

Guia docent

310735 - 310735 - Taller 6: Gestió II

Última modificació: 03/07/2023

Unitat responsable: Escola Politècnica Superior d'Edificació de Barcelona
Unitat que imparteix: 732 - OE - Departament d'Organització d'Empreses.
752 - RA - Departament de Representació Arquitectònica.
753 - TA - Departament de Tecnologia de l'Arquitectura.

Titulació: GRAU EN ARQUITECTURA TÈCNICA I EDIFICACIÓ (Pla 2019). (Assignatura obligatòria).

Curs: 2023 **Crèdits ECTS:** 7.5 **Idiomes:** Català, Castellà

PROFESSORAT

Professorat responsable: Llopart Egea, Amadeo

Altres: Almecija Casanova, Ana Belen
Apricopoe, Gabriela
Cabrera Guardiola, Alberto Andres
Esquinas Dessy, Jesús
Jiménez Rodríguez, Verónica
Lafont Rogel, Alejandro
Llopart Egea, Amadeo
Pique Hernandez, Josep
Sánchez Ferradal, Paula
Terrones Marin, Josep

CAPACITATS PRÈVIES

Gestió empresarial, Legislació aplicada a la construcció, Gestió urbanística, Dibuix arquitectònic.

METODOLOGIES DOCENTS

La metodologia docent està basada en l'aprenentatge, mitjançant el desenvolupament d'un projecte en equip, de la gestió dels projectes en l'àmbit immobiliari, utilitzant el treball en equip com a sistema col·laboratiu i interactiu entre el propi estudiantat i també entre aquest i el professorat.

Així mateix, l'aprenentatge es realitzarà i avaluarà, paral·lelament, de manera individualitzada.

D'altra banda, el taller se centra en la gestió de l'estudi de viabilitat, d'una promoció immobiliària, aplicat a un solar existent.

OBJECTIUS D'APRENENTATGE DE L'ASSIGNATURA

L'objectiu general de l'assignatura és introduir a l'estudiantat en el món de la gestió immobiliària des de l'experimentació, la recopilació d'informació, la identificació i la reflexió.

Són objectius específics:

- 1) Identificar i conèixer les gestions necessàries.
- 2) Aplicar i experimentar amb les eines de programari existent.
- 3) Analitzar, un solar, baix diferents paràmetres; saber aplicar criteris d'acceptació i rebuig.

També són objectius de l'assignatura: facilitar la relació entre l'estudiantat i familiaritzar-lo amb els productes immobiliaris; assumir responsabilitats i la planificació del curs; proporcionar i avaluar nivells d'expressió oral, escrita i gràfica propis del nivell universitari.

HORES TOTS DE DEDICACIÓ DE L'ESTUDIANTAT

Tipus	Hores	Percentatge
Hores aprenentatge autònom	112,5	60.00
Hores grup petit	75,0	40.00

Dedicació total: 187.5 h

CONTINGUTS

Mòdul 1 Reconèixer l'entorn (Estudis previs)

Descripció:

En aquest primer mòdul l'estudiant farà la primera aproximació a l'objectiu del projecte, coneixement del solar i de l'entorn. Recollida d'informació necessària per a la definició del producte immobiliari.

Objectius específics:

Identificar el producte immobiliari des de diferents perspectives, urbanístiques, legals, tècniques.

Fer ús del llenguatge propi del camp de coneixement.

Treballar de manera autònoma amb els sistemes de representació propis del sector de l'edificació.

Activitats vinculades:

Activitat 1: Elaboració d'un document, per l'estudiant, amb la qualificació jurídica i urbanística del solar.

Activitat 2: Estudi de mercat de l'oferta.

Activitat 3: Estudi de mercat de la demanda.

Activitat 4: Proposta de l'estructura adequada al model de negoci.

Dedicació: 42h 30m

Grup gran/Teoria: 5h

Aprenentatge autònom: 37h 30m

Mòdul 2 Definir i representar

Descripció:

A partir de la informació recollida i gestionada durant el Mòdul 1, l'estudiant procedirà a definir i representar el producte immobiliari, a nivell d'avantprojecte, que millor s'adapti a les expectatives recollides en la fase prèvia, mitjançant la utilització de les eines i programari adequat.

Objectius específics:

Analitzar el producte immobiliari.

Identificar els sistemes estructurals de tancament i d'acabats que s'adaptin millor a les necessitats plantejades.

Activitats vinculades:

Activitat 5: Definició de sistemes constructius i qualitats.

Activitat 6: Representació estructura del producte.

Activitat 7: Descripció i representació tancaments i acabats.

Dedicació: 42h 30m

Grup gran/Teoria: 5h

Aprenentatge autònom: 37h 30m

Mòdul 3 Analitzar i planificar el pressupost d'execució material i les despeses associades a la promoció.

