

# PROMOCIÓN Y DESARROLLO INMOBILIARIO

## PDI Promoción II

El **Área Inmobiliaria y de Empresa** del COAM organiza la segunda edición del **PDI**. Como todos sus Programas, se dirige a profesionales de **cualquier procedencia formativa** (no necesaria ni prioritariamente a arquitectos). De este modo, se incide en la vocación de más apertura a la sociedad, a la realidad socioeconómica, a todas las profesiones y empresas del mundo inmobiliario.

El **Consejo del Área** orienta nuestras actividades; y lo hace desde la posición de liderazgo que tienen sus miembros en las más relevantes Instituciones y principales Empresas del entorno inmobiliario y financiero.

POR QUÉ EL PDI	Página 2
PARA QUÉ	Página 3
PARA QUIÉN	Página 4
CÓMO ES EL PDI	Página 5
CUÁNDO Y DÓNDE	Página 6
QUÉ SE APRENDE EN EL PDI	Página 7
INSCRIPCIÓN Y MÁS INFORMACIÓN	Página 11
PDI: RESUMEN EJECUTIVO	Página 12
EL ÁREA INMOBILIARIA Y DE EMPRESA	Página 13

## POR QUÉ EL PDI

Porque renace la actividad de promoción inmobiliaria. Pero de un modo diferente:

- Las **empresas** promotoras han cambiado sustancialmente durante la reciente crisis.
- El **capital**, en buena medida, está ahora en manos muy distintas de las tradicionales; tiene estrategias nuevas.
- Los **Clientes**, los compradores de vivienda, se comportan de otra manera. Exigen distinto. Piensan y comunican diferente.
- Los **bancos** han transformado por completo sus estructuras y el sentido de sus operaciones.
- Otros actores **financieros** toman ya parte activa en los procesos de promoción inmobiliaria.
- La actividad de **construcción** ha experimentado también cambios muy importantes.
- Las **administraciones** públicas –reguladores y controladores- adoptan sistemas más exigentes.
- Resurge con intensidad el fenómeno de la auto-promoción en forma de **Cooperativismo**, Comunidades de Propietarios, etc.; junto a él, toman auge las aún más profesionalizadas compañías y organizaciones **Gestoras** de Viviendas.
- El control sistemático, los procesos de **industrialización** de la promoción y la digitalización completa son ya una exigencia real.
- La **comunicación** social masiva e inmediata requiere formas y respuestas dinámicas y certeras.

Es el momento de **aprender**. De aprender por primera vez o de aprender por segunda vez.

**Porque todo ha cambiado.**

## PARA QUÉ

El Área Inmobiliaria y de Empresa del COAM organiza este programa de PROMOCIÓN Y DESARROLLO INMOBILIARIO para satisfacer la demanda de un instrumento formativo que:

- ✓ Instruya integralmente sobre el **proceso de promoción** inmobiliaria
- ✓ Implemente los cambios sociales, económicos y **tecnológicos**
- ✓ Provea de los elementos de **análisis** y seguimiento necesarios
- ✓ Remarque los requisitos de la prolija **regulación legal**
- ✓ Enseñe los **sistemas** productivos
- ✓ Abra la mente a los nuevos **mercados** reales
- ✓ Procese los esquemas de **financiación** en su actual devenir
- ✓ Induzca sentido **estratégico**, visión de conjunto
- ✓ En definitiva, cimiente el **éxito** de las Empresas en la formación completa e integral de los profesionales y ejecutivos que intervienen en la promoción Inmobiliaria

## PARA QUIÉN

Promoción y Desarrollo Inmobiliario **PDI** está concebido principalmente para los siguientes perfiles de alumnos:

