



UNIVERSITAT DE  
BARCELONA

# MÁSTER EN ASESORÍA, GESTIÓN Y PROMOCIÓN INMOBILIARIA

**Formato presencial**

Con la garantía  
de calidad de la  
Universitat de  
Barcelona

**13/10/26**

**07/07/27**

## **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 masters 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 Universidad de Barcelona.
- 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 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 presenciales

Basadas principalmente en el método del caso práctico. En ellas existe una elevada interacción entre los participantes y el profesor.

## Tutorías

Tienen como objetivo el desarrollo individual de una tesina o proyecto inmobiliario.

## 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**

**Personal Shopper Inmobiliario**

"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 21:45 horas (entre uno y dos días al mes) y son **optativos**.

Las visitas a residencias de la tercer edad, centros comerciales o empresas tienen lugar en horario similar al del máster, pero en día diferente. Preferentemente los jueves. También son optativas.



Facultad de Economía y  
Empresa de la Universidad de  
Barcelona (Avda. Diagonal,  
696)



Martes, miércoles y algunos  
jueves de 18:30 a 21:30  
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**  
**13/10/2026**

**FINAL DEL MÁSTER**  
**07/07/2027**

## **PERIODO DE MATRICULACIÓN**

Desde el 1 de abril al 10 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

