



PRESENTACIÓN

Breve descripción:

La materia Real Estate: Finanzas proporciona al estudiante conocimientos prácticos sobre la financiación de los bienes raíces residenciales y comerciales, tomados en sentido amplio, que son dos áreas estrechamente interrelacionadas con la toma de decisiones en RE. Para hacerlo, se analizará la financiación de ambos tipos de bienes desde diferentes ópticas, incluyendo los agentes, la política, el contexto regulatorio o el mercado hipotecario, entre otros.

Así, respecto a la financiación de los residenciales, se prestará especial atención a la mecánica de préstamos hipotecarios a tasa fija, a los instrumentos hipotecarios alternativos, a la financiación y los valores inmobiliarios, a las políticas de vivienda, al mercado secundario de hipotecas, al control del riesgo de incumplimiento o a la contratación, tramitación y cierre de préstamos.

Por otro lado, en cuanto a la financiación de los activos comerciales, el módulo otorga conocimientos sobre la normativa fiscal inmobiliaria, las fuentes de fondos para bienes raíces comerciales, los préstamos para adquisición y desarrollo de estos, las estructuras de propiedad y la dinámica de la crisis de las hipotecas de alto riesgo.

Por último, todo esto se completa con el estudio sobre la estabilidad del mercado financiero con relación a las interferencias de tipo político y las diferentes regulaciones bancarias.

Finanzas en Real Estate proporcionará al alumno los conocimientos necesarios para entender la financiación de proyectos inmobiliarios, la búsqueda de recursos tanto tradicionales como alternativos, el impacto económico de dichas decisiones así como las dinámicas propias de la financiación en este sector en especial.

- **Titulación:** Máster Universitario en Estrategia y Negocio Inmobiliario / Master in Real Estate
- **Módulo/Materia:** Módulo II - Economía y finanzas del Real Estate / Materia 3. Real Estate: Finanzas
- **ECTS:** 4
- **Curso, semestre:** 2023-2024, 2º semestre
- **Carácter:** OB, obligatorio
- **Profesorado:** Óscar González-Peralta, Andrés Benito, Juan Gómez Vega, Pablo Trincado y Diego Laguía
- **Idioma:** castellano e inglés
- **Aula, Horario:** [Ver Calendar](#)

COMPETENCIAS

Competencias Generales



Universidad de Navarra

CG1 - Analizar el mercado y las inversiones del sector inmobiliario en sus aspectos de financiación, desarrollo y valoración.

Competencias Básicas

CB6 - Poseer y comprender conocimientos que aporten una base u oportunidad de ser originales en el desarrollo y/o aplicación de ideas, a menudo en un contexto de investigación

CB7 - Que los estudiantes sepan aplicar los conocimientos adquiridos y su capacidad de resolución de problemas en entornos nuevos o poco conocidos dentro de contextos más amplios (o multidisciplinares) relacionados con su área de estudio

CB8 - Que los estudiantes sean capaces de integrar conocimientos y enfrentarse a la complejidad de formular juicios a partir de una información que, siendo incompleta o limitada, incluya reflexiones sobre las responsabilidades sociales y éticas vinculadas a la aplicación de sus conocimientos y juicios

CB9 - Que los estudiantes sepan comunicar sus conclusiones y los conocimientos y razones últimas que las sustentan a públicos especializados y no especializados de un modo claro y sin ambigüedades

CB10 - Que los estudiantes posean las habilidades de aprendizaje que les permitan continuar estudiando de un modo que habrá de ser en gran medida autodirigido o autónomo.

Competencias Específicas

CE8 - Analizar y definir las estructuras de financiación en las inversiones inmobiliarias.

PROGRAMA

Objetivo

Esta materia sirve para proporcionar a los estudiantes un conocimiento teórico y práctico de los principales vehículos, herramientas y procesos de financiación de proyectos inmobiliarios.

En concreto, se analizará la financiación via deuda y equity del Real Estate, con especial atención al build to rent y el build to sell, así como el mercado secundario.