- ✓ Ejecutivos y Técnicos de empresas **promotoras** que necesiten profundizar en los conocimientos sobre su actividad principal para obtener la visión de conjunto del negocio y prosperar así en sus carreras
- ✓ Ejecutivos y Técnicos de **Gestoras** de viviendas (**Cooperativas**, etc.) que deseen comprender todo el proceso de la promoción al servicio de sus clientes
- ✓ Ejecutivos y técnicos de **Empresas de Servicios Inmobiliarios** (servicers, comercializadoras, consultoras) con deseos de integrarse mejor con sus Clientes o desarrollar actividades de Promoción Delegada
- ✓ Empleados de **entidades financieras** (bancos, aseguradoras, etc.) que busquen entender a fondo el destino de sus inversiones
- ✓ **Profesionales liberales** (abogados, arquitectos, arquitectos técnicos, ingenieros, etc.) y **emprendedores** que se propongan posicionarse en el creciente mercado de la promoción inmobiliaria, o que necesiten entender en profundidad esta faceta del negocio de sus Clientes
- ✓ **Gestores** de Fondos de Inversión, Family Offices, etc. que exploren la posibilidad de incrementar la vertiente “added value” de sus activos.

## CÓMO ES EL PDI

El **PDI** se articula en torno a **una Promoción Inmobiliaria concreta**, *La Promoción*. El programa recorre todas y cada una de las etapas, situaciones y eventualidades que suceden durante el proceso de la promoción: desde el primer día de identificación y gestión del solar, hasta la puesta en marcha del servicio de post-venta.

Simultáneamente, el PDI enmarca cada una de sus jornadas de trabajo en **una Empresa Promotora concreta**, *La Promotora*, que es el actor principal del proceso que se muestra y analiza a lo largo de todo el programa.

De este modo, cada una de las clases, los trabajos, los debates, las reuniones de Grupo... giran alrededor de **La Promoción** que analizaremos de principio a fin, y de **La Promotora** que, de principio a fin, la llevará a cabo.

Las sesiones lectivas son impartidas por **Profesionales** profesores, y no por Profesores profesionales. La **experiencia** de cada uno de ellos, insertada constantemente en el seguimiento del **proceso de La Promoción** que preside todo el programa, asegura la íntegra adaptación de las lecciones a la **realidad**.

Se efectúan **controles** de conocimientos para evaluar el aprendizaje.

**Grupos** estables de trabajo refuerzan la interdisciplinariedad de las enseñanzas.

Hay Trabajos **personales** complejos cuya ejecución es esencial para avanzar en los conocimientos que se imparten.

Un sistema de **Tutorías** personales refuerza la visión de conjunto que buscamos en la periferia de los conocimientos subsectoriales.

Dirigen el **PDI** Francisco Sanz, Ginés López-Montes y Fernando Catalán de Ocón.

Junto a ellos, Sonia Naveira, Carlos Álvarez Ramallo, Luis Palacios, José Ignacio Cortés y Juan Carlos Cardoso desempeñan responsabilidades de coordinación de distintas áreas docentes y organizativas.

## CUÁNDO Y DÓNDE

El **PDI** se desarrolla presencialmente durante la tarde de los **viernes**, de **16.00 a 21.00** horas.

Comienza el día **31 de marzo** y finaliza el día **15 de diciembre** de 2017. Obviamente, se interrumpe presencialmente en agosto y en fechas y puentes señalados.

Un total, por tanto, de **27 jornadas** presenciales que se estructuran en 3 bloques de hora y media (2 sesiones por bloque), con descansos. Suman **162 clases presenciales** de 45 minutos. Hay un módulo opcional sobre gestión de Cooperativas de 10 sesiones adicionales en sábados de 10h a 13h.

Durante las semanas vacacionales, los alumnos deberán reportar determinados trabajos personales que les serán encomendados.

Las sesiones lectivas se desarrollan en nuestras Aulas, **calle Hortaleza número 63** de Madrid, en la planta 2, Instituto de Formación Continua, Área Inmobiliaria y de Empresa.

## QUÉ SE APRENDE EN EL PDI

La programación del curso se articula en 7 ejes principales:

1. **Análisis**
2. **Producción**
3. **Regulación**
4. **Mercados**
5. **Financiación**
6. **Estrategia y Organización**
7. **El Proceso**

Este último, “**El Proceso**”, tiene carácter **transversal**. En **cada una de las jornadas** de trabajo se destinará un tiempo a detallar el estado de *La Promoción* que entre todos iremos desarrollando, y de *La Promotora* que juntos “constituimos” para su ejecución.