Descripció:

En aquest mòdul es comença a treballar en l'estudi de viabilitat econòmic – financera del solar, a partir dels resultats dels estudis previs i la definició del producte. S'analitza, l'edifici, des de la reflexió i la correcció de la documentació gràfica realitzada; es fa una estimació global de les diferents despeses de la promoció, a partir d'una macro-planificació del procés. S'avaluen els ingressos a partir de l'estudi de mercat de la demanda i s'elabora un estudi de viabilitat immobiliària a partir d'una hipotètica situació actual del mercat financer.

Objectius específics:

L'objectiu principal d'aquest mòdul és que l'estudiantat faci un exercici de comprensió del producte immobiliari des de les diferents àrees de coneixement que ha anat incorporant durant el curs i extregui conclusions. També és objectiu d'aquest mòdul, que l'estudiant mostri el treball realitzat de manera ordenada, amb criteri, i nivells d'acte exigència propis dels estudis universitaris: Correcció en la presentació i adequació de les eines d'expressió gràfica, oral i escrita en els objectius del document final.

Activitats vinculades:

Activitat 8: Estudi dels costos globals a partir de l'avantprojecte.
Activitat 9: Previsió d'ingressos a partir de l'estudi de la demanda i de les relacions entre les parts.
Activitat 10: Estudi econòmicofinancer.
Activitat Final: Estudi de viabilitat del projecte immobiliari.

Dedicació: 42h 30m

Grup gran/Teoria: 5h

Aprenentatge autònom: 37h 30m

ACTIVITATS

Activitat 1

Descripció:

Elaboració d'un document, per l'estudiant, amb la qualificació jurídica i urbanística del solar.

Dedicació: 5h

Grup gran/Teoria: 5h

activitat 2

Descripció:

Estudi de mercat de l'oferta.

Dedicació: 5h

Grup gran/Teoria: 5h

Activitat 3

Descripció:

Estudi de mercat de la demanda.

Dedicació: 5h

Grup gran/Teoria: 5h

Activitat 4

Descripció:

Proposta de l'estructura adequada al model de negoci.

Dedicació: 5h

Grup gran/Teoria: 5h

Activitat 5

Descripció:

Definició de sistemes constructius i qualitats.

Dedicació: 5h

Grup gran/Teoria: 5h

Activitat 6

Descripció:

Representació estructura del producte.

Dedicació: 5h

Grup gran/Teoria: 5h

Activitat 7

Descripció:

Descripció i representació tancaments i acabats.

Dedicació: 5h

Grup gran/Teoria: 5h

Activitat 8

Descripció:

Estudi dels costos globals a partir de l'avantprojecte.

Dedicació: 5h

Grup gran/Teoria: 5h

Activitat 9

Descripció:

Previsió d'ingressos a partir de l'estudi de la demanda i de les relacions entre les parts.

Dedicació: 5h

Grup gran/Teoria: 5h

Activitat 10

Descripció:

Estudi economicofinancer.

Dedicació: 5h

Grup gran/Teoria: 5h

SISTEMA DE QUALIFICACIÓ

Avaluació continuada. Cada setmana es plantejaran els objectius d'aprenentatge que es materialitzaran en els lliuraments de les diferents activitats exposades i corregides durant les sessions del taller.

Es realitzaran 10 Activitats Dirigides lliurables i puntuables, cadascuna amb un valor del 7% de la nota final.

Al final de curs es lliura el document de l'estudi de viabilitat final del conjunt del taller, que tindrà un valor sobre la nota final del 30%.

BIBLIOGRAFIA

Bàsica:

- - PORTER MICHAEL E.. Ventaja competitiva. Madrid, 2010.
- - LEY 1/1995, de 16 de marzo, por la que se aprueba el plan territorial general de Cataluña..
- - Ley 38/1999, de 5 de noviembre, de Ordenación de la Edificación. competitiva. .
- - Ley de Suelo..
- - PORTER MICHAEL E.. Estrategia competitiva. Madrid: Pirámide, 2009.

Complementària:

- - MONTOYA, PATRICIO . Gestión de Promociones Inmobiliarias. . Madrid: Diaz de Santos, 2007.
- - LLINARES MILLÁN, M^a CARMEN. Viabilidad Económica de Promociones Inmobiliarias.. Editorial UPV.,
- - CAPARRÓS, A., FERNÁNDEZ, J. y ALVARELLOS, R. . Manual de Gestión Inmobiliaria. Colegio de ingenieros de caminos, canales y puertos.. 2006.
- - SABATER MORA, NURIA . Nuevo liResumen sistematización de la actualización del Project Manager en las promociones inmobiliarias. Proyecto Final de Carrera.bro. 2009.
- - GARCÍA AGULLÓ, MIGUEL ÁNGEL. El Estudio de Viabilidad de la Promoción Inmobiliaria.. Editorial CIE Dossat 2000., 2000.