Resultados de Aprendizaje

Como frutos de aprendizaje, el alumno podrá

- Entender las variables clave que determinan los distintos enfoques de financiación de activos
- Entender el ciclo de financiación
- Entender el mercado secundario y la financiación via equity
- Modelizar mediante Excel un proyecto de financiación inmobiliaria
- Ser capaz de presentar un business case real y su modelización.



Programación

FIN_01 Financiación de proyectos inmobiliarios comerciales (oficinas, retail, hoteles, logística, residencial)

- Deuda hipotecaria: conceptos generales
- Activos en rentabilidad: financiación, riesgo y ciclo de vida
- Estructuras de financiación, tipos de interés y coberturas
- Caso práctico: estructura y diseño de financiación de un activo en rentabilidad
- Conferencia: planteamiento de una financiación
- Tipología de activos: oficinas, logístico/industrial, hotelero,
- Underwriting
- Banks underwriting: la visión de riesgo desde la óptica bancaria
- Caso: financiación de un edificio de oficinas
- Caso: financiación de un inmueble logístico

FIN_02 Financiación del Desarrollo inmobiliario

- El Desarrollo residencial:
- Valoración dinámica y estática
- Conferencia: la promoción residencial - build to sell, build to rent
- Caso: El Monumental (A)
- Caso: El Monumental (B) y (C)
- Financiación desde ambos lados de la mesa.

FIN_03 Financiación e inversión alternativa

- El mercado secundario de hipotecas (I)
- Caso: Working at Workouts – Commercial Real Estate Debt in Distress
- Portfolios de NPAs en España (REOs y NPLs) (I)
- Portfolios de NPAs en España (REO y NPLs) (II)
- Caso: Betting on failure: profiting from defaults on subprime mortgages
- Plataformas de financiación alternativa

FIN_04 Financiación via Equity (pública y privada)

- Simulación (I)
- Simulación (II)
- Transacciones y tipos de activos
- Vehículos de Equity Investments
- REITs y SOCIMIs (I)
- REITs y SOCIMIs (II)

FIN_05: Real Estate Business Case Competition

- Caso Colossus (I)
- Caso Colossus (II)
- Caso Colossus (III)
- Caso Colossus (III)

FIN_06 Modelización Financiera

- Modelos financieros y excel avanzado.
- Ejercicio práctico de inversión en Oficinas
- Ejercicio práctico de inversión en Hoteles
- Ejercicio práctico de portfolios granulares



ACTIVIDADES FORMATIVAS

Actividades Formativas	Horas	Presencialidad %
Asistencia y participación en clases presenciales teóricas	10	100
Trabajos dirigidos	6	20
Tutorías	1	100
Estudio y trabajo personal	25	0
Casos prácticos, preparación individual, elaboración en equipo, debate y discusión en clase dirigidos por el profesor	58	50
Total	100	

EVALUACIÓN

	%
SE1 Valoración de la asistencia y/o participación en clases presenciales	40
SE2 Valoración de trabajo/s dirigido/s	30
SE3 Exámenes	30

(1) La nota de los trabajos dirigidos corresponde al trabajo por equipos de la parte FIN_05. Se ha diseñado un caso complejo y se aportará documentación al respecto, definiéndose una actividad para poder subir la solución y presentación de los equipos.

(2) La nota de los exámenes corresponde a las pruebas individuales realizadas en las partes FIN_01, FIN_02 y FIN_03 pesando cada una esas notas un 40%-30%-30% respectivamente. En FIN_04 y FIN_06, por la dinámica de esta parte, no habrá prueba escrita



Universidad
de Navarra

(3) Los exámenes de FIN_01 y FIN_03 se realizarán en la última clase de cada una de ellas. La prueba escrita de FIN_02 consistirá de dos ejercicios por equipos sobre un caso y se crearán sendas actividades para poder subir las soluciones propuestas por los grupos.

HORARIOS DE ATENCIÓN

El alumno será atendido de manera presencial por sus profesores durante el desarrollo del Curso Académico. Además, podrán concertar citas para la resolución de dudas a través de correo electrónico.

BIBLIOGRAFÍA

- -