



UNIVERSITAT DE  
BARCELONA

Con la garantía  
de calidad  
de la Universitat  
de Barcelona

**FORMATO ONLINE**  
**3/11/26 - 8/07/27**

# MÁSTER EN ASESORÍA, GESTIÓN Y PROMOCIÓN INMOBILIARIA

EDICIÓN XXV

**Dirigido por Gonzalo Bernardos**

Profesor Titular de Economía de la Universidad de Barcelona.

Analista, consultor y asesor económico, financiero e inmobiliario.

**Organizado por la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Barcelona**

# LA UNIVERSITAT DE BARCELONA



La Universidad de Barcelona, según el reconocido ranking de Shanghái, **es la más prestigiosa de España**. También una de las tres más importantes del mundo que utilizan de forma habitual el castellano en sus aulas.

En el anterior ranking, su posición se ubica en la franja 150 - 200, lo que le sitúa **entre el 3% de las mejores del mundo**.

Es la segunda con mayor número de alumnos de España.

La Facultad de Economía y Empresa fue una de las primeras en introducir los másters y postgrados en su programa académico y, en la actualidad, es una de las que organiza más programas de tercer ciclo.

# GONZALO BERNARDOS

## Director del Máster



- Doctor en Economía por la Universidad de Barcelona (1994).
- Profesor Titular de Economía de la Universidad de Barcelona (UB).
- Profesor de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC).
- Premio Extraordinario de Doctorado de la Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Barcelona.
- Vicerrector de Economía de la Universidad de Barcelona (enero 2010 - octubre 2012).
- Comisionado de Recursos Económicos de la Universidad de Barcelona (noviembre 2008 - diciembre 2009).
- Miembro del Equipo Rectoral de la UB (noviembre 2008 - octubre 2012).
- Creador del Graduado de Estudios Inmobiliarios y de la Construcción de la UB.
- Director del Máster en Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria de la Universidad de Barcelona.
- Director del Máster de Creación, Gestión y Desarrollo de Franquicias de la Universidad de Barcelona.
- Autor y Director del Informe Inmobiliario Forcadell - Universidad de Barcelona.
- Colaborador habitual de los programas de televisión Al Rojo Vivo, Más Vale Tarde, La Sexta Noche y Conspiranoicos (La Sexta), La Mirada Crítica (Telecinco) y Opinacat (Televisió de Badalona).
- Colaborador habitual de los programas Al Rojo Vivo, Más Vale Tarde, La Sexta Explica (La Sexta), La Mirada Crítica (Tele 5) y L'Altaveu al Patí (TV2).
- Colaborador habitual de los programas de radio Julia en la Onda (Onda Cero) y El Matí de Ràdio 4 (Ràdio 4).
- Colaborador habitual de Crónica Global y ocasional de Expansión.
- Ha publicado 40 libros, la mayoría de ellos sobre el mercado inmobiliario. También ha realizado más de 600 artículos en prensa y ha impartido más de 500 conferencias.

# ¿QUÉ CONSEGUIRÁS CON EL MÁSTER?

- ✓ Los requisitos de formación necesarios para actuar como **agente inmobiliario** (Registro de Agentes Inmobiliarios de Catalunya).
- ✓ Un **Título de Máster** por la universidad más prestigiosa de España.



- ✓ Una formación que abarca casi cualquier área del **mercado inmobiliario**.
- ✓ **Contactos** de muy elevado nivel y una agenda que mejorará en calidad y cantidad.
- ✓ Tener como profesores a algunos de los **principales ejecutivos** de las empresas inmobiliarias españolas.
- ✓ Una estrategia para aprovechar al máximo las **oportunidades** que en cualquier coyuntura ofrece el mercado inmobiliario.

# ¿QUÉ APRENDERÁS CON EL MÁSTER?

- Los criterios que permiten **seleccionar las inversiones inmobiliarias más rentables** en cada coyuntura económica.
- Analizar la viabilidad de cualquier **promoción inmobiliaria**.
- Las **nuevas tendencias** del mercado en activos tales como hoteles, residencias de la tercera edad, centros comerciales, etc.
- Conocer las principales herramientas para realizar una excelente **gestión del patrimonio** inmobiliario.
- Averiguar el **impacto fiscal** de las principales transacciones de activos y aprender a minimizarlo.
- Las principales fuentes de **financiación** y el grado de apalancamiento financiero que más conviene a cada proyecto inmobiliario.
- Analizar las **oportunidades** en múltiples negocios inmobiliarios: colivings, coworkings, compra, rehabilitación y venta de un edificio, cambio de local a vivienda, etc.