Así, además de los **casos prácticos** propios de cada materia, el “caso transversal” de *La Promoción* y *La Promotora* servirá para ilustrar, no sólo las incidencias y avances de los trabajos, sino lo que es aún más importante: la conexión entre ellos, su continuidad, la visión de conjunto, el conocimiento integral.

A continuación, un breve abstract de cada una de las materias básicas:

### 1. ANÁLISIS

- A. De la Promoción y de la Promotora
- B. Estados financieros
- C. Estudios de viabilidad
- D. Plan de negocio
- E. Administración
- F. Seguimiento. Ratios.
- G. Valoraciones
- H. Contabilización, cierre, entregas

## **2. PRODUCCIÓN**

- A.** Planificación. Proveedores
- B.** Preliminares. Producto
- C.** Proyectos
- D.** Tramitaciones
- E.** Organización de las obras
- F.** Contratación. Mediciones
- G.** Ejecución de las obras
- H.** Control de costes
- I.** Análisis, seguimiento
- J.** Desviaciones. Coordinación
- K.** Cierre, entregas
- L.** Postventa
- M.** Medio ambiente. Sostenibilidad. Eficiencia. Accesibilidad

## **3. REGULACIÓN**

- A.** Propiedad. Posesión. Registros
- B.** Introducción al urbanismo
- C.** Tramitaciones. Licencias
- D.** El solar. Superficies, ordenanzas, usos, incidencias
- E.** Fiscalidad inmobiliaria
- F.** Seguros
- G.** Contratos: suelo, clientes, obras, proveedores, bancos
- H.** Cuestiones hipotecarias
- I.** Vivienda protegida
- J.** Vivienda en alquiler
- K.** Consumidores. Garantías. Responsabilidades
- L.** Cierre. Entregas. Postventa
- M.** Medio ambiente. Sostenibilidad. Eficiencia. Accesibilidad.

## **4. MERCADOS**

- A.** Investigación de mercados. Sociología
- B.** Las ciudades. Los estilos de vida.
- C.** Definición de producto
- D.** Políticas de precio y formas de pago
- E.** Organización comercial



- F. Plan de Comercialización
- G. Marketing On y Off.
- H. Plan de Marketing
- I. Seguimiento y control de ventas
- J. Administración de ventas
- K. Digitalización
- L. Comunicación. Reputación. Ética
- M. Cierre. Entregas. Postventa
- N. Competir

## **5. FINANCIACIÓN**

- A. Estrategia. Estructura
- B. Financiación del Suelo
- C. Financiación de la promoción
- D. Financiación corporativa
- E. Financiación y Clientes
- F. El interior de los bancos
- G. Financiación no bancaria
- H. Garantías. Responsabilidades
- I. Incidencias. Tramitaciones
- J. Cierre. Entregas. Subrogaciones

## **6. ESTRATEGIA Y ORGANIZACIÓN**

- A. Las Promotoras. Las Promociones
- B. Organización empresarial y de Proyectos
- C. Los hitos-clave. Los errores
- D. Decisiones. Coordinación
- E. Proveedores estratégicos
- F. Sistemas de reporte
- G. Negociaciones complejas
- H. Motivación de Equipos internos y externos
- I. Comunicación
- J. Medio ambiente. Sostenibilidad. Eficiencia. Accesibilidad. RSC. Ética

## **7. EL PROCESO DE PROMOCIÓN**

- A.** Preliminares
- B.** Identificación física, jurídica, administrativa y económica
- C.** Identificación de Mercados, definición de Producto
- D.** Estimación de costes
- E.** Elección de proveedores
- F.** Proyectos: básico, de ejecución, otros
- G.** Licitación y contratación de las obras
- H.** Proveedores de servicios
- I.** Tramitaciones
- J.** Licencias
- K.** El banco
- L.** Seguros
- M.** Ejecución de las obras
- N.** Campaña de ventas
- O.** Seguimiento de obras y ventas. Administración
- P.** Seguridad y Salud, PRL, Medio ambiente, eficiencia, accesibilidad
- Q.** Administración de obras
- R.** Administración de ventas
- S.** Control
- T.** Incidencias
- U.** Cierre. Entregas. Postventa

