Universitat de Girona
Fundació UdG: Innovació i Formació

Estudis Immobiliaris

7a Edició
Codi: 220001
Tipologia: Màster
Crèdits: 60.00
Idioma: Català
Data d'inici: 20/09/2022
Data darrera sessió presencial: 10/04/2024
Data de finalització: 09/05/2024

Horari: De dimarts a dijous de 16 a 20 h i divendres de 10 a 13 h i de 15 a 18 h (un cop al mes). Classes PRESENCIALS amb possibilitat de seguir per VIDEOCONFERÈNCIA. Tu tries! * Presencialment, sempre i quan no es doni una situació de força major que ho impedeixi (COVID19)
Lloc de realització: ONLINE per videoconferència amb el programa ZOOM o PRESENCIALMENT al Col·legi Oficial d'Agents de la Propietat Immobiliària de Girona
Places: 50

Preus i descomptes

Preu: 4.800 €
(1r curs: 3.200 € + 2n curs: 1.600 €)

5% de descompte per alumnes i exalumnes de la Universitat de Girona.
3.040€ (640 € preinscripció + 2.400 € Matrícula)

5% de descompte per alumnes i exalumnes de màsters, postgraus i diplomes d'especialització de la Fundació UdGIF (Excepte si forma part de la mateixa estructura modular).
3.040€ (640 € preinscripció + 2.400 € Matrícula)

5% de descompte per persones amb discapacitat reconeguda.
3.040€ (640 € preinscripció + 2.400 € Matrícula)

5% de descompte per persones en situació d'atur en el moment de la matrícula.
3.040€ (640 € preinscripció + 2.400 € Matrícula)

5% de descompte per membres de famílies nombroses o monoparentals.
3.040€ (640 € preinscripció + 2.400 € Matrícula)

10% de descompte per empreses que matriculin 2 o 3 treballadors dins d'un mateix curs (el mateix curs acadèmica).
2.880€ (640 € preinscripció + 2.240 € Matrícula)

15% de descompte per empreses que matriculin 4 o més treballadors dins d'un mateix curs (el mateix curs acadèmica).
2.720€ (640 € preinscripció + 2.080 € Matrícula)

5% de descompte per col·legis professionals.
3.040€ (640 € preinscripció + 2.400 € Matrícula)

20% de descompte per col·legiats de les entitats organitzadores i empleats d'aquests col·legis.

2.560€ (640 € preinscripció + 1.920 € Matrícula)

Sessions Informatives

	Data	Hora	Lloc
Sessió informativa 1	14/09/2022	12:00	Aula 1, edifici Giroemprèn (Parc Científic i Tecnològic de la UdG)
Sessió informativa 2	14/09/2022	12:00	ONLINE per videoconferència amb el programa ZOOM fent clic aquí

En la formació i el reciclatge s'hi troba el futur dels professionals

Presentació

Matrícula contínua

El màster està format per **18 assignatures** que poden matricular-se de manera independent com a **curs d'especialització**.

Les matrícules que es paguin abans del 30 de setembre de 2022 tindran un descompte addicional del 5%.

Classes PRESENCIALS amb possibilitat de seguir per VIDEOCONFERÈNCIA. Tu tries!

Presentació

Observant com es troba el mercat immobiliari actual, el Màster en Estudis Immobiliaris pretén aprofundir en el coneixement i l'aplicació dels diversos instruments que permeten adquirir una formació integral en totes les matèries que intervenen en el món empresarial i professional immobiliari: la promoció, construcció, intermediació, valoració, peritatge, administració i gestió d'immobles; així com l'organització i gestió d'aquestes empreses, sense oblidar el màrqueting i la comercialització.

Objectius

El Màster en Estudis Immobiliaris pretén formar professionals qualificats per a llocs de treball de responsabilitat en empreses del sector immobiliari —promoció, construcció, intermediació, administració i gestió d'immobles— i capacitar-los per desenvolupar les tasques corresponents en els àmbits de la gestió i direcció empresarial.

Sortides professionals

El Màster en Estudis Immobiliaris forma especialistes, entre d'altres, per a les sortides professionals següents:

- Especialista en la promoció i construcció d'edificis (anàlisi del mercat, viabilitat de la promoció, gestió d'obra, etc.).
- Especialista en intermediació immobiliària (preus de mercat, fases de la compravenda, del lloguer d'immobles, etc.).
- Especialista en administració de finques, constitució de comunitats de propietaris i gestió de la comunitat i de lloguers.
- Especialista en valoracions immobiliàries i peritatges judicials.

A qui s' adreça

El Màster en Estudis Immobiliaris pretén formar professionals qualificats per a llocs de treball de responsabilitat en empreses del sector immobiliari —promoció, construcció, intermediació, administració i gestió d'immobles— i capacitar-los per desenvolupar les tasques corresponents en els àmbits de la gestió i direcció empresarial.

Requisits d'admisió

- Llicenciats i diplomats en Dret, Econòmiques, Arquitectura, Enginyeria.
- Diplomats en Empresarials i Administració i Direcció d'Empreses.
- Graduats Socials o diplomats en Relacions Laborals.
- Titulats Mercantils.
- Persones que estiguin en possessió d'un títol universitari propi.
- Persones que estiguin en possessió del DEEI (Diploma d'Especialista en Estudis Immobiliaris) per la Universitat de Girona.
- Persones que estiguin en possessió del CEI (Curs d'Especialització en Immobiliària) per la Universitat de Girona.
- Persones que estiguin en possessió del DESI-AICAT (Diploma d'Especialització en El Sector Immobiliari - AICAT) per la Universitat de Girona.

