.2.4. Razones diferenciales para invertir en inmobiliario.

3.2.5. Relación entre mercado y sector inmobiliario.

3.2.6. El funcionamiento del mercado y su análisis:

3.2.6.1. Benchmarking.

3.2.7. Necesidades a las que dan respuesta los bienes inmuebles.

3.2.8. ¿Por qué compra el mercado?

3.2.8.1. La decisión de compra.

3.2.8.2. Necesidades que cubre el producto inmobiliario.

3.2.8.3. Necesidades de Maslow.

3.2.9. La oferta y la demanda:

3.2.9.1. Alta demanda y alta oferta.

3.2.9.2. Alta demanda y baja oferta.

3.2.9.3. Baja demanda y alta oferta.

3.2.9.4. Baja demanda y baja oferta.

3.2.10. Gestión de la demanda.

3.2.11. Gestión de la oferta:

3.2.11.1. Componentes de la oferta.

3.2.12. Encaje producto y mercado.

## **3.3. Las inversiones inmobiliarias:**

3.3.1. Introducción a la inversión inmobiliaria.

3.3.2. Diferencias con otros activos.



### 3.3.3. Clasificación de inversiones:

- 3.3.3.1. Activos reales.
- 3.3.3.2. Activos financieros.

### 3.3.4. Tipos de activos:

- 3.3.4.1. Deuda pública.
- 3.3.4.2. Deuda privada.
- 3.3.4.3. Divisas.
- 3.3.4.4. Acciones.
- 3.3.4.5. Materias primas.
- 3.3.4.6. Inmobiliario.
- 3.3.4.7. Joyas y obras de arte.
- 3.3.4.8. Ejercicio 2.

### 3.4. Estrategias inmobiliarias:

- 3.4.1. Negocio de promoción respecto a negocio de explotación.
- 3.4.2. Tipología inmobiliaria deseada respecto a tipología posible.
- 3.4.3. Diversificación respecto a especialización.
- 3.4.4. Rotación respecto a margen.
- 3.4.5. Venta de producto final respecto a venta de producto intermedio.

### 3.5. Comercialización de inmuebles.

## MÓDULO 4. Gestión económica e inversión inmobiliaria

22 horas

Este módulo ofrece un recorrido por toda la vertiente económica de la gestión inmobiliaria, presentándose las principales magnitudes de su cuenta de resultados y del balance. Describe las modalidades de financiación de las operaciones inmobiliarias, las distintas actividades que componen los procesos de promoción o explotación económica de inmuebles, los criterios de evaluación de una inversión y la preparación de estudios de viabilidad.

### 4.1. La financiación:

- 4.1.1. Recursos propios:
  - 4.1.1.1. Ahorro.
  - 4.1.1.2. Capital.
- 4.1.2. Recursos ajenos:
  - 4.1.2.1. Financiación espontánea.
  - 4.1.2.2. Crédito hipotecario.
  - 4.1.2.3. Póliza de crédito.
  - 4.1.2.4. Subvenciones y fondos públicos.
  - 4.1.2.5. Cobro de cantidades a cuenta.
  - 4.1.2.6. Otros sistemas de financiación.
- 4.1.3. Financiación de la actividad promotora.

- 4.1.4. Financiación de la actividad patrimonialista.
- 4.1.5. Préstamos hipotecarios:
  - 4.1.5.1. Simulador del Banco de España para calcular cuotas.
  - 4.1.5.2. Gastos asociados.
- 4.1.6. La distribución hipotecaria:
  - 4.1.6.1. Propiedad horizontal y vertical.
  - 4.1.6.2. Distribución hipotecaria.

## **4.2. Opciones para rentabilizar una inversión.**

### **4.3. La cadena de valor del sector inmobiliario:**

- 4.3.1. Cadena de valor de una promoción:
  - 4.3.1.1. Estudio y compra de suelo.
  - 4.3.1.2. Proyecto y gestiones urbanísticas.
  - 4.3.1.3. Construcción.
  - 4.3.1.4. Comercialización, entrega y posventa.
- 4.3.2. Cadena de valor del negocio patrimonialista:
  - 4.3.2.1. Inversión y adquisición.
  - 4.3.2.2. Gestión patrimonial del activo inmobiliario.
  - 4.3.2.3. Desinversión.
- 4.3.3. Cadena de valor del negocio mixto.

