

**GUÍA DOCENTE CURSO
2016/17**

Datos de la asignatura	
Nombre	Asesoramiento en Derecho inmobiliario privado
Titulación	Máster Universitario en Acceso a la Abogacía
Carácter	Optativo
Período	2º Semestre
Créditos ECTS	3
Módulo	Derecho de las relaciones jurídicas privadas

Datos del profesorado y equipo responsable	
Profesores	José Antonio Calleja
Equipo responsable	Director: Antonio Alonso atimon@icade.comillas.edu Coordinadora: M ^a Ángeles Bengoechea mabengoechea@icade.comillas.edu Tutora: Ángeles Martínez amartinez@comillas.edu
Teléfono	91 542 28 00
Tutorías	Previa cita: Martes a viernes, hasta las 18:30 h

Aportación al perfil profesional de la titulación	
<p>Permite al alumno adquirir un conocimiento exhaustivo del asesoramiento jurídico-profesional en el ámbito del mercado inmobiliario, pudiendo asesorar jurídicamente a clientes que desarrollen su actividad en dicho ámbito o que contraten con empresas de dicho ámbito, conociendo y comprendiendo el concepto de conjunto inmobiliario, su regulación jurídica y de figuras similares como condominios y propiedad, los trámites jurídicos necesarios y sabiendo elaborar la documentación jurídica que se exige sobre conjuntos inmobiliarios.</p>	

COMPETENCIAS GENÉRICAS Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

CG1. Capacidad de análisis y síntesis

CG4. Capacidad de resolución de problemas

CG7. Capacidad de trabajo en un contexto internacional

CG10. Capacidad de desarrollo de un aprendizaje autónomo

CG12. Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos a la práctica

CG13. Capacidad de negociación

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS Y RESULTADOS DEL APRENDIZAJE

CE 1. Poseer, comprender y desarrollar habilidades que permitan aplicar los conocimientos académicos especializados adquiridos en el Grado a la realidad cambiante a la que se enfrentan los abogados para evitar situaciones de lesión, riesgo o de conflicto en relación a los intereses encomendados o su ejercicio profesional ante tribunales o autoridades públicas y en las funciones de asesoramiento

RA2: Posee y desarrolla funciones de asesoramiento a clientes en un ámbito concreto del ejercicio de la abogacía

RA3: Sabe evitar situaciones de lesión, riesgo o conflicto para los clientes en un ámbito concreto del ejercicio de la abogacía

RA4: Sabe defender los intereses de sus clientes ante Tribunales o autoridades públicas de una rama concreta del ejercicio de la abogacía

CE10. Desarrollar destrezas y habilidades para la elección de la estrategia correcta para la defensa de los derechos de los clientes teniendo en cuenta las exigencias de los distintos ámbitos de la práctica profesional

RA1: Sabe seleccionar la mejor estrategia de defensa de los derechos de los clientes ante la jurisdicción mercantil, contencioso-administrativa, civil y penal especial o laboral o en los procedimientos administrativo y económico-administrativo.

CE13. Desarrollar destrezas y habilidades para la elección de la estrategia correcta para la defensa de los derechos de los clientes teniendo en cuenta las exigencias de los distintos ámbitos de la práctica profesional Saber exponer de forma oral y escrita hechos, y extraer argumentalmente consecuencias jurídicas, en atención al contexto y al destinatario al que vayan dirigidas, de acuerdo en su caso con las modalidades propias de cada ámbito procedimental

RA1: Sabe exponer oralmente argumentos jurídicos en un ámbito tanto procesal como extraprocesal en la rama del Derecho de Empresa, Derecho de los Poderes Públicos, regulación administrativa y políticas comunitarias, Derecho de las Relaciones Jurídicas Privadas o Derecho de la Tributación

RA2: Sabe redactar argumentos jurídicos en un ámbito tanto procesal como extraprocesal en la rama del Derecho de Empresa, Derecho de los Poderes Públicos, regulación administrativa y políticas comunitarias, Derecho de las Relaciones Jurídicas Privadas o Derecho de la Tributación

CE14. Saber desarrollar trabajos profesionales en equipos específicos e interdisciplinarios

RA1: Posee habilidades y destrezas interpersonales para trabajar en equipos integrados por personas con el mismo perfil profesional

RA2: Posee habilidades y destrezas interpersonales para trabajar en equipos multidisciplinares

RA3: Posee habilidades y destrezas interpersonales para conocer cuál es su función dentro del equipo

RA4: Posee habilidades y destrezas interpersonales para poder determinar cuáles son los objetivos comunes del equipo