Nota: qui no disposi de títol universitari tindrà dret a rebre, en les mateixes condicions, un certificat d'assistència lliurat per la Fundació UdG: Innovació i Formació.

Pla d'estudis

Dret Privat: Obligacions i Contractes

1. Concepte de dret. Dret privat i dret públic. Dret privat nacional i internacional. Les comunitats autònomes i el dret privat.
2. Les fonts del dret. La jurisprudència.
3. La persona i personalitat. Capacitat jurídica i d'obrar. Circumstàncies modificadores de la capacitat d'obrar.
4. Influència jurídica del temps: prescripció i caducitat.
5. L'obligació: concepte i classes. Obligacions unilaterals i recíproques. Obligacions mancomunades i solidàries. Extinció de les obligacions.
6. El contracte: concepte, classes, requisits essencials, forma, perfeccionament, consumació, nul·litat, anul·labilitat, resolució i rescissió.
7. Contractes d'intermediació immobiliària.
8. Contracte de compravenda: concepte, prohibicions, obligacions de les parts, perfeccionament, consumació. La reserva de domini. La rescissió per lesió ultra dimidium.
9. Contractes denominats preparatoris de la compravenda: precontracte i la promesa de venda. El contracte de reserva. Les quantitats a compte del preu: les arres o la paga i senyal —definició, classes, diferència i efectes—.
10. La permuta i la diferència amb la compravenda.
11. Contracte d'opció de compra.
12. Contracte de donació.
13. Contracte de préstec.
14. Contractes de garantia. La fiança, el dipòsit i el contracte d'hostatge.
15. Contracte de mandat. Els poders.
16. Contracte de societat: concepte, classes, obligacions i extinció.
17. Els contractes mercantils.
18. Responsabilitat penal en l'àmbit immobiliari.

Dret Privat: Registral, Hipotecari i Drets Reals

1. Les servituds: concepte, classes. Adquisició, modificació i extinció.
2. Propietat i domini: contingut i limitacions. Adquisició, conservació i pèrdua del domini. La protecció del domini i del dret de propietat.
3. El registre de la propietat: principis, inscripció, publicitat, legitimació, imprescriptibilitat, tracte successiu.
4. La presentació i inscripció al Registre de la Propietat.
5. Immatriculació, inscripció i els seus efectes. Obra nova. L'excés de cabuda. Agrupació i segregació. Delimitació. Les prohibicions de disposar.
6. L'expedient de domini. Actes de notorietat.
7. La inscripció de l'opció de compra: requisits i efectes.
8. L'usdefruit: concepte, constitució, extinció.
9. El dret de superfície.
10. El dret de vol i sobreelevació.
11. La hipoteca: concepte, naturalesa i classes. Béns hipotecables i no hipotecables. Normes de protecció del consumidor. Extinció objectiva i distribució de la responsabilitat. Obligacions susceptibles de garantia hipotecària. Constitució de la hipoteca. Drets i obligacions del creditor, del propietari i de tercers. Clàusules hipotecàries no inscriptibles en el Registre de la Propietat i els seus

efectes. Extinció. Procediments per aconseguir l'efectivitat del crèdit amb garantia hipotecària. Acció real i acció personal.
12. Breus apunts del dret de successions. La successió abintestada, en el matrimoni en règim de societat de guanys i de separació de béns. Tramitació de la declaració d'hereus abintestada.
13. Cas pràctic (inscripció al Registre).

Arrendaments Urbans i Rústics

1. La legislació arrendatària. Contracte d'arrendament.
2. Arrendaments d'immobles al Codi Civil.
3. Llei d'arrendaments urbans: àmbit d'aplicació, règim aplicable i arrendaments exclosos.
4. Arrendaments d'habitatge: naturalesa, cessió i sotsarrendament, durada, pròrroga, desistiment, resolució del dret de l'arrendador, alienació, divorci, mort, suspensió, resolució i extinció del contracte.
5. Arrendaments d'habitatge: renda i despeses.
6. Arrendaments d'habitatge: drets i obligacions de les parts.
7. Arrendaments d'ús diferent d'habitatge.
8. Fiança i formalització del contracte.
9. Llei 4/2013, del 4 de juny. Diferències amb la legislació anterior.
10. RD Llei 21/2018, de 14 de desembre.
11. RD Llei 7/2019, de 5 de març.
12. LAU 1964: durada dels contractes i pròrroga legal.
13. Procés judicial de desnonament.
14. Procés arbitral de desnonament.
15. Legislació post-Covid-19.