# ¿A QUIÉN VA DIRIGIDO EL MÁSTER?



## 01 EN GENERAL

- A cualquier profesional que trabaja en el mercado inmobiliario.
- A profesionales de otros sectores que, sin tener elevados conocimientos inmobiliarios, pretendan dedicarse en el futuro a la gestión, promoción, administración o inversión inmobiliaria.
- A propietarios de activos inmobiliarios.

## 02 EN PARTICULAR

- Economistas, Administradores de Empresas, Abogados, Arquitectos e Ingenieros.
- Agentes de la Propiedad Inmobiliaria, Asesores y Administradores de Fincas.
- Promotores y Constructores de Edificios.
- Inversores y Gestores de Family Offices.

# METODOLOGÍA

## Clases online

En ellas existirá una elevada interacción entre el participante y el profesor. Las clases se grabarán y se podrán consultar en fechas posteriores.

Todas las dudas que tenga el participante las resolverán los profesores en directo o en diferido.

## Seminarios online

Casi todos versan sobre las claves de la inversión en algún activo inmobiliario diferente de la vivienda. Por ejemplo, locales comerciales, residencias de estudiantes, etc. Se realizarán algunos jueves. Son optativos.

## Talleres prácticos

Consisten en visitas a diferentes activos inmobiliarios guiados por su director.

Por ejemplo, un centro comercial, una residencia de estudiantes o una de la tercera edad.



# ACCESO AL MÁSTER



La evaluación del máster no contempla la realización de ningún examen

## Titulación

**Título** de Máster (con titulación universitaria previa) o **Diploma** (sin ella) por la Universidad de Barcelona.

## Idioma

Todas las clases se realizarán en **castellano**. Toda la documentación será repartida en el mismo idioma, pues el máster tiene todos los años alumnos procedentes de diversos países.

## Acceso a API

Aquellas personas que obtengan el título del Máster en Asesoría, Gestión y Promoción Inmobiliaria podrán acceder a la **inscripción como API**, previo pago de las correspondientes cuotas.



# PROCESO DE EVALUACIÓN

## CASOS PRÁCTICOS

- Casos prácticos de las principales asignaturas resueltos por equipos formados por cuatro o cinco personas.
- Cada caso tendrá una nota y valoración cualitativa por parte del profesor.

## TESINA

- Una tesina o proyecto inmobiliario.
- Es imprescindible elaborarla para obtener la titulación de máster.
- Deberá ser presentada públicamente delante de un tribunal formado por directivos del sector inmobiliario.
- Para realizar la tesina o proyecto final de máster, tendrás la ayuda de un tutor especializado.

## NOTA FINAL

El conjunto de ambas evaluaciones determinará la NOTA FINAL.





# BOLSA DE TRABAJO

El máster lleva asociada una **bolsa de trabajo** que ha recibido históricamente numerosas solicitudes de empresas dedicadas a la asesoría, consultoría, gestión y promoción inmobiliaria.

También posee acuerdos con algunas de las principales inmobiliarias del país con la finalidad de que los participantes puedan combinar el máster con la realización de **prácticas** en ellas.

## INMOBILIARIAS:



# ASIGNATURAS

## 01. INTRODUCCIÓN

1. Economía Española y Mundial: Influencia sobre el Mercado Inmobiliario.
2. El Mercado de la Vivienda de Propiedad en España: Pasado, Presente y Futuro.
3. El Mercado de la Vivienda de Alquiler en España: Situación Actual y Perspectivas.

## 02. ADMINISTRACIÓN DE FINCAS

1. La Administración de una Comunidad de Propietarios: Principales Problemas y Soluciones.
2. La Gestión del Patrimonio Inmobiliario: las Principales Claves.
3. Casos Prácticos de Arrendamientos Urbanos.
4. La Administración de un Centro Comercial.

## 03. ASESORÍA E INTERMEDIACIÓN INMOBILIARIA

1. Los Contratos Inmobiliarios: Los Principales Tipos.
2. Derechos Reales y Registro de la Propiedad.
3. Las Principales Técnicas de Valoración Inmobiliaria: Casos Prácticos.
4. La Financiación de las Operaciones Inmobiliarias: Casos Prácticos.
5. La Fiscalidad Inmobiliaria: Casos Prácticos.
6. Técnicas de Venta de Viviendas:  
Las Clásicas y las Nuevas.
7. Estrategias de Marketing Inmobiliario.
8. Las Ventajas del Home Staging.

