

p r o g r a m a
i n t e r d i s c i p l i n a r
p a r a
ARQ u i t e c t o s

"TODO LO QUE SIEMPRE HEMOS NECESITADO SABER COMO ARQUITECTOS Y NUNCA HEMOS APRENDIDO"

Fernando Catalán de Ocón. Arquitecto. Director del **pipARQ**. Coordinador del Área Inmobiliaria y de Empresa del IA del COAM.

"Ahora todo es diferente y sólo siendo más competitivos, más eficientes y más eficaces alcanzaremos el éxito profesional ". **Rafael de la Hoz. Arquitecto.**

" El cliente ha cambiado, el mercado ha cambiado, la forma de trabajar ha cambiado, los actores han cambiado. Nuestro éxito dependerá de nuestra capacidad de adaptación al nuevo entorno ". **Carlos Lamela. Arquitecto.**

" En este nuevo ciclo, la Formación va a jugar un papel determinante en nuestra profesión. Sólo los arquitectos mejor preparados estarán en disposición de afrontar los nuevos retos que se nos presentan día a día ". **Julio Touza. Arquitecto.**

DIRIGIDO A

- **Arquitectos** que necesiten **introducirse en el mundo profesional** provistos de las herramientas necesarias y suficientes para un mejor desarrollo de su actividad.
- **Arquitectos** que necesiten reciclar sus conocimientos financieros, legales, fiscales, comerciales, etc., para "**una puesta al día**" tan necesaria en estos momentos. Es muy importante conocer y entender el lenguaje de los nuevos actores del mercado.

- Arquitectos que deseen "**profesionalizar**" más **su Estudio**, bien para optimizar sus recursos, bien para crecer con mentalidad empresarial.
- Arquitectos que necesiten adquirir conocimientos suficientes para acceder a **puestos de trabajo en empresas**.
- Arquitectos que necesiten adquirir conocimientos para poder **ofertar sus servicios**, no necesariamente de diseño, a empresas de diversa índole. (valoraciones y tasaciones, servicios de Project Management, servicios de consultoría...).
- Arquitectos que **trabajando en empresas** necesiten implementar conocimientos para el mejor desarrollo de su trabajo.

CALENDARIO

Viernes de 15,30 a 21,30 horas, **comenzando el jueves 26 de Enero** de 2017 hasta el viernes 21 de julio de 2017.

Se desarrollarán cuatro sesiones cada día, de 80 minutos cada una, con un descanso entra ambas de 10 minutos.

Un total de 96 sesiones presenciales, aproximadamente 144 horas, donde se incluyen casos prácticos.

LUGAR

En las aulas del IA de la segunda planta del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid. Calle de Hortaleza, 63.

Parking propio en el edificio.

PRECIO

6.680 euros (IVA incluido).

Los Colegiados tendrán un 50% de descuento, es decir un precio de 3.340 euros. (IVA incluido).

FORMAS DE PAGO

a) Pronto pago.

Antes de comenzar el curso: descuento del 20% del importe total.

b) **En 12 mensualidades de 278 euros. (IVA incluido).**

Recibos domiciliados en banco desde el día 1 de febrero de 2017 hasta febrero de 2018.

Posibilidad de **BECAS** en Estudios de Arquitectura y en Empresas.

INSCRIPCIÓN Y MATRÍCULA

Inscripción (aportando DNI y CV) mediante pago o datos bancarios de domiciliación en areainmoempresa.ia@coam.org .

Instituto Arquitectura: Área Inmobiliaria y de Empresa (gestionada por Formación Empresarial y Reciclaje SL): Hortaleza 63, segunda planta. Madrid.

Más información y detalles:

<http://www.coam.org/es/formacion>

www.msicoam.org

areainmoempresa.ia@coam.org

fcatalandeocon@coam.org

fsanz@coam.org

Tf.915951529

PROGRAMA

ÁREA ECONÓMICA

1. CONTABILIDAD PARA ARQUITECTOS.....6 sesiones

¿SABIAS QUE cuando nos baja la ratio de tesorería en el Estudio es que, probablemente, no estemos cobrando bien a nuestros clientes?