Urbanisme

1. La normativa urbanística d'aplicació a Catalunya. La normativa sectorial.
2. El règim urbanístic del sòl. La classificació i qualificació del sòl.
3. El sistema de planejament a Catalunya. Les bases d'articulació del sistema de planejament territorial i urbanístic.
4. El planejament general: POUM i PAUM.
5. El procediment d'aprovació de plans. La participació dels particulars en el planejament.
6. El planejament derivat en sòl urbanitzable. El Pla Parcial i el Pla Parcial de Delimitació.
7. El planejament derivat en sòl urbà. El Pla de Millora Urbana. Els plans especials i els projectes d'actuació específica.
8. La reserva per l'habitatge protegit, l'estudi de viabilitat, l'agenda i el pla d'etapes.
9. Els sistemes d'actuació urbanística: des de la iniciativa particular i des de la iniciativa pública.
10. L'execució del planejament i la gestió urbanística. La divisió poligonal. Els canvis de sistemes d'actuació.
11. Les juntes de compensació i les entitats urbanístiques de col·laboració. Les associacions administratives de cooperació.
12. La concertació social: els convenis urbanístics.
13. El càlcul de l'aprofitament urbanístic. La cèdula urbanística.
14. Les llicències urbanístiques i les autoritzacions administratives. Les parcel·lacions.
15. Edificacions fora d'ordenació. Volum disconforme. Ús disconforme. Declaració de ruïna i la responsabilitat dels propietaris.
16. Expropiació per raons urbanístiques. Les actuacions aïllades.
17. El projecte d'urbanització i l'execució de les obres d'urbanització.
18. La recepció i la conservació de les obres. La conservació per les EUC.

Valoracions Immobiliàries

1. Introducció a les valoracions immobiliàries. Conceptes. Principis. Introducció als mètodes de valoració. L'informe de valoració. Els estudis de mercat. Estudi de mercat d'habitatge a les comarques de Girona.
2. El mètode de comparació de mercat. Homogeneïtzació de les mostres de mercat. El mètode de cost de reposició. Valoració de les edificacions. La depreciació.
3. La valoració del sòl. El mètode residual estàtic. Exercicis.
4. La valoració additiva: valor del sòl + valor de la construcció. Exercicis de valoració d'immobles de diferents tipologies.
5. El mètode de capitalització de rendiments. Estimació de rendes. Taxa d'actualització.Introducció al mètode residual dinàmic.
6. Taller. Exercici pràctic de valoració d'un immoble, realitzat pels alumnes a classe, emprant els diferents mètodes de valoració.

Fiscalitat Immobiliària

1. La fiscalitat de les operacions immobiliàries en l'IRPF: tributació, deduccions i desgravacions.
2. Fiscalitat de les operacions immobiliàries en l'impost sobre les societats (IS).
3. Impost sobre el valor afegit en les operacions immobiliàries (IVA).
4. Fiscalitat en l'impost de transmissions patrimonials i actes jurídics documentats (ITP-AJD).
5. Impost sobre donacions i successions.
6. Fiscalitat dels immobles i de les operacions immobiliàries en l'àmbit dels tributs locals.
7. Els impostos en els no residents (imputacions de renda, vendes i rendes de l'arrendament).
8. Casos específics concrets.
9. Impost sobre estades d'establiments turístics (taxa turística). Problemàtica amb l'IVA.

Normativa Específica del Sector Immobiliari

1. Llei de contenció de rendes en l'arrendament habitual.
2. Gestió del cobrament. Blanqueig de capitals.
3. Llei d'Ordenació de l'Edificació (LOE).
4. L'accés a l'habitatge assequible (plans d'habitatge, reserves d'HPO, emergència habitacional, ocupacions, etc.).
5. LOE. Responsabilitats i garanties.
6. Les noves obligacions de l'empresa en matèria de responsabilitat penal. El *compliance*.
7. Llei 8/2019 de mesures urgents de protecció social i lluita contra la precarietat laboral. Jornada laboral, teletreball i altres impactes de la covid en les relacions laborals.
8. Decret d'habitabilitat i de la cèdula d'habitabilitat.
9. Certificat d'eficiència energètica.
10. L'Administració i els agents immobiliaris.
11. El registre d'agents.

Màrqueting Immobiliari

1. Com elaborar un pla de comunicació i màrqueting online i offline (teoria):

- Canvis en el paradigma empresarial
- Canvis comunicatius:
  - Marca comercial i marca personal
- Passos del pla

2. Implementació de casos particulars:

- Com estructurar una pàgina web i aspectes de SEO on page i off page.
- Calendari de màrqueting de continguts a newsletters, blogs i xarxes socials (i com escollir imatges lliures de drets):
  - Diferents canals segons els públics
  - Com programar continguts i periodicitats segons el canal.
- Optimització de paraules clau en vídeos i continguts
- Convenis amb influencers
- Google Analytics

3. El context actual i l'entorn del màrqueting:

- Entendre el mercat on ens movem.
- Factors clau de la comercialització d'avui en dia.

4. Què és de veritat el Màrqueting Immobiliari

5. Les 22 lleis Fonamentals de Màrqueting

6. El manifest del màrqueting 3.0

7. El manifest Rethinker

8. Màrqueting Transaccional

9. Màrqueting Relacional

10. Màrqueting de Guerrilla

11. Màrqueting Experiencial

12. Inbound Màrqueting 50

13. Exemples concrets de bon màrqueting Immobiliari

14. Marketing 360 graus

Organització i Gestió de l'Empresa Immobiliària

1. Aspectes econòmics. Balanços i ràtios. Resultats. Auditoria
2. Estratègies de gestió de RH: atracció, retenció i desenvolupament del talent. Optimització del talent organitzatiu i del talent individual.
3. Desenvolupament de competències dels nostres equips: lideratge, treball en equip, relacions interpersonals, converses constructives i gestió emocional.
4. Prevenció de riscos laborals
5. Protecció del consumidor
6. Assegurances del sector
7. Llei concursal
8. La Responsabilitat Social Empresarial (RSE)
9. Eines:

- Mapes de procés
- Plans d'acció

Professional Immobiliari I

1. Treball amb el client:

- Com tractar objeccions i tancament de la venda.
- Com ensenyar els habitatges als compradors.
- Màrqueting i manteniment de la cartera de propietats.