# ASIGNATURAS

## 04. PROMOCIÓN INMOBILIARIA

1. La Transformación del Suelo: Problemas y Soluciones.
2. Los Costes de Construcción de una Promoción de Viviendas.
3. La Financiación de una Promoción de Viviendas. Casos Prácticos.
4. La Gestión de una Promoción de Viviendas:
  - a) Caso Práctico: Vivienda libre.
  - b) Caso Práctico: Vivienda de Protección Oficial.
  - c) Caso Práctico: Vivienda en Régimen de Cooperativa.
  - d) Caso Práctico: Rehabilitación de Vivienda.
5. Análisis de Viabilidad y Rentabilidad de una Promoción de Viviendas.
6. Las Claves del Éxito de una Promoción Inmobiliaria.

## 05. GESTIÓN Y INVERSIÓN INMOBILIARIA

1. ¿Qué Buscan y Cómo Hay que Negociar con los Inversores Extranjeros?
2. Estrategias de Inversión en el Extranjero.
3. Gestión e Inversión en Residencias de Estudiantes.
4. Gestión e Inversión en Residencias de la Tercera Edad.
5. Gestión e Inversión en Hoteles y Apartamentos Turísticos.
6. Gestión e Inversión en Locales Comerciales, Naves Industriales y Oficinas.
7. ¿Cómo trabajan las Family Office y los Servicers Inmobiliarios?
8. Subastas Inmobiliarias

---

# ASIGNATURAS

## 06. NUEVOS TEMAS INMOBILIARIOS

1. La Aplicación de las Nuevas Tecnologías al Sector Inmobiliario.
2. Las Prop-Tech. ¿Una Moda o Algo Más?
3. El Crowdfunding: Un Nuevo Método de Financiación Inmobiliaria.
4. Los Coworking: ¿Una Alternativa a las Oficinas Tradicionales?
5. Los Coliving: Un Análisis de Viabilidad.
6. Las Agencias Inmobiliarias Personal Shopper.

# PROFESORES Y CONFERENCIANTES

- **Antó, Joan.** Propietario de ONADA SERVEIS.
- **Aranda, Ignacio.** Director de Gestión de Patrimonios de GUINOT –PRUNERA.
- **Bernardos, Gonzalo.** Profesor Titular de Economía de la Universidad de Barcelona. Analista, Asesor y Consultor Económico, Financiero e Inmobiliario.
- **Bernat, Jordi.** Ex-Coordinador de Valoraciones de la AGENCIA TRIBUTARIA DE CATALUNYA.
- **Bosch, Pedro.** Abogado en CUATRECASAS.
- **Climent, Víctor.** Director de la oficina KUTXABANK en Castelldefels.
- **Crespo, Joana.** Directora del Centro de Estudios e Investigación del Colegio de API de Barcelona.
- **Díaz, Arturo.** Director de Inversores Privadas y Alternativas de ELIX.
- **Gallardo, Juan.** Socio y director de HOSPITALITY.
- **García, Víctor.** PUBLIC AFFAIRS SPAIN & Portfolio Manager Cataluña de UNIBALL RODAMCO WESTFIELD.
- **Ginés, Núria.** Profesora de Derecho de ESADE.
- **Guiu, Sandra.** Vicedegana CODIC (Col·legi de Dissenyadors d'Interiors i Decoradors de Catalunya)
- **Herrera, Miguel Ángel.** Consultor y Formador inmobiliario.
- **Jiménez, Enric.** CEO de PROPERTY BUYERS.
- **Junyent, Montserrat.** Presidenta del Colegio de Agentes de la Propiedad Inmobiliaria de Barcelona y de la Asociación de Agentes Inmobiliarios de Catalunya.
- **Inglada, Neus.** Fundadora y Directora del COWORK RAMBLA CATALUNYA.

