

# Guía Docente

## DATOS DE IDENTIFICACIÓN

Titulación:	Grado en Marketing
-------------	--------------------

Rama de Conocimiento:	Ciencias Sociales y Jurídicas
-----------------------	-------------------------------

Facultad/Escuela:	Ciencias Jurídicas y Empresariales
-------------------	------------------------------------

Asignatura:	Marketing Inmobiliario
-------------	------------------------

Tipo:	Optativa
-------	----------

Créditos ECTS:	3
----------------	---

Curso:	3
--------	---

Código:	7652
---------	------

Periodo docente:	Sexto semestre
------------------	----------------

Materia:	Marketing Estratégico
----------	-----------------------

Módulo:	Marketing y Comercial
---------	-----------------------

Tipo de enseñanza:	Presencial
--------------------	------------

Idioma:	Castellano
---------	------------

Total de horas de dedicación del alumno:	75
--	----

Equipo Docente	Correo Electrónico
Francisco Solá Menéndez	f.sola.prof@ufv.es

## DESCRIPCIÓN DE LA ASIGNATURA

La asignatura Marketing Inmobiliario, con una carga de 3 ECTS, forma parte de la materia Marketing estratégico y del módulo Marketing y Comercial. Esta asignatura, de carácter optativo, es impartida en el sexto semestre del tercer curso del grado de MARKETING.

La asignatura permite acercar al estudiante, tanto desde un punto de vista teórico como práctico, al estudio y aplicación del marketing en el sector inmobiliario. De manera específica, la asignatura cubre los contenidos siguientes:

- Marketing Operativo en el sector inmobiliario: Oferta del producto inmobiliario, y su precio. Diseño del punto de

venta y estrategia de comunicación.

- Marketing Estratégico. Análisis del mercado inmobiliario y de las fuerzas que lo mueven, conocimiento de los comportamientos de los consumidores y técnicas de segmentación de los mismos.

## OBJETIVO

El objetivo básico de la asignatura es diferenciar el Marketing Inmobiliario del Marketing de los bienes de consumo, identificando las diferentes fuerzas que lo mueven y las pautas de comportamiento de los consumidores y profundizando en las acciones que pueden desarrollarse para la consecución de sus objetivos de marketing establecidos.

## CONOCIMIENTOS PREVIOS

El alumno deberá conocer los Fundamentos del Marketing con el fin de poder aplicarlos al tema concreto de la asignatura: las actividades inmobiliarias

## CONTENIDOS

Tema I. El Mercado inmobiliario y las fuerzas que lo mueven.  
Tema II.- El Consumidor de productos inmobiliarios: Principales motivaciones y técnicas de segmentación.  
Tema III.- Búsqueda de la ventaja competitiva, propuesta de valor y posicionamiento.  
Tema IV.- Las "4P's" del marketing inmobiliario.  
Tema V.- Construyendo un Plan de Marketing inmobiliario.

## ACTIVIDADES FORMATIVAS

Para lograr la consecución de los objetivos marcados se combinarán las clases magistrales con la realización de acciones de Flipped Classroom y de distintas actividades de evaluación continua ( casos prácticos, comentario de textos, pruebas de evaluación,...) a través de acciones concretas de trabajo colaborativo entre grupos de alumnos.

El profesor, a través del Aula Virtual, facilitará a los alumnos una serie de materiales de contenido teórico y práctico con antelación a las clases y con el objetivo de preparación y comprensión de la materia por parte de los alumnos.

El profesor explicará en clase los distintos epígrafes del programa empleando una metodología participativa donde el alumno, que ya ha revisado la materia antes de venir a clase (forma parte de su trabajo autónomo), deberá plantear las dudas que le hayan surgido al respecto o las reflexiones que quiera compartir para debatir en el Aula.

En el Aula se debatirá sobre los temas objeto de estudio y se realizarán casos prácticos.

Los ejercicios prácticos consistirán, en su mayor parte, en la realización de un Plan concreto de Marketing inmobiliario mediante el cual los alumnos puedan comprobar las diferencias básicas entre las acciones de marketing de productos de gran consumo y marketing de activos inmobiliarios.

Las actividades formativas, así como la distribución de los tiempos de trabajo, pueden verse modificadas y adaptadas en función de los distintos escenarios establecidos siguiendo las indicaciones de las autoridades sanitarias.



## DISTRIBUCIÓN DE LOS TIEMPOS DE TRABAJO

ACTIVIDAD PRESENCIAL	TRABAJO AUTÓNOMO/ACTIVIDAD NO PRESENCIAL
30 horas	45 horas
Clases teóricas: 20 horas Realización de casos y comentario de artículos: 4 horas Exposición de Trabajos: 6 horas 30h	Elaboración del trabajo en equipo: 32 horas Preparación de la exposición: 3 horas. Preparación casos / artículos comentados en clase: 10 horas

## COMPETENCIAS

### Competencias básicas

Que los estudiantes hayan demostrado poseer y comprender conocimientos en un área de estudio que parte de la base de la educación secundaria general, y se suele encontrar a un nivel que, si bien se apoya en libros de texto avanzados, incluye también algunos aspectos que implican conocimientos procedentes de la vanguardia de su campo de estudio

Que los estudiantes sepan aplicar sus conocimientos a su trabajo o vocación de una forma profesional y posean las competencias que suelen demostrarse por medio de la elaboración y defensa de argumentos y la resolución de problemas dentro de su área de estudio

Que los estudiantes tengan la capacidad de reunir e interpretar datos relevantes (normalmente dentro de su área de estudio) para emitir juicios que incluyan una reflexión sobre temas relevantes de índole social, científica o ética

Que los estudiantes puedan transmitir información, ideas, problemas y soluciones a un público tanto especializado como no especializado

Que los estudiantes hayan desarrollado aquellas habilidades de aprendizaje necesarias para emprender estudios posteriores con un alto grado de autonomía

### Competencias generales

Tener la sensibilidad hacia temas sociales y medioambientales.