2. Oferta i contracte privat amb tècniques de negociació.
3. Gestió de contactes. Perds molts contactes a internet?
4. Els experts de màrqueting ens diuen que el que contacta primer té més probabilitats de triomfar. Si tens bons sistemes i mantens el contacte, tard o d'hora et convertiràs en l'escollit.
5. Tens una base de dades adequada?
6. Entens el que pot fer per tu un CRM i saps triar el més adequat a les teves necessitats?
7. Saps que hi ha diferents tipologies de webs especialment orientades a la captació de contactes segmentats segons tipologia de client desitjat?
8. Agent del comprador.

L'objectiu del curs bàsic de la Designació de Representant Acreditat del Comprador és establir una formació base amb habilitats i recursos per ajudar els professionals immobiliaris a tenir èxit com a agents d'un comprador. Aprendràs a:

- Crear un negoci per representar un comprador.
- Avaluar els serveis que realitzes per als teus clients compradors.
- Augmentar la teva confiança a l'hora d'aconseguir la signatura del contracte de representació de comprador.
- Adquirir mètodes, eines i tècniques per proporcionar el suport i els serveis que els compradors volen

---

Professional Immobiliari II

1. Gestió d'equips. Construeix el teu propi equip per ampliar el teu negoci:

- Reconeix els senyals que et diuen que és hora de contractar una persona.
- Avalua les millors opcions per al creixement del teu negoci, com ara: assistents virtuals o in situ, coordinadors, especialistes del comprador i partners per vendre propietats.
- Aplica tècniques per sol·licitar candidats qualificats i la realització d'entrevistes amb èxit.
- Valora les opcions de remuneració per als membres de l'equip, la seva situació laboral, llicències, contractes i els títols i responsabilitats dels llocs de treball.
- Implementa pràctiques de gestió eficaces relacionades amb l'orientació en el lloc de treball, avaluacions de treball, responsabilitat per objectius i flux de treball.

2. Finances per a immobiliaris:

- Mapa de la situació financera
- Conceptes financers bàsics
- Mapa d’experiència del client
- Control de l'experiència del client
- El disseny del missatge
- Perfils econòmics i conceptes de risc
- Mètode de comparació d'ofertes hipotecàries: *Green*. Els habitatges sostenibles han arribat per quedar-se.
- Introducció
- Habitatges eficients en l'ús de recursos
- Projectes DIY per millorar l'eficiència en l'ús de recursos
- Tecnologia d'habitatges intel·ligents
- Actualització i substitució de sistemes
- Remodelació: projectes de gran envergadura i la seva finalitat
- Des de zero: habitatges de nova construcció i personalitzats
- Recursos

3. *Green*. Estructura i objectius d'aprenentatge:

- La nova norma: entendre les motivacions i prioritats del consumidor
- Els nous impulsors del mercat: transitabilitat, transport i assequibilitat
- Ecologització de l’MLS i de la taxació d'habitatges
- Venda i comercialització d'habitatges eficients en l'ús de recursos
- Trobar i comprar un habitatge eficient en l'ús de recursos
- Diversificació: professionals del sector immobiliari verd
- Recursos

Gestió d'Obres

1. Sessió introductòria a les tècniques de gestió d’obres:

- Conceptes bàsics de gestió d’obra.
- El *project manager*.
- Gestió de la contractació. Contractació i documentació de suport.
- L’estratègia de la planificació general dels controls d’obra.

2. Normativa de subcontractació, qualitat, prevenció i medi ambient.

3. Gestió de la seguretat i salut a l’obra.

4. Manteniments. Inspecció Tècnica dels Edificis (ITE). Acabament de l’obra (control final d’obra, llibre de l’edifici, certificat final d’obra, acta de recepció, etc.).

5. La gestió econòmica, temporal i documental d’una obra:

- Les restriccions en la gestió d’obres i l’establiment d’objectius.
- Planificació, seguiment i control de costos en el temps.
- La gestió dels canvis.
- La gestió i la traçabilitat documental en les diferents fases del procés.
- Mètodes de control econòmic i temporal (EVM i IMADO).
- Les especificitats en la contractació en l’àmbit públic.

6. La innovació en la gestió del procés de l’edificació:

- El BIM com a metodologia per a la producció i gestió del procés de l’edificació.
- El BIM en el cicle de vida d’un edifici.
- El BIM en diferents entorns de treball (promotor, constructor, projectista, direcció facultativa, l’administració, etc.).
- El BIM en la gestió de costos i temps.
- El BIM *manager*.