### **4.4. La gestión económica empresarial:**

- 4.4.1. La cuenta de resultados:
  - 4.4.1.1. Estructura de la cuenta de resultados.
  - 4.4.1.2. Cuenta de resultados del sector inmobiliario.
  - 4.4.1.3. Ejercicio.
- 4.4.2. El balance.
- 4.4.3. Proyecciones de cash-flow.
- 4.4.4. Las cuentas anuales.

### **4.5. Cálculos de inversión y financieros:**

- 4.5.1. La rentabilidad:
  - 4.5.1.1. La rentabilidad sobre ventas.
  - 4.5.1.2. La rentabilidad de la inversión.
  - 4.5.1.3. La rentabilidad de los activos totales ROA.
  - 4.5.1.4. La rentabilidad sobre recursos propios ROE.
  - 4.5.1.5. Relación entre el margen y la rotación.
- 4.5.2. El riesgo.
- 4.5.3. La liquidez.

### **4.6. Estudios de viabilidad de proyectos:**

- 4.6.1. Información que aporta el estudio de viabilidad.
- 4.6.2. Viabilidad de una promoción inmobiliaria.
- 4.6.3. Viabilidad de un inmueble en explotación.

**MÓDULO 5. Normativa, contratos y organización****14** horas

Todo tipo de servicio o cualquier acuerdo que pueda darse en el mercado inmobiliario, entre ellos los de compraventa y alquiler, dan lugar a un contrato. Este último módulo del curso presenta el entorno normativo que rige en todas las operaciones inmobiliarias, así como los principales contratos que ordenan las relaciones entre las organizaciones que prestan servicios en el sector y sus usuarios.

**5.1. Los contratos de la gestión inmobiliaria:**

- 5.1.1. Contrato de mandato:
  - 5.1.1.1. Las obligaciones del mandatario.
  - 5.1.1.2. Las obligaciones del mandante.
  - 5.1.1.3. Finalización del mandato.
- 5.1.2. Contrato de arrendamiento de servicio.
- 5.1.3. La nota de encargo.
- 5.1.4. Modelos de contratos:
  - 5.1.4.1. Contrato de mandato.
  - 5.1.4.2. Contrato de arrendamiento de servicios.
  - 5.1.4.3. La nota de encargo profesional.
- 5.1.5. Honorarios de intermediarios.

**5.2. Legislación:**

- 5.2.1. El Derecho y su clasificación.
- 5.2.2. Los derechos reales.

**5.3. Fiscalidad del sector y de sus operaciones.****5.4. Organización de una oficina inmobiliaria.****5.5. La agencia inmobiliaria de intermediación.****5.6. El Registro de la Propiedad:**

- 5.6.1. Organización del Registro de la Propiedad.
- 5.6.2. Funciones del Registro de la Propiedad.
- 5.6.3. Tipos de asientos.
- 5.6.4. Principios de funcionamiento del Registro.
- 5.6.5. Primera inscripción e inmatriculación.
- 5.6.6. Procedimiento y plazo de inscripción.
- 5.6.7. Efectos de la inscripción en el Registro de la Propiedad.
- 5.6.8. Publicidad.
- 5.6.9. Honorarios.
- 5.6.10. Normativa.

**5.7. Deontología profesional:**

- 5.7.1. Conflictos de interés.
- 5.7.2. Ejercicio.

## Autor

El contenido y las herramientas pedagógicas del curso han sido elaboradas por un equipo de especialistas dirigidos por:



### Amadeo Arderiu

Doctor en Administración y Dirección de Empresas. MBA. Arquitecto y Agente de la Propiedad Inmobiliaria con amplia experiencia como directivo en organizaciones del sector inmobiliario y de la construcción.

Compagina su actividad profesional con la docencia siendo, además, colaborador habitual en prensa económica con la publicación de artículos de opinión.

El autor y su equipo de colaboradores estarán a disposición de los alumnos para resolver sus dudas y ayudarles en el seguimiento del curso y el logro de objetivos.

## Titulación

Una vez realizado el curso el alumno recibirá el diploma que le acredita como **experto en Gestión y Dirección de Oficinas Inmobiliarias**. Para ello, deberá haber realizado la totalidad de las pruebas de evaluación que constan en los diferentes apartados. Este sistema permite que los diplomas entregados por Iniciativas Empresariales y Manager Business School gocen de garantía y seriedad dentro del mundo empresarial.