## INSCRIPCIÓN Y MÁS INFORMACIÓN

El **PDI**, como todos los programas del **Área Inmobiliaria y de Empresa del COAM**, se desarrolla en la sede de la calle **Hortaleza 63**, en Madrid, y es diseñado, promovido y ejecutado por la sociedad Formación Empresarial y Reciclaje.

Los interesados pueden dirigirse al teléfono directo del Área: **915951529**; o bien por correo electrónico a [areainmoempresa.ia@coam.org](mailto:areainmoempresa.ia@coam.org) ; o a [fsanz@coam.org](mailto:fsanz@coam.org) o [fcatalandeocon@coam.org](mailto:fcatalandeocon@coam.org); o bien concertar conversación con los directores en la sede del COAM, planta 2.

Antes de conformar la plaza, los candidatos deben mantener una entrevista técnica y cumplimentar un Test Inicial de Homogeneización.

El coste del Programa es de 9.000 Euros más IVA (10.890 Euros total). El pago se efectúa al comienzo del curso.

El **Consejo del Área** Inmobiliaria y de Empresa y Formación Empresarial y Reciclaje facilitan determinadas **ventajas y becas** para algunos alumnos. Hasta el momento, ningún candidato viable ha sido rechazado por motivos económicos.

Los **Colegiados** del Colegio Oficial de Arquitectos de Madrid y las **Entidades y Empresas** concertadas o miembros del Consejo disfrutan un 40% de descuento en el **PDI**.

## **PDI: RESUMEN EJECUTIVO**

- I.** Programa formativo para ejecutivos, técnicos y profesionales sobre promoción inmobiliaria.
- II.** Del Área Inmobiliaria y de Empresa del COAM, referencia post-crisis de la formación de ejecutivos inmobiliario-financieros.
- III.** Curso de 162 horas presenciales en 27 jornadas (viernes de 16h a 21h). Módulo opcional adicional de Gestores de Cooperativas (10 sábados de 10h a 13h). Comienza 31 marzo 2017, finaliza 15 diciembre 2017.
- IV.** Se propone enseñar todos los pasos necesarios para desarrollar una promoción. Detalles y visión de conjunto.
- V.** Incorpora naturalmente las nuevas realidades inmobiliarias, financieras, legales, digitales, sociales y de mercados.
- VI.** Abarca todas las etapas y facetas del proceso de la promoción inmobiliaria. Eminentemente práctico.
- VII.** 7 Áreas principales de conocimiento: Análisis. Producción. Regulación. Mercados. Financiación. Estrategia y Organización. Desarrollo del proceso de promoción.
- VIII.** Profesores que son al mismo tiempo profesionales de la promoción inmobiliaria.
- IX.** Trabajos, casos, grupos, tutorías. Supuesto de hecho completo, transversal y evolutivo que ilustra y pone en práctica cada una de las sesiones lectivas.
- X.** 9.000 Euros más IVA. Becas y descuentos.
- XI.** Info: 915951529 [areainmoempresa.ia@coam.org](mailto:areainmoempresa.ia@coam.org) Hortaleza 63, 2ª planta, Madrid. Formación Empresarial y Reciclaje.