Direcció Comercial

1. La Direcció Comercial

- Funcions efectives
- Staff productiu
- Habilitats directives
- Coneixement del mercat
- Perspectives del sector a 5 anys

2. Reclutament d'Equip

- Anàlisi de la realitat
- Tipologies d'agents
- Fonts reals de reclutament
- Proposta de valor diferencial
- Programa d'accions

3. Plans d'acció

- La piràmide immobiliària ... adaptació de Maslow
- La motivació real
- Pla efectiu de formació
- Pla efectiu de negoci
- Pla efectiu de carrera

4. Programes de Productivitat

- Captació- Base
- Captació- Alt rendiment
- Venda- Base
- Venda-Alt rendiment
- Accountability

5. Màrqueting aplicat a la comercialització immobiliària
6. Pla de màrqueting i comunicació
7. Disseny del missatge comercial
8. Accions comercials al sector immobiliari

9. Campanyes publicitàries
10. Màrqueting directe
11. Gestió de relacions amb clients (CRM)

Coneixement de l'Edificació

1. El llenguatge de la construcció i lectura de plànols.

2. Parts d'un edifici:

- L'estructura: concepte general d'estructura i tipus més corrents. Cimentació, pilars, murs, forjats, tancaments... El certificat de solidesa.
- Parets i revestiments: tipologia de parets i tancaments no estructurals. Revestiments de parets, sostres, terres. Proteccions tèrmiques i acústiques.
- Cobertes: finalitats d'una coberta, tipologies i materials emprats. Aïllaments i impermeabilitzacions.?
- Instal·lacions: descripció de les instal·lacions de llauneria, sanejament, gas, electricitat, calefacció, telefonia, aire condicionat.
- Anàlisi d'una edificació: propietat vertical i horitzontal, les comunitats de propietaris. Zones comunes i privades. El paper del tècnic per conèixer l'estat d'una finca i com a assessor especialista. Planificació de les obres i manteniment d'aquests elements. Quantificació econòmica i distribució de despeses.

3. La rehabilitació:

- L'obra: definició d'obra. Documentació. Persones que intervenen en una obra. Subvencions de les entitats públiques. Obres més habituals en un edifici d'habitatges.
- Materials de la construcció: bàsics utilitzats històricament (fusta, ferro, fang, pedra) i nous materials més emprats (ceràmica, vidre, aïllaments, aglomerats, etc.).
- Patologies i danys. Els anomenats "vicis ocults" i el seu abast. El manteniment com a solució.
- Bastides i medis auxiliars descripció dels elements auxiliars a les obres, els més emprats en obres de rehabilitació i manteniment. Documentació legal.
- Control de qualitat dels materials.

4. El mediador i la responsabilitat de conèixer l'estat constructiu del bé immoble i de l'edifici on s'ubica. Coneixements mínims necessaris de l'edificació per emprendre una actuació correcta. La necessitat en alguns casos d'assessorament tècnic. Els vicis ocults: el seu abast (ús correcte i abusiu).

5. Conceptes sobre distribucions i acabats.

6. Rehabilitació energètica d'edificis:

- El consum d'energia als habitatges. Perquè hem de rehabilitar energèticament els edificis.
- Actuacions sobre la pell de l'edifici:

- Diagnosi de l'estat actual. Façanes, cobertes, terres, mitgeres i fusteries. Conèixer les característiques físiques.
- Mesures de millora. Característiques dels materials i sistemes constructius. Tipologies: avantatges i inconvenients.

- Mesures passives per a la millora de l'eficiència energètica:

- Estratègies i solucions bioclimàtiques
- Hermeticitat

- Mesures actives en la rehabilitació energètica. Les instal·lacions:

- Climatització. Tipus de sistemes: avantatges i inconvenients
- Aigua calenta sanitària
- Ventilació
- Generació d'energia solar i sistemes d'il·luminació

Organització i Gestió de l'Empresa II

1. Aspectes econòmics. Balanços i ràtios. Resultats. Auditoria
2. Estratègies de gestió de RH: atracció, retenció i desenvolupament del talent. Optimització del talent organitzatiu i del talent individual.
3. Desenvolupament de competències dels nostres equips: lideratge, treball en equip, relacions interpersonals, converses constructives i gestió emocional.
4. Prevenció de riscos laborals
5. Protecció del consumidor
6. Assegurances del sector
7. Llei concursal
8. La Responsabilitat Social Empresarial (RSE)
9. Eines:

- Mapes de procés
- Plans d'acció

Valoracions Immobiliàries II

1. Valoració de finques urbanes II: solars, edificis, naus, etc.
2. Explicació del funcionament del treball pràctic per part dels alumnes.
3. Valoració a efectes expropiatoris.
4. Valoració de finques rústiques.
5. Valoracions cadastrals.
6. Valoracions a efectes de l'Agència Tributària de Catalunya (ITP, AJD, donacions i successions).
7. Valoració d'immobles en explotació econòmica. Valoració de drets reals.
8. Programes pràctics de valoracions.
9. Valoració de sòl pendent d'urbanitzar. El mètode residual dinàmic.
10. La funció pericial conforme a la Llei d'enjudiciament civil (LEC).
11. Funcions del pèrit. Procediments. Honoraris. L'informe pericial.

