



FICHA TÉCNICA DE LA ASIGNATURA

Datos de la asignatura	
NombreCompleto	Asesoramiento en Derecho Inmobiliario Privado
Código	E000003416
Título	Máster Universitario en Acceso a la Abogacía
Impartido en	Máster Universitario en Acceso a la Abogacía [Primer Curso] Máster Universitario en Acceso a la Abogacía y Máster Universitario en Propiedad Intelectual [Primer Curso]
Nivel	Postgrado Oficial Master
Cuatrimestre	Semestral
Créditos	3,0
Carácter	Optativa
Departamento / Área	Área de Derecho Civil Departamento de Derecho Privado Máster Universitario en Acceso a la Abogacía
Responsable	José Antonio Calleja
Horario de tutorías	Previa cita

Datos del profesorado	
Profesor	
Nombre	José Antonio Calleja Alija
Departamento / Área	Centro de Innovación del Derecho (CID - ICADE)
Correo electrónico	jacalleja@icade.comillas.edu

DATOS ESPECÍFICOS DE LA ASIGNATURA

Contextualización de la asignatura
Aportación al perfil profesional de la titulación
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.

Competencias - Objetivos



Competencias

GENERALES

CG01	Capacidad de análisis y síntesis	
	RA1	Identifica lagunas de información o falta de coherencia en la argumentación de textos escritos. Incorpora información adicional y soluciona las incoherencias
	RA2	Establece relaciones causa-efecto o elabora conceptos a partir de elementos cualitativos. Incorpora elementos externos (analogías) que apoyan y refuerzan sus conclusiones
	RA3	Al expresar sus ideas y conclusiones, se apoya en datos y en la relación entre ellos. Plantea varias opciones posibles a partir de las distintas ponderaciones de los datos y sus relaciones
CG04	Capacidad de resolución de problemas	
	RA1	Identifica los problemas con anticipación, antes de que su efecto se haga evidente y, por tanto, contribuye a su evitación
	RA2	Analiza los problemas y sus causas desde un enfoque global y de medio y largo plazo. Enfoca la solución de problemas previendo sus consecuencias
	RA3	Transfiere aprendizajes de casos y ejercicios de aula a situaciones reales en otros ámbitos
CG07	Capacidad de trabajo en un contexto internacional	
	RA1	Detecta los problemas derivados de las diferencias entre sistemas jurídicos
	RA2	Busca generar soluciones adaptables a los distintos sistemas jurídicos
	RA3	Entiende que el contexto jurídico y económico se inserta en relaciones transnacionales
	RA4	Es consciente de las resistencias o dificultades que una misma solución puede plantear en distintos contextos y busca mecanismos para minimizar estos problemas
CG10	Capacidad de desarrollo de un aprendizaje autónomo	
	RA1	Adapta autónomamente las estrategias de aprendizaje en cada situación. Razona adecuadamente sobre la adecuación de sus estrategias en cada situación
		Es capaz de integrar paradigmas de otras disciplinas y/o campos de conocimiento



	RA2	próximos al suyo. Aplica y generaliza con facilidad y rapidez los conocimientos entre disciplinas
CG12	Capacidad de aplicar los conocimientos teóricos a la práctica	
	RA1	Aplica en un contexto real los conocimientos de naturaleza teórico-práctica adquiridos
	RA2	Determina el alcance y la utilidad práctica de las nociones teóricas
	RA3	Adquiere otros conocimientos en el contexto real en el que son funcionales y relacionados con el ámbito profesional
	RA4	Identifica correctamente los conocimientos aplicables a cada situación
	RA5	Relaciona los conocimientos con sus distintas aplicaciones
CG13	Capacidad de negociación	
	RA1	Muestra asertividad y estrategia en el planteamiento y la defensa de las posiciones propias. Sabe plantear y defender sus posiciones, planificando su estrategia y adaptándola a los objetivos
	RA2	Muestra comprensión y consideración hacia las necesidades, intereses y posiciones de los otros. Promueve un clima de respeto y diálogo en el que todos puedan expresarse y ser escuchados
	RA3	Valora el potencial del conflicto como motor de cambio e innovación. Sabe llevar el conflicto a un terreno positivo que facilite el diálogo, la negociación y el compromiso entre las partes
	RA4	Muestra flexibilidad y versatilidad en las actitudes adoptadas y en las estrategias y tácticas empleadas en el tratamiento del conflicto
ESPECÍFICAS		
CE01	Poseer, comprender y desarrollar habilidades que posibiliten 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 un 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		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
	RA13	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
CE15		Saber desarrollar habilidades y destrezas interpersonales, que faciliten el ejercicio de la profesión de abogado en sus relaciones con los ciudadanos, con otros profesionales y con las instituciones
	RA1	Posee habilidades y destrezas interpersonales para iniciar y mantener relaciones con clientes
	RA2	Posee habilidades y destrezas interpersonales para iniciar y mantener relaciones profesionales con los Tribunales
	RA3	Posee habilidades y destrezas interpersonales para iniciar y mantener relaciones profesionales con las instituciones distintas de los Tribunales con las que se relacionan los abogados (véase, Inspección de Hacienda, Inspección de Trabajo, Agencia Española de Protección de Datos, etc)
	RA4	Sabe cuál es la función de otros profesionales que colaboran con la abogacía y posee habilidades para relacionarse con ellos (véase, procuradores, peritos, detectives)