## EL ÁREA INMOBILIARIA Y DE EMPRESA DEL COAM

<http://areainmobiliaria.coam.org>

### **Componentes del Consejo del Área. Instituciones y Empresas:**

*José María Ezquiaga. Decano. COLEGIO OFICIAL DE ARQUITECTOS DE MADRID (COAM)*

*Fernando Catalán de Ocón. ÁREA INMOBILIARIA Y DE EMPRESA. (COAM)*

*Francisco Sanz. FORMACIÓN EMPRESARIAL Y RECICLAJE. Ceo*

*Decana. COLEGIO DE ABOGADOS DE MADRID.*

*Decano. COLEGIO DE ARQUITECTOS TÉCNICOS Y APAREJADORES*

*Decano. COLEGIO NOTARIAL*

*Decano. COLEGIO DE REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD*

*Decano. COLEGIO DE INGENIEROS DE CAMINOS, CANALES Y PUERTOS*

*Decano. COLEGIO DE AGENTES DE LA PROPIEDAD INMOBILIARIA*

*Presidente. ASOCIACIÓN HIPOTECARIA ESPAÑOLA (AHE).*

*Presidente. ASPRIMA y APCE.*

*Presidente. ASOCIACIÓN DE GESTORAS DE VIVIENDAS (AGV).*

*Presidente. CONFEDERACIÓN NACIONAL DE LA CONSTRUCCIÓN (CNC).*

*Presidente. URBAN LAND INSTITUTE.*

*Presidente. ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE OFICINAS (AEO).*

*Presidente. RICS ESPAÑA.*

*Presidente. ASOCIACIÓN CONSULTORAS INMOBILIARIAS (ACI).*

*Presidente. CÍRCULO INMOBILIARIO.*

*Presidente. CONFED. ESPAÑOLA DE HOTELES Y ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS (CEHAT).*

*Presidenta. ASOCIACIÓN EMPRESARIAL DEL SEGURO (UNESPA).*

*Presidenta. WOMEN IN REAL ESTATE SPAIN (WIRES).*

*José Antonio Granero. Decano COAM 2011.2015. Partner CGR ARQUITECTOS.*

*SAREB*

*BANCO SANTANDER*

*NEINOR HOMES*

*JLL ESPAÑA*

*BLACKSTONE*

*SOCIEDAD DE TASACIÓN*

*ALISEDA INMOBILIARIA*

*KPMG*

*MERLIN PROPERTIES*

*METROVACESA S y P*

*ALTAMIRA ASSET MANAGEMENT*

*MAPFRE*

*HAYA REAL ESTATE*

*MONTHISA*

*INMOBILIARIA ESPACIO*

*ACERTA*

*SAVILLS*

*GOOGLE*

*GUIDEBRIDGE CAPITAL (TPG)*

*BMN*

*ACCIONA*

*IBERDROLA INMOBILIARIA*

*LONE STAR*

*MUTUA INMOBILIARIA*

*SOLVIA*

*URÍA Y MENÉNDEZ*

*COLLIERS INTERNATIONAL*

*GRUPO IBOSA*

GESTILAR  
HI (HERCESA INMOBILIARIA)  
LAR ESPAÑA SOCIMI  
ROAN  
AGUIRRE NEWMAN  
AXIARE  
HILL INTERNATIONAL  
COSTAR  
PONTEGADEA  
GRUPO DELTA  
HISPANIA SOCIMI  
PLANNER EXHIBITIONS  
TECNITASA  
DENTONS  
ARCANO  
LIBRA GP  
TINSA  
GRUPO FERROCARRIL  
DOS PUNTOS