Propietat Horitzontal

1. Catalunya: definició, objecte, quota, crèdits i deutes, afectació real i fons de reserva.
2. Establiment del règim, legitimació, escriptura de constitució, modificació de títol, estatut, reglament de règim interior, dret de sobreelevació, sotsedificació i edificació i extinció del règim.
3. Elements privatius, annexos, ús i gaudi d'aquests elements, així com les seves disposicions, manteniment i conservació, limitacions i servituds, elements comuns, aprofitament, manteniment, despeses, responsabilitat i activitats prohibides.
4. Acords, còmput del vot. Impugnació i suspensió dels acords. Reclamacions comunitàries: competència, procediments. Especial referència al procediment monitori de l'art. 21 de la Llei de propietat horitzontal. Acció de cessació.
5. Òrgans de govern: presidència, secretaria, administrador, junta de propietaris, reunions, convocatòries, assistència, constitució i dret de vot.
6. Actes, llibres d'actes, execució.
7. Propietat horitzontal complexa, quotes, constitució, regulació, comunitats de garatges i trasters. Propietat horitzontal per parcel·les, configuració i concepte.

Urbanisme II

1. El paper dels sectors públic i privat en l'execució del planejament.
2. Els sistemes d'actuació.
3. Les expropiacions per raó de l'urbanisme. L'execució a través del concessionari. El paper del jurat d'expropiació.
4. El sistema de compensació. Les modalitats de compensació bàsica i compensació concertada. La junta de compensació. L'elaboració i contingut dels estatuts i bases d'actuació. Responsabilitats dels membres.
5. El registre de la propietat i l'urbanisme.
6. La problemàtica de les urbanitzacions privades. Entitats de conservació.
7. La concertació social en l'execució del planejament: els convenis urbanístics.
8. Infraccions i sancions urbanístiques. Competència i procediment administratiu. Responsabilitats.
9. Execució del planejament urbanístic. Requisits. La divisió poligonal.
10. El sistema de cooperació. Les associacions administratives de cooperació.

11. El projecte de reparcel·lació.
12. L’execució dels sistemes urbanístics generals.
13. El projecte d’urbanització i el projecte d’obres complementàries.
14. La valoració del sòl.
15. Els sectors d’urbanització prioritària.
16. L’execució de les obres d’urbanització i la seva cessió a l’administració.

Treball Final de Màster

Realització d’un projecte en l'àmbit escollit a partir dels coneixements adquirits durant el màster i suportat per tutories addicionals de seguiment.

Titulació

Màster de Formació Permanent en Estudis Immobiliaris per la Universitat de Girona*

* No inclou la taxa d'expedició del títol

Metodologia

Classes presencials amb la possibilitat de seguir-les de forma virtual, on s'exposaran temes, es resoldran casos pràctics i es podran preguntar dubtes. En molts casos, l'alumne disposarà d'informació addicional per ampliar coneixements i aprofundir en els temes. El Treball Final del Màster consistirà en la realització d’un projecte en l'àmbit escollit a partir dels coneixements adquirits durant el màster i suportat per tutories addicionals de seguiment.

Sistema avaluació

- Assistència mínima al 80% de les sessions.
- Cada mòdul s’avalua de forma individual.
- Superar una prova tipus test (proves d’opcions de múltiples alternatives).
- Presentació del Treball Final de Màster.

Finançament

Finançament bancari

Els estudiants matriculats poden finançar el pagament de la matrícula en quotes.

La Fundació ha establert convenis amb condicions preferents pels seus alumnes amb les següents entitats:

– Sabadell Consumer
– CaixaBank
– Banc Santander

Quadre docent

Direcció

Joan Company Agustí
Llicenciat en Dret per la Universitat de Barcelona i Màster en Direcció d'Empreses Immobiliàries (MDI).
Agent de la Propietat Immobiliària i Administrador de Finques. President del Col·legi API de Girona. President del Consell de Col·legi Oficial d'Agents de la Propietat Immobiliària de Catalunya. Director de la immobiliària Ceigrup-Finques Company.

Elisabet Prat Alsina
Arquitecta tècnica. Postgrau en Urbanisme. Professora associada de Valoracions Immobiliàries a l'Escola Politècnica Superior de la UdG. Taxadora a ST. Col·laboradora de Duatis Arquitectes, SLP.

Coordinació

Rosa Pascual Batlle
Gerent del Col·legi Oficial d'Agents de la Propietat Immobiliària de Girona.

Sara Rodríguez López
Àrea de formació del Col·legi Oficial d'Agents de la Propietat Immobiliària de Girona.

Professorat

Rafael Arnaiz
Registrador de la Propietat i Mercantil. Titular del Registre 7 de Barcelona.

Jaume Bahí
Arquitecte tècnic. Màster en Direcció i Gestió d'Empreses per la UdG. Tècnic superior en prevenció de riscos laborals. Arquitecte tècnic a Volums Estudi d'Arquitectura i Pla d'Olot Constructora.

Carles Balbín
Llicenciat en Dret. Advocat. Assessor jurídic del Col·legi Oficial d'Agents de la Propietat Immobiliària de Girona. Soci director de Balbín Advocats.

Jordi Bonmatí
Llicenciat en Economia i advocat a Ribas Àlvarez Assessors i Consultors.

Mar Cabarrocas Salvador
Arquitecta. Professora associada a l'Escola d'Arquitectura de la UdG. Col·laboradora de Duatis Arquitectes, SLP.

Josep Comas i Vilà
Llicenciat en Dret. Advocat. Administrador de finques. Agent de la propietat immobiliària. Ha realitzat el Seminari Dret Immobiliari i Urbanístic per ESADE.