CE22	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
RA1	Posee conocimientos jurídicos avanzados en materia de Derecho inmobiliario privado, pudiendo asesorar jurídicamente a clientes que desarrollen su actividad en dicho ámbito o que contraten con empresas de dicho ámbito, conoce y comprende el concepto de conjunto inmobiliario, conoce y comprende su regulación jurídica y de figuras similares como condominios y propiedad, reconoce los trámites jurídicos necesarios y sabe elaborar la documentación jurídica que se exige sobre conjuntos inmobiliarios

BLOQUES TEMÁTICOS Y CONTENIDOS

Contenidos – Bloques Temáticos

Asesoramiento en Derecho inmobiliario privado

1. El precontrato y los tratos preliminares en las operaciones inmobiliarias

- 1.1. Compromisos de Confidencialidad
- 1.2. Cartas de Interés
- 1.3. "Heads of Terms" & "MOUs"
- 1.4. 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 Básica



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

Bibliografía Complementaria

Páginas web

Spanish Real Estate Press (www.realestatepress.es)

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

METODOLOGÍA DOCENTE

Aspectos metodológicos generales de la asignatura

Metodología Presencial: Actividades

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.

CG13, CE01,
CE10, CE13, CE15,
CE22

Metodología No presencial: Actividades



Resolución de supuestos prácticos planteados por el profesor.

Trabajo práctico sobre los contenidos que integran la asignatura.

CG01, CG04,
CG07, CG10, CG12

RESUMEN HORAS DE TRABAJO DEL ALUMNO

HORAS PRESENCIALES	
Sesiones Presenciales: A1. Lecciones de carácter expositivo en las que se presentan los principales contenidos de forma clara y estructurada. Esta actividad no podrá suponer más del 25-30% del tiempo total dedicado a las actividades presenciales.	Sesiones Presenciales: A2. Ejercicios y resolución de problemas planteados por el profesor a partir de lecturas, materiales y datos.
10,00	20,00
HORAS NO PRESENCIALES	
Trabajos Dirigidos: B3: Elaboración de documentos de carácter jurídico: dictámenes, demandas, contestaciones a demanda, etc.	Trabajos Dirigidos: B6. Aprendizaje cooperativo: asignación de los alumnos a grupos y planteamiento de una tarea que requiere compartir la información y los recursos con vistas a alcanzar un objetivo común.
20,00	25,00
CRÉDITOS ECTS: 3,0 (75,00 horas)	

EVALUACIÓN Y CRITERIOS DE CALIFICACIÓN

Actividades de evaluación	Criterios de evaluación	Peso
Trabajo continuo	El alumno deberá participar en todos los trabajos, individuales o colectivos que, con un carácter eminentemente práctico, indique el profesor.	40 %
Asistencia a clase	El alumno deberá asistir, como mínimo a un 80 % de las clases para poder valorar este ítem	10 %
Examen final de los contenidos de la asignatura	El alumno deberá realizar el examen final de la asignatura, que podrá ser oral u escrito	50 %

Calificaciones



COMILLAS

UNIVERSIDAD PONTIFICIA

ICAI

ICADE

CIHS

**GUÍA DOCENTE
2018 - 2019**

El alumno deberá obtener una nota de 5 o superior para poder superar la asignatura, teniendo en cuenta los tres ítems de evaluación y su correspondiente porcentaje.

1. 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).