Capacidad para el cumplimiento de objetivos y resolución de problemas, sabiendo adaptarse y tomar decisiones en todo tipo de situaciones de gestión empresarial.

Capacidad de organizar las acciones comerciales de la empresa, buscando la calidad como una ventaja

competitiva de marketing.

Entender el marketing y la empresa como un servicio a las personas que la forman y la sociedad en general.

Capacidad de organización y planificación para el marketing y la gestión de empresas.

Habilidad para el diseño y gestión de proyectos en el ámbito del Marketing y de la organización de ventas.

### **Competencias específicas**

Conocer el funcionamiento de los diferentes tipos de mercados.

Conocer y analizar las fuerzas del mercado que afectan a la actividad comercial.

Ser capaz de diseñar y gestionar proyectos.

Saber promover, encauzar, analizar e incorporar en la estrategia de marketing innovaciones en las maneras de desarrollar y articular sus distintos elementos.

### **RESULTADOS DE APRENDIZAJE**

Conoce las características diferenciadoras del Sector Inmobiliario de los Productos, identificando las diferentes fuerzas que lo mueven, profundizando en las motivaciones de los consumidores a la hora de tomar decisiones de compra.

Realiza y presenta un proyecto concreto de Marketing centrado en el Sector Inmobiliario para el que deberá buscar y analizar información sobre el mercado y conocer la motivaciones específicas que determinan la decisión de compra de los consumidores

Transmite el concepto de calidad global como principal argumento de ventas y en el que se utilicen técnicas innovadoras en el desarrollo de estrategias de las denominadas "4P's" del marketing.

Interpreta la información sobre el mercado inmobiliario y de los consumidores proveniente de diferentes fuentes, de tal forma que conoce en detalle las razones que condicionan sus decisiones de compra.

### **SISTEMA DE EVALUACIÓN DEL APRENDIZAJE**

Para evaluar el cumplimiento de los resultados de aprendizaje, se establecen los siguientes criterios:

Alumnos que asisten con normalidad a clase:

Sistema de Evaluación Continua, tanto en Convocatoria Ordinaria como en la Extraordinaria.

- Realización de Exámenes, Parcial y Final, 50%.

-- Elaboración de trabajos y actividades concretas solicitadas por el profesor: 30%

- Asistencia y participación en clase: 20%.

Para aprobar la asignatura es necesario que las notas obtenidas en el Examen sea superior a 5.

Alumnos con dispensa académica que no puedan acudir a clase de forma justificada y alumnos UFV en estancia de intercambio, tanto en Convocatoria Ordinaria como en la Extraordinaria.

- Mismo sistema, pero el 20% de Asistencia y Participación en clase se añadirá al examen final.

- En el caso de alumnos en estancia de intercambio, será su responsabilidad informarse sobre el procedimiento de evaluación.

Alumnos en posteriores convocatorias.

- Su evaluación se realizará siguiendo los mismo parámetros que los alumnos con dispensa académica.

Los exámenes se realizarán de manera presencial siempre y cuando la situación sanitaria lo permita, pudiendo ser modificados con el objetivo de cumplir las indicaciones dadas por las autoridades sanitarias.

Para asegurar el aprendizaje significativo por parte del alumno, se respetarán escrupulosamente las fechas de entrega de las actividades propuestas, trabajos individuales y grupales.

Se requiere una asistencia mínima del 80% de las clases para poder acogerse a Evaluación Continua.

Las conductas de plagio, así como el uso de medios ilegítimos en las pruebas de evaluación, serán sancionados conforme a lo establecido en la Normativa de Evaluación y la Normativa de Convivencia de la universidad. Todas las pruebas susceptibles de evaluación estarán supeditadas a lo establecido en la Normativa de Evaluación de UFV.

En el caso de que las recomendaciones de las autoridades sanitarias obliguen a un sistema de docencia en remoto, el procedimiento de evaluación y peso de los distintos factores se mantendrá.

Las faltas de ortografía podrán penalizar en trabajos y exámenes. De aplicarse dicha penalización, el profesor comunicará al alumno la puntuación a descontar por cada falta en las instrucciones y/o enunciados de las pruebas de evaluación.

EN TODOS LOS CASOS, para superar la asignatura es obligatorio obtener una nota mínima de 5 en el examen

## **BIBLIOGRAFÍA Y OTROS RECURSOS**

### **Básica**

Kotler, P.; Armstrong, G.; Principios de Marketing. Prentice Hall, Madrid  
Muñoz Valero, S.; Marketing Inmobiliario. CIE Inversiones Editoriales Dossat.