# PROFESORES Y CONFERENCIANTES

- **Kardoudi, Ismael.** Responsable de Formación y contenidos de FOTOCASA PRO.
- **Llach, Rubén.** Propietario LLACH SERRA & ASOCIATS.
- **Lucía, Daniel.** Director General PARKING YA.
- **Martínez, Noemí.** Gestora de Banca Premier de CAIXABANK.
- **Marsá, Ferran.** CEO de LA LLAVE DE ORO.
- **Mas, Inés.** Fundadora de VERCORIN S.L.
- **Muñoz, Donato.** Director General de CEVASA.
- **Picas, Alejandro.** Consejero Delegado de RESTATE BROTHERS.
- **Regalado, Jordi.** Delegado de Suelo Zona Noroeste de INMO CRITERIA CAIXA.
- **Rivas, Basilio.** CEO en RIVAS & ASOCIADOS Gestión y Desarrollo de Proyectos 98, S.L.
- **Ruiz, Alejandro.** Director del Departamento Inmobiliario de IAG Auction
- **Rodríguez, Manel.** Director General de SALAS INMOBILIARIA.
- **Sellers, Maria.** Directora de banca de Empresas Inmobiliarias de CAIXABANK.
- **Simón, César.** Promotor Inmobiliario en URBANO TAYLOR.
- **Tapias, Xavier.** Socio y Director de Negocio de TRIGONO.
- **Vaqué, Ivan.** Socio - Director General de FORCADELL.
- **Vila, David.** Consejero Delegado de RENTA CORPORACIÓN.
- **Vilana, Marta.** Directora de División de ENGEL & VÖLKERS (Barcelona).
- **Viñas, Lorenzo.** Presidente del COLEGIO DE ADMINISTRADORES DE FINCAS DE BARCELONA y LLEIDA.
- **Valsells, Oriol.** Director Family Office Naus BCN

# TESTIMONIALES



## **Maria Núria Giménez Peiris**

**Alterra Grupo Inmobiliario S.L (Alterra Homes)  
- Head of Business Development**

"He tenido la suerte de formar parte del Máster. Una experiencia personal y profesional muy recomendable. He podido consolidar mis conocimientos en la materia y conocer nuevas herramientas para mi desarrollo profesional del día a día. De gran calidad académica, con expertos del sector y gran compañerismo."

## **David Ferrando Miguel**

**Gerente General en Habitat Catalunya  
(Martorell)**

"Si trabajas en el sector inmobiliario y quieres dar un salto real —no solo académico—, este máster te pondrá a prueba, te hará pensar y te conectará con gente que marca la diferencia."



## **Rosa María Agulleiro Fabregat**

**Abarsa Industrial S.L - Directora financiera**

"Realizar el máster ha sido una experiencia muy positiva. Permite acceder a una formación de alta calidad. Las clases aportan dinamismo e interacción con profesores y compañeros. Sin duda, una formación muy completa, actual, práctica y totalmente recomendable."

# INFORMACIÓN SOBRE EL MÁSTER

Alumnos  
titulados

**+1000**

Ocupación al  
finalizar el máster

**96%**

Satisfacción del  
alumnado

**98%**

Profesores  
expertos

**+30**

Los seminarios tienen lugar preferentemente, **los jueves** entre las 18:30 y las 22:00 horas (entre uno y dos días al mes) y son **optativos**.



Martes, miércoles y algunos jueves  
de 18:30 a 22:00 horas

# RESERVA YA TU PLAZA

**Sólo hasta el 30 de septiembre de 2026**

El número de plazas del máster es limitado (**25 participantes**). Debido a ello se recomienda hacer la pre-inscripción antes de esta fecha.

**INICIO DEL MÁSTER**  
**3/11/2026**

**FINAL DEL MÁSTER**  
**8/07/2027**

## **PERIODO DE MATRICULACIÓN**

Desde el 1 de abril al 31 de octubre de 2026.

## **PRECIO DEL MÁSTER**

El importe de la matrícula del máster es **4.730 euros**. A dicho importe, se le deben añadir **70 euros** de tasas académicas.

Existe la posibilidad de acceder a créditos a un bajo tipo de interés para financiar el importe de la matrícula.

El importe de la reserva de la plaza es de **300 euros**, a descontar del precio de la matrícula. Dicho importe no es reembolsable, siendo la excepción los casos catalogados de fuerza mayor.

# CONTACTO

## SOLICITA MÁS INFORMACIÓN

- **TELÉFONO**  
+34 93 402 44 40
- **EMAIL**  
gbernardos@ub.edu
- **WEB**  
masterinmobiliarioub.es
- **DIRECCIÓN**  
Facultad de Economía y Empresa de la Universidad de Barcelona.  
  
Avda. Diagonal, 696  
Barcelona, 4º 1º  
  
Departamento de Economía  
  
Despacho 432