- Ginés López Montes. Economista. Director financiero. Empresario. (Coordinador y tutor del ÁREA ECONÓMICA).

Introducción: concepto y utilidad de la información contable. Tipología de contabilidades. Fundamentos de la contabilidad financiera. Las cuentas anuales. Breve resumen preparatorio para el análisis contable y financiero. Casos prácticos.

2. FINANZAS, ANÁLISIS Y EMPRESA PARA ARQUITECTOS.....8 sesiones

¿SABIAS QUE las ratios financieras nos dan toda la información necesaria para saber cómo va nuestro Estudio, nuestra Empresa o nuestra Promoción Inmobiliaria desde un punto de vista económico?

- Carlos Álvarez Ramallo. Analista. GOOGLE.

Herramientas informáticas: Excel. Introducción. Aplicar formato. Referencias relativas y absolutas. Funciones. Formato condicional. Gráficos. Tablas dinámicas.

- Luis Basagoiti. Arquitecto. Director General. Área Inmobiliaria. MAPFRE. Caso práctico.
- Ginés López Montes. Economista. Director financiero. ROAN. Empresario. Caso práctico.

Introducción: concepto y utilidad de la información financiera. Análisis contable y financiero. Modelos de la gestión económica de la sociedad promotora y constructora. Gestión de tesorería a corto plazo. Instrumentos de inversión y financiación. Rentabilidad de una inversión inmobiliaria. Ratios. TIR y VAN.

ÁREA LEGAL

1. GESTIÓN DEL SUELO.....10 sesiones

¿SABIAS QUE bastantes Ayuntamientos han sustituido el procedimiento de licencias urbanísticas por las declaraciones responsables?

- Felipe Iglesias. Abogado. URÍA Y MENÉNDEZ.
- Pilar Pereda. Arquitecta. Asesora del Delegado. Área de Gobierno de Desarrollo

Urbano Sostenible. AYUNTAMIENTO DE MADRID.

- José Ignacio Cortés. Arquitecto. Caso práctico. **(Coordinador y tutor del módulo GESTIÓN DE SUELO).**
- María José Piccio-Marchetti. Arquitecta. Subdirectora General de Edificación. AYUNTAMIENTO DE MADRID. Caso práctico.

Desarrollo de suelo: gestión del suelo urbano no consolidado (APE, APR, ...) y urbanizable. Claves para la tramitación de planes urbanísticos. Elementos básicos para la reparcelación y régimen de cesiones. Régimen de las actuaciones de regeneración y rehabilitación.

Gestión de la ciudad existente: Licencias, declaraciones responsables y autorizaciones necesarias para la implantación de usos y la edificación. Riesgos de la construcción sin licencia o en contra del planeamiento. Límites de la modificación del planeamiento en suelo urbano. Actuaciones de dotación.

El Área de Gobierno de Desarrollo Urbano Sostenible del Ayuntamiento de Madrid. Su funcionamiento.

2. FISCALIDAD EN NUESTRA PROFESIÓN..... 5 sesiones

¿SABIAS QUE las decisiones en las cuestiones fiscales tienen incidencia directa en una mayor o menos rentabilidad en nuestro trabajo?

- Rafael Rodríguez. Abogado. BUFETE JURÍDICO Y TRIBUTARIO.

El sujeto pasivo. Responsable solidario y subsidiario. La base imponible, renta o sociedades. Impuesto de la Renta. Impuesto de Sociedades. Tipos de infracciones tributarias; contribuciones especiales. Impuesto Sobre Bienes Inmuebles. Impuesto sobre Actividades Económicas. Impuesto sobre construcción y obra. Plusvalía municipal. Impuesto sobre el incremento de los Terrenos de Naturaleza Urbana. Impuesto sobre el Patrimonio. Valor catastral y sus consecuencias. Impuesto sobre las Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (AJD). Impuesto sobre el Valor Añadido. (IVA).