CE22. Desarrollar conocimientos sobre el asesoramiento jurídico en el ámbito de la organización y financiación de los servicios públicos, atendiendo, además, a un marco de competencias descentralizadas, tanto a nivel autonómico como local y comunitario

RA1: Desarrollar conocimientos avanzados en materia de Derecho inmobiliario privado, para asesorar jurídicamente a clientes que desarrollen su actividad en dicho ámbito o que contraten con empresas de dicho ámbito

BLOQUES Y CONTENIDOS

CONTENIDOS

1. El precontrato y los tratos preliminares en las operaciones inmobiliarias.
 - Compromisos de Confidencialidad
 - Cartas de Interés
 - “Heads of Terms” & “MOUs”
 - Ofertas Vinculantes
2. Fase de “Due Diligence” Legal en las operaciones inmobiliarias. Estructuración y diseño de las operaciones inmobiliarias.
3. Las arras, el depósito y el aval en una operación inmobiliaria.
4. La opción de compra de un activo inmobiliario.
5. La compraventa del inmueble.
6. Fórmulas de financiación inmobiliaria y garantías habituales en las financiaciones inmobiliarias.
7. El arrendamiento para uso distinto del de vivienda.
8. Introducción a las operaciones de “sale and lease-back”.
9. El derecho de adquisición preferente.
10. Complejos Inmobiliarios: la División Horizontal del Inmueble y la Comunidad de Propietarios.
11. Mecánicas de cierre para la implementación y ejecución de una operación inmobiliaria.

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS

Bibliografía

DÍEZ-PICAZO, L. y GULLÓN BALLESTEROS, A.

- *Sistema de Derecho civil. Volumen III (Tomo 1) Derechos Reales en general.* Posesión. Propiedad. El registro de la propiedad, Ed. Tecnos, Madrid 2016.
- *Sistema de Derecho civil. Volumen III (Tomo 2) Derechos Reales en particular,* Ed. Tecnos, Madrid 2016

NAVARRO MENDIZÁBAL, IÑIGO A., *Derecho de Obligaciones y Contratos*, Civitas Thomson Reuters, Pamplona 2011.

DÍEZ-PICAZO, L. *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial I y IV*, Civitas, Madrid, 2007 y 2010, respectivamente.

LACRUZ BERDEJO, JL (Dir.) *Elementos del Derecho Civil II. Derecho de Obligaciones*, Dykinson, Madrid, 2010

VVAA Mercado Inmobiliario: Una Guía Práctica (inversión, financiación, fiscalidad y aspectos legales). Ediciones Deusto. Coordinadores: Prosper Lamothe Fernández, y otros, Barcelona 2009.

VVAA Memento práctico - Inmobiliario 2015-2016, Francis Lefebvre, 2015

Páginas web

Spanish Real Estate Press (www.realestatepress.es)

EPRA News (European Public Real Estate Association) (www.epra.com)

Materiales

Materiales de apoyo a las clases: presentaciones, apuntes y casos prácticos elaborados por el profesor, disponibles en la plataforma Moodle.

METODOLOGÍA DOCENTE (3 ECTS = 75 HORAS)

Metodología presencial: Actividades (30horas)

Lecciones de carácter expositivo sobre los principales requisitos y conocimientos para actuar profesionalmente en el asesoramiento en el ámbito del negocio inmobiliario.

Método del caso: supuestos reales planteados por el profesor, y debatidos, a fin de analizar las particularidades del asesoramiento y actuación profesional en el ámbito del negocio inmobiliario.

Se desarrollarán simulaciones de actuaciones profesionales en dichos ámbitos de asesoramiento profesional con el fin de analizar su contenido y tener una visión práctica de cada tema.

Adicionalmente se solicitará a los alumnos la redacción de escritos y documentos.

Metodología no presencial: Actividades (45horas)

Resolución de supuestos prácticos planteados por el profesor.

Trabajo práctico sobre los contenidos que integran la asignatura.

SISTEMA DE EVALUACIÓN

Criterios de evaluación

La evaluación de alumno se realiza en base a:

1. La asistencia del alumno a clase (10% de la nota)
2. Preparación y participación activa en debates en las clases y actividades prácticas (40% de la nota)
3. Prueba o caso final, pudiendo elegir el profesor entre la preparación previa por el alumno (ya sea con carácter individual o en grupo), entrega por escrito y discusión en clase de un caso práctico, o la realización en clase de un caso práctico individual o una prueba de evaluación (50% de la nota).