Laura Corsunsky
Sòcia directora de Corsunsky and Moré Advocats Associats, SLP. Experta en dret públic i urbanisme. Màster en Planejament i Gestió en Matèria d'Urbanisme per la UPC i Executive Program en Corporate Finance and Law per ESADE.

Carme Domènech
Arquitecta tècnica en execució d'obres. Coordinadora de seguretat i salut. Tècnica superior en PRL, especialitat en seguretat, higiene i ergonomia i psicosociologia aplicada.

Josep Donés
Secretari general de l'APCE de Catalunya.

Jordi Duatis
Arquitecte. Professor associat d'Arquitectura Legal, Dret Urbanístic i Valoracions a l'Escola d'Arquitectura de la UPC. Professor

associat d’Urbanisme a l’Escola d’Arquitectura de la UdG. Vocal del Jurat d’Expropiació. Director de Duatis Arquitectes, SLP.

Amadeu Escriu
Arquitecte tècnic en execució d'obres. Màster en Gestió Integral de l'Edificació. *Project and facility manager*. Tècnic en Prevenció de Riscos Laborals de nivell superior en l'especialitat de seguretat en el treball.

Francesc Espinet
Llicenciat en Dret. Advocat. Màster en Dret Immobiliari. Diplomat tècnic laboral. Soci d'ECN Advocats.

Jordi Garcia
Arquitecte superior especialitzat en edificació, urbanització, urbanisme i valoracions. Cap del servei de Domini Públic Marítim i Terrestre del Servei Provincial de la costa de Girona. Diplomat en Arquitectura Legal i Forense. Pèrit del Col·legi d’Arquitectes de Catalunya.

Xavier Jaime
Arquitecte tècnic. Màster en Valoracions de Béns i Taxació de Danys per la UPC. Expert en patologies constructives. Termògraf ITC Nivell II. Blower Door. Passive House Designer and Tradesperson.

Ferran Martín
Advocat. Postgrau en Dret Immobiliari i Urbanístic per la Universitat Pompeu Fabra. Assessor jurídic del Col·legi d’Administradors de Finques de Girona.

Cristina Pardo
Llicenciada en Administració i Direcció d’Empreses per la UdG. Administradora de finques. Agent de la propietat immobiliària. Agent d’assegurances vinculada.

Antoni Pérez
Advocat associat a Rebled Bellvehí Advocats i delegat territorial a Girona de l’Associació Catalana de Compliance (COMPCAT).

Daniel Planas
Administrador de finques. Agent immobiliari de Catalunya. Advocat. Màster en Negocis.

Josep M. Pou
Advocat. Assessor jurídic del Col·legi d’Aparelladors i Arquitectes Tècnics de Girona. Soci fundador de Pou Advocats, SLP.

Elisabet Prat Alsina
Arquitecta tècnica. Postgrau en Urbanisme. Professora associada de Valoracions Immobiliàries a l’Escola Politècnica Superior de la UdG. Taxadora a ST. Col·laboradora de Duatis Arquitectes, SLP.

Francesc X. Quintana i Roig
Vicepresident del Col·legi d’Administradors de Finques de Girona. Administrador de finques col·legiat. Agent de la propietat immobiliària. Màster en Estudis Immobiliaris.

Albert Ribera
Doctor arquitecte tècnic. Project Manager. Màster en Gestió i Organització d'Empreses. Ex professor titular de la Universitat de Girona.

Joan Robleda
Economista.

Xavier Roig
Director operatiu per a la Coordinació dels Sistemes d'Informació i Atenció Ciutadana, Agència de l'Habitatge de Catalunya. Gestor del Registre d'Agents Immobiliaris.

Cristina Romaguera
Advocada. Llicenciada en Dret. Màster en assessoria i gestió tributària. Màster en Dret d'empresa. Sòcia de RM Assessors

---

Marta Romaguera
Llicenciada en Dret. Advocada. Cap del departament jurídic d'RM Assessors. Titulació de Gestor Administratiu.

Moisés Ruiz
Economista. Màster en Assessoria i Consultoria Immobiliària per la UB. Postgrau en Direcció Immobiliària per la UB-APCE. Director de CENIC. Formador immobiliari.

Ramon Soler
Enginyer d'edificació i arquitecte tècnic. Màster en Patrimoni Cultural a l'Àmbit Local per la Universitat de Girona. Postgrau d'urbanisme per la UdG. Tècnic municipal d'urbanisme. Taxador immobiliari. Expert en rehabilitacions i formador en eficiència energètica al Col·legi d'Aparelladors de Girona.

Sílvia Terrades
Advocada.

Àngel Torramilans
Administrador de Finques i President del Col·legi d'Administradors de Finques de Girona.

---

*La direcció es reserva el dret de modificar l'equip docent, si fos necessari, per garantir el nivell de qualitat i categoria professional.