***Miembros del Claustro de profesores del Área:***

*Ignacio Fonseca. Director AM. **BLACKSTONE***

*José Manuel Rasines. Director de Clientes. **SANTANDER***

*Alfredo Echevarría. Executive Director Global Clients. **BBVA***

*Enrique Losantos. CEO. **JLL España***

*Fernando Magnet. Managing Partner. **GUIDEBRIDGE CAPITAL (TPG)***

*Javier López Torres. Socio Deal Advisory. Real Estate. **KPMG España***

*Julián Navarro. CEO. **ALTAMIRA ASSET MANAGEMENT***

*Julián Cabanillas. CEO. **SERVIHABITAT***

*Alfonso Benavides. Presidente. **URBAN LAND INSTITUTE (ULI)***

*Javier Cabrera Blanco. Corporate Portofolio Advisors Director. **N más 1***

*Eduardo Quintana. Presidente **ALTAMIRA RE SANTANDER***

*Pedro San Martín. Managing Director. **GUIDEBRIDGE CAPITAL (TPG)***

*Juan Antonio Gómez -Pintado. Presidente. **ASPRIMA**. Presidente **APCE***

*Juan Carlos Cardoso. Abogado. Despacho **Jiménez de Parga***

*Carlos Álvarez Ramallo. **GOOGLE ESPAÑA**.*

*Felipe Iglesias. **URÍA MENÉNDEZ**. Universidad Autónoma de Madrid*

*Javier de Oro. Director de Activos Inmobiliarios. **ALISEDA INMOBILIARIA***

*Andrés Benito. Director Negocio Inmobiliario. **SAREB***

*Juan José Perucho. Director general. **Grupo Ibosa***

*Santos González. Presidente. **ASOCIACIÓN HIPOTECARIA ESPAÑOLA. (AHE)***

*Ismael Clemente. CEO. **MERLIN PROPERTIES***

*Juan Núñez Berruguete. Director de Negocio **METROVACESA SUELO Y PROMOCION***

*Juan Ortueta. Director **ANIDA** (BBVA)*

*Carlos Escorial. Allegra Holding. Consejero.*

*Rafael Merry del Val. Presidente. **SAVILLS SPAIN***

*Carlos García- León. Consejero **METROVACESA***

*José Gonzalez. Vicepresidente España **Building Smart**. Innovation & IoT Partner **SISTROL***

*Ginés López Montes. Administración y Dirección de Empresas. Empresario.*

*Javier García del Río. Director General. **SOLVIA***

*Luis Basagoiti. Director General. Área Inmobiliaria. **MAPFRE***

*Francisco Pérez Medina. Director Territorial. **SOLVIA***

*Eduardo Fernández-Cuesta. Partner Real Estate **ARCANO**. Presidente **RICS España**.*

*César Barrasa. Director de Estrategia y Planificación. **ALISEDA INMOBILIARIA***

*Francisco Moreno. Director de Desarrollo de Negocio. **ALTAMIRA ASSET MANAGEMENT***

*Santiago Gutierrez. Director de Proyectos. **METROVACESA***

*Antonio Díaz Latorre. Director Territorial centro. **ALISEDA INMOBILIARIA***



*Carolina Álvarez. Responsable Técnica. **PONTEGADEA***

*Francisco Ordoñez. CEO **ACERTA***

*Jesús Mardomingo. Socio. **DENTONS***

*Luis Pérez. Socio Director- **BENOW PARTNERS***

*Alicia Hinojosa. Directora de Negocio Inmobiliario **HAYA REAL ESTATE***

*Gustavo Sáiz Robres. Presidente. **JLL Valoraciones***

*Concha Osácar. Socia Fundadora **GRUPO AZORA** Socia. **HISPANIA***

*Manuel Liedo. Director Jurídico y Medios. Vicesecretario Consejo de Administración.  
**METROVACESA***

*Ignacio Torres. Gerente. **TOUZA Y ASOCIADOS***

*Horacio Fernández del Castillo. Director de Proyectos. **EMVS. AYUNTAMIENTO DE MADRID***

*José Miguel Setién. Director Oficinas. **JLL España***

*Jesús Vicente Asenjo. Director del Área de Patrimonio **MERLIN PROPERTIES***

*Consuelo Villanueva. Directora de Grandes Cuentas. **SOCIEDAD DE TASACIÓN***

*Juan Fernández-Aceytuno. Director General. **SOCIEDAD DE TASACIÓN***

*Juan Velayos .CEO **NEINOR HOMES***

*Ángel Moreno. Presidente **NAPISA**. Presidente **CÍRCULO INMOBILIARIO***

*Santos Montoro. Consejero Delegado. **MONTHISA**.*

*Antonio Ruiz Urrioz.. Analista independiente. Director Operaciones RIOFISA ex.*

*Juan José de Gracia. Consultor. Coordinador General ex. **Gerencia Municipal de Urbanismo de Madrid**.*