3. ASPECTOS LEGALES..... 6 sesiones

¿SABIAS QUE la correcta comprensión y utilización del derecho y la legislación es un instrumento tan imprescindible como los conocimientos técnicos de arquitectura para el acierto de nuestras decisiones profesionales/empresariales?

- Eloy González. Abogado. BUFETE JURÍDICO Y TRIBUTARIO.

Introducción al Derecho y a la Norma. Organización de las Organizaciones Públicas y a la distribución de competencias en la regulación del suelo y urbanística. El Dominio, los Derechos Reales y la Posesión, conceptos y clases. Obligaciones y Contratos, contratos habituales del

Arquitecto en el ejercicio de su profesión. Distintas actuaciones profesionales del Arquitecto.

Responsabilidades civiles, administrativas, penales y de toda índole del Arquitecto en su actividad profesional y alcance del Arquitecto en la construcción según la LOE. Alcance de la vigencia de la Responsabilidad Decenal.

LA PROFESIÓN

1. GESTIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE UN ESTUDIO.....4 sesiones

¿SABIAS QUE para que nuestro Estudio sea rentable hay que organizarlo de idéntica manera a cómo se organiza una empresa?

- Ignacio Torres. ICCP. Director Ejecutivo del Estudio TOUZA & ASOCIADOS.
Gestión del Diseño. Gestión de los servicios Integrales de un Proyecto de Arquitectura. Gestión de Recursos Humanos. Administración; Gestión de cobros. Ingresos y gastos. Herramientas informáticas para la Gestión del Estudio de Arquitectura. Estrategia.
- Alejandro Castillo. Arquitecto. Socio Fundador. RREBRAND STRATEGIC DESING.
Comercialización del Estudio; Imagen propia. Marca. Web. Posicionamiento. El Estudio en las Redes Sociales. Plan de Marketing y Comercialización. Publicidad. Estrategias para conseguir proyectos. Marketing digital.

2. HABILIDADES DIRECTIVAS.....3 sesiones

¿SABIAS QUE la gestión del talento de nuestros colaboradores, dentro del Estudio, es de lo más difícil de hacer y, sin embargo, de lo más necesario?

- Eugenio Palomero. Economista. Presidente. ITINERIBUS.
- Antonio Moar. Ingeniero Industrial.
Liderazgo. Motivación. Gestión y dirección de equipos. Organización empresarial. Delegación de trabajos y responsabilidades. El control del tiempo. Control de reuniones. La Agenda. Hablar en público. Social networking. Negociación.

3. EL ARQUITECTO COMO VALORADOR Y CONSULTOR.....4 sesiones

¿SABIAS QUE el Arquitecto con conocimientos de valorador tiene oportunidades directas o complementarias en su trabajo habitual?

- Gustavo Saiz Robres. Arquitecto. Presidente. TASACIONES HIPOTECARIAS (JLL).

- Belén Dávila. Arquitecto. Directora de Grandes Cuentas e Internacional. TINSA.
- Consuelo Villanueva. Arquitecto. Dra Grandes Cuentas. SOCIEDAD DE TASACIÓN.
- José Ignacio Cortés. Arquitecto. Consultor. [\(Coordinador y tutor de LA PROFESIÓN\)](#).

El Arquitecto como tasador. Habilitación legal y formación complementaria. Campos de actuación actual y evolución de los mismos

El Arquitecto como valorador. Reconocimientos españoles e internacionales. Formación y vías de acceso. Campos de actuación y evolución de los mismos.

El Arquitecto como analista de inversión inmobiliaria. Campos de actuación y evolución de los mismos.

Otros campos de actuación para Arquitectos valoradores. Formación interdisciplinar. Carencias y canales de obtención. Nuevos competidores en este campo: Profesionales y Empresas.

Valoraciones urbanísticas.

- Javier López Torres. Arquitecto. Deal Advisory. Partner. KPMG.

El Arquitecto como consultor: La Consultoría Financiera e Inmobiliaria. Informes. Honorarios. Responsabilidades.