Entitats col·laboradores

SIRA

Spanish International Realty Alliance®

Col·legi d'Arquitectes de Catalunya

arquitectes.cat
Girona

Col·legi d'Aparelladors, Arquitectes Tècnics i Enginyers d'Edificació de Girona

Col·legi d'Aparelladors, Arquitectes Tècnics i Enginyers d'Edificació de Girona

Col·legi d'Enginyers Graduats i Enginyers Tècnics Industrials de Girona

ENGINYERS GI
COL·LEGI D'ENGINYERS GRADUATS I ENGINYERS TÈCNICS INDUSTRIALS DE GIRONA

Il·lustre Col·legi de l'Advocacia de Girona

IL·LUSTRE COL·LEGI DE L'ADVOCACIA DE GIRONA

Il·lustre Col·legi de l'Advocacia de Figueres

Col·legi Professional de Tècnics Superiors i Delineants de Girona

COL·LEGI PROFESSIONAL DE TÈCNICS SUPERIORS I DELINEANTS DE GIRONA

Col·legi d'Economistes de Catalunya

Col·legi d'Economistes de Catalunya
Al servei dels professionals de l'economia i de l'empresa

Entitats promotores

Fundació Universitat de Girona: Innovació i Formació

Universitat de Girona
Fundació UdG:
Innovació i Formació

Col·legi i associació d'agents de la propietat immobiliària de Girona

api Col·legi i associació d'agents de la propietat immobiliària de Girona

Col·legi d'Administradors de Finques de Girona



Gremi de Promotors i Constructors d'Edificis de Girona



Estudis Immobiliaris

Inici curs: 20/09/2022
Data darrera sessió presencial: 10/04/2024
Fi curs: 09/05/2024
Data tancament acta avaluació: 09/05/2024

Sessions Informatives

	Data	Hora	Lloc
Sessió informativa 1	14/09/2022	12:00	Aula 1, edifici Giroemprèn (Parc Científic i Tecnològic de la UdG)
Sessió informativa 2	14/09/2022	12:00	ONLINE per videoconferència amb el programa ZOOM fent clic aquí

Calendari

Data	Lloc	Inici matí	Fi matí	Inici tarda	Fi tarda
20/9/2022				16:00	20:00
27/9/2022				16:00	20:00
6/10/2022				16:00	20:00
13/10/2022				16:00	20:00
18/10/2022				16:00	20:00
20/10/2022				16:00	20:00
25/10/2022				16:00	20:00
27/10/2022				16:00	20:00
28/10/2022		10:00	13:00	15:00	18:00
3/11/2022				16:00	20:00
8/11/2022				16:00	20:00
10/11/2022				16:00	20:00
15/11/2022				16:00	20:00
17/11/2022				16:00	20:00
22/11/2022				16:00	20:00
24/11/2022				16:00	20:00
25/11/2022		10:00	13:00	15:00	18:00
29/11/2022				16:00	20:00
1/12/2022				16:00	20:00
13/12/2022				16:00	20:00
15/12/2022				16:00	20:00
16/12/2022		10:00	13:00	15:00	18:00
20/12/2022				16:00	20:00
22/12/2022				16:00	20:00
10/1/2023				16:00	20:00
12/1/2023				16:00	20:00
17/1/2023				16:00	20:00
19/1/2023				16:00	20:00
20/1/2023		10:00	13:00	15:00	18:00
24/1/2023				16:00	20:00
26/1/2023				16:00	20:00
31/1/2023				16:00	20:00
2/2/2023				16:00	20:00
7/2/2023				16:00	20:00
9/2/2023				16:00	20:00
14/2/2023				16:00	20:00
16/2/2023				16:00	20:00

17/2/2023	10:00	13:00	15:00	18:00
21/2/2023			16:00	20:00
22/2/2023			16:00	20:00
23/2/2023			16:00	20:00
28/2/2023			16:00	20:00
1/3/2023			16:00	20:00
2/3/2023			16:00	20:00
7/3/2023			16:00	20:00
8/3/2023			16:00	20:00
9/3/2023			16:00	20:00
14/3/2023			16:00	20:00
15/3/2023			16:00	20:00
16/3/2023			16:00	20:00
17/3/2023	10:00	13:00	15:00	18:00
21/3/2023			16:00	20:00
22/3/2023			16:00	20:00
23/3/2023			16:00	20:00
28/3/2023			16:00	20:00
30/3/2023			16:00	20:00
11/4/2023			16:00	20:00
12/4/2023			16:00	20:00
13/4/2023			16:00	20:00
18/4/2023			16:00	20:00
19/4/2023			16:00	20:00
20/4/2023			16:00	20:00
21/4/2023	10:00	13:00	15:00	18:00
25/4/2023			16:00	20:00
26/4/2023			16:00	20:00
27/4/2023			16:00	20:00
2/5/2023			16:00	20:00
3/5/2023			16:00	20:00
4/5/2023			16:00	20:00
9/5/2023			16:00	20:00
10/5/2023			16:00	20:00
11/5/2023			16:00	20:00
18/5/2023			16:00	20:00
19/5/2023	10:00	13:00	15:00	18:00
25/5/2023			16:00	20:00
4/10/2023			16:00	20:00
11/10/2023			16:00	20:00
18/10/2023			16:00	20:00
25/10/2023			16:00	20:00
8/11/2023			16:00	20:00
3/1/2024			16:00	20:00
10/1/2024			16:00	20:00
17/1/2024			16:00	20:00
24/1/2024			16:00	20:00
31/1/2024			16:00	20:00
7/2/2024			16:00	20:00
14/2/2024			16:00	20:00
21/2/2024			16:00	20:00
28/2/2024			16:00	20:00
6/3/2024			16:00	20:00
13/3/2024			16:00	20:00
20/3/2024			16:00	20:00
27/3/2024			16:00	20:00
3/4/2024			16:00	20:00
10/4/2024			16:00	20:00