*Miguel Pereda. CEO **GRUPO LAR**.*

*José Ignacio Cortés. Arquitecto. Consultor*

*Ana Saldaña. Presidenta. **GINKGO Gestora de Cooperativas***

*Ramón Adillón. Consultor Hoteles*

*Roberto Jiménez. Presidente **ASOCIACIÓN GESTORAS DE VIVIENDAS (AGV)***

*Fernando Gutiérrez. **DENTONS***

*Jacobo Cuadrado. **INSTITUTO DE ESTUDIOS BURSÁTILES***

*Bosco Montejo. **FRESHFIELDS***

*Pau Pérez de Acha. Director General **SOGEVISO (Banco Sabadell)**.*

Ángela de la Cruz Mera. Dir. General de Urbanismo **Ministerio de Fomento.**

Amalia Castro-Rial. Subdirectora general Obras y Patrimonio. **Ministerio de Justicia**

José Tortosa. Director general de Urbanismo **Comunidad Autónoma de Madrid.**

José María García. Director general de Vivienda. **Comunidad Autónoma de Madrid.**

José Manuel Calvo. Concejal Delegado Urbanismo, DUS. **Ayuntamiento de Madrid.**

Ana Reguero. Directora Oficina de Licencias **Ayuntamiento de Madrid.**

José Antonio Granero. Arquitecto. Socio fundador **CGR Arquitectos**

Isabel Pelegrí. Directora general Corporativa. **DOS PUNTOS**

Angel Gil. Director de Activos Inmobiliarios. **BANCO BMN**

Juan Barba. Partner Managing Director RE. **MERIDIA CAPITAL**

Luis Leirado. Director de Relaciones Institucionales. **TECNITASA. Presidente. ATASA**

Fernando Caballero. Arquitecto

José Antonio Granero. Decano COAM 2011-2015. Socio **CGR ARQUITECTOS**

Alberto Pontarolo. Director de Desarrollo de Negocio. **HILL INTERNATIONAL**

Javier Valladares. CEO **VALLADARES INGENIERÍA**

Javier Requena. Economista. Gestor patrimonial

Fernando Gutiérrez. Arquitecto

Miguel Fuster. National Director Investments. **CBRE**

Ignacio Rubio-Carvajal. Director Técnico. **MERLIN PROPERTIES**

Ángel Doral. Director de Arquitectura. **GRUPO IBOSA**

Jesús Ruiz de Ordovás. Director Técnico. **SAVILLS**

Ángel Turel. Director de Expansión. **KLEPIERRE**

Julio Touza. Socio Director **TOUZA Y ASOCIADOS**

Diego Escario. Socio Director **CANO Y ESCARIO**

Alejandro Castillo. Arquitecto **Rebrand**

Ruth Luengo. Abogada. **Consultora Retail**

Roberto Jiménez. Presidente. **KSANET Gestora de Cooperativas**

Rafael Rodríguez Velasco. **Economista.**

Francisco Sánchez Ramos. **Arquitecto. Consultor**

*Santiago González. Gerente **Grupo LIBRA***

*Javier García-Valcárcel. Presidente. **GESTILAR***

*Belén Dávila. Directora Grandes Cuentas e Internacional. **TINSA***

*Antonio Moar. **ITINERIBUS***

*Pedro de Churruca. Consejero. **JLL España***

*Luis Palacios. Director de Promociones. Nozar ex.*

*José Antonio Díez. **SANTANDER***

*Luis Valdés. Director. **COLLIERS INTERNATIONAL***

*José María Riesgo. Consejero Delegado. **ALLEGRA HOLDING.***

*Eugenio Palomero. Presidente **ITINERIBUS***

*María José Piccio-Marchetti. Sub. Dir.Gral. Área de Urbanismo y Vivienda. **AYUNTAMIENTO DE MADRID***

*Eva Cuesta. Directora General. **ACERTA.***

*Jaime Echegoyen. Presidente. **SAREB***

*José Luis Marcos. Presidente. **PROEL***

*Jorge Serrano. Director General de Operaciones **DOS PUNTOS***

Madrid, febrero 2017