4. EL ARQUITECTO COMO PROJECT.....4 sesiones

¿SABIAS QUE el equipo de Arquitectura debe participar de manera activa durante todo el proceso de Project Management velando por la calidad final del Proyecto?

- Francisco Ordoñez. Arquitecto. Consejero Delegado. ACERTA.
- Alberto Pontarolo. ARQUITECTO. Director para España. HILL INTERNATIONAL.
- Lola Ripollés. Arquitecto.
- José Ignacio Cortés. Arquitecto. Consultor.

El Project Management; Previabilidad, Planificación, programación, control y desactivación. Control y coordinación del Proyecto de Arquitectura. Cumplimiento de los objetivos del Proyecto. Herramientas para la optimización de la gestión del Project. Aplicación de la Metodología del P&M al Proyecto, a la constructibilidad y a la construcción. Gestión de riesgos en el proyecto.

5. EL ARQUITECTO COMO DIRECTIVO.....5 sesiones

¿SABIAS QUE los Arquitectos, con cierta formación financiera y jurídica, podemos ser magníficos Directivos de Empresa?

- Ángel Doral. Arquitecto. Director de Arquitectura. GRUPO IBOSA.
- Javier Fernández Clavé. Arquitecto. CEO.JFC REAL ESTATE ADVISORS.
- Ignacio Rubio Carvajal. Arquitecto. Director Técnico. MERLIN PROPERTIES.
- Alicia Hinojosa. Arquitecta. Directora de Negocio Inmobiliario. HAYA RE.
- Juan Nuñez. Director de Negocio. METROVACESA SUELO Y PROMOCIÓN.

PRODUCTOS INMOBILIARIOS

1. PRODUCTOS INMOBILIARIOS DESDE EL DISEÑO.....6 sesiones

¿SABIAS QUE proyectar las distribuciones óptimas para cada producto inmobiliario es clave desde el punto de vista de la rentabilidad y por lo tanto algo fundamental para nuestro cliente?

- OFICINAS: Santiago Gutiérrez. Arquitecto. Director Departamento de Proyectos. METROVACESA.
- LOGÍSTICA e INDUSTRIAL: Ángel Moreno. Presidente. NAPISA.
- RESIDENCIAL: VIVIENDA LIBRE. Diego Escario. Arquitecto. CANO Y ESCARIO.
- RESIDENCIAL: VIVIENDA PROTEGIDA. Julio Touza. Arquitecto. TOUZA&ASOCIADOS.
- HOTELES: Ramón Adillón.
- CENTROS COMERCIALES: Ángel Turel. Responsable de Expansión. KLEPIERRE.

2. COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS INMOBILIARIOS.....4 sesiones

¿SABIAS QUE necesitamos especialistas de cada producto para una óptima comercialización de los mismos?

- Luis Valdés. Director. COLLIERS INTERNATIONAL.
- Pedro de Churruca. Consejero. JLL.

El Producto: Concepto. Tipos. Ciclo de vida. Estrategia. El Precio: fijación estratégica de precios.

Política de precios. La Distribución: el canal de distribución. Intermediarios. Estrategias. La Comunicación: Instrumentos. Estrategias de comunicación. Fidelización. Estrategia y Plan de Marketing: Proceso de elaboración. Plan de Comercialización. Plan de Medios.

3. LA REHABILITACIÓN DE EDIFICIOS..... 6 sesiones

¿SABIAS QUE este tema puede suponer un magnífico nicho de mercado para los Arquitectos especializados, los cuales no abundan?

- Horacio Fernández del Castillo. Arquitecto. (Desde el Sector Público). Jefe de Departamento de Proyectos. EMVS. AYUNTAMIENTO DE MADRID.
- Julio Touza. Arquitecto. (Desde el interiorismo. El piso piloto). TOUZA&ASOCIADOS.
- Carolina Álvarez. Arquitecta técnica. Gestora Técnica. PONTEGADEA.
- Javier Valladares. ICCP. Partner. VALLADARES INGENIERÍA. (Costes de estructuras e instalaciones).
- Félix Martín, ICCP. CONSTRUYE CAPITAL. (Desde otros costes de construcción).

El Plan Estatal de Fomento al Alquiler de Vivienda y Rehabilitación Edificatoria. La Inspección Técnica de Edificios. La Ley de Patrimonio Histórico del Estado. Las Normas Urbanísticas municipales en materia de rehabilitación. Los Planes especiales de protección de la edificación y los catálogos municipales. Las ayudas a la rehabilitación de las administraciones públicas. La accesibilidad. La aplicación del Código Técnico. Las Directivas Europeas sobre Eficiencia Energética. Nuevas tecnologías en dotación de aparcamientos.

Posibles visitas a edificios en rehabilitación.

4. PROMOCIÓN DE OBRA NUEVA.....14 sesiones

¿SABIAS QUE promover puede suponer una excelente salida profesional para los Arquitectos?

- Francisco Sánchez. Arquitecto. Promotor. (Coordinador y tutor de PRODUCTOS INMOBILIARIOS).
- Antonio Díaz Latorre. Arquitecto. Delegado Territorial Centro. ALISEDA INMOBILIARIA. Caso práctico.
- Javier Valladares. ICCP. Partner. VALLADARES INGENIERÍA. (Costes de estructuras e instalaciones) .
- Ignacio Paris. ICCP. Gerente. CONSTRUYE CAPITAL. (Desde otros costes de construcción).

Posibles visitas a obras de edificios en construcción.

PROMOCIÓN DELEGADA

- Francisco Moreno. ICCP. Director de Desarrollo de Negocio. ALTAMIRA ASSET MANAGEMENT.

5. COOPERATIVAS Y COMUNIDADES.....5 sesiones

¿SABIAS QUE la participación de un arquitecto, su gestión, supervisión y dirección supone más del 75% del valor de la promoción tanto en Sociedades Cooperativas como en las Comunidades de Bienes?

- Santiago González. Arquitecto. Gerente. LIBRA GESTIÓN DE PROYECTOS.
- Juan José Perucho. Economista. Socio. Director General. GRUPO IBOSA.
- Roberto Jiménez. Presidente. ASOCIACIÓN de GESTORAS de VIVIENDAS (AGV).

Objeto social y características de las Sociedades Cooperativas de Viviendas y de las Comunidades de Bienes. Ventajas e Inconvenientes; Órganos de gobierno. La figura del Gestor. Responsabilidad y gestión de las Cooperativas de Viviendas y de las Comunidades de Bienes.

CONFERENCIAS, MONOGRÁFICOS Y MESAS REDONDAS.....6 sesiones

- MONOGRÁFICO : El Área de Gobierno de Desarrollo Urbano Sostenible
Pilar Pereda. Arquitecta. Asesora del Delegado. ÁREA DE GOBIERNO DE DESARROLLO URBANO SOSTENIBLE. (AYUNTAMIENTO DE MADRID).
- MONOGRÁFICO: Nuevo entorno laboral.
Jesús Porteros. Arquitecto. METROVACESA SUELO Y PROMOCIÓN
- MONOGRÁFICO: Transformaciones tecnológicas en nuestro Sector. Nuevas herramientas: BIM.REVIT.
Esther Maldonado. Arquitecta.
- MONOGRÁFICO: El Nuevo Sector Inmobiliario: Servicers, Sareb, Socimis, Fondos, ...
Fernando Catalán de Ocón. Arquitecto. Coordinador. Área Inmobiliaria y de

Empresa. COAM.

- MONOGRÁFICO: La Eficiencia Energética (2 sesiones).

Luis de Pereda. Arquitecto. Partner de ENERES y de INTEGRAL PARK SYSTEMS (IPS).

TOTAL, APROXIMADO.....96 sesiones (144 horas)

NOTA: El número de sesiones por temas es orientativo, así como el detalle de los programas. Los profesores pueden ser sustituidos por la Dirección del pipARQ en caso de necesidad.