

PDI Promoción 3

PROMOCIÓN Y DESARROLLO INMOBILIARIO

Todos dicen que el **sector inmobiliario** prospera. Es un hecho. Desde hace ya cinco años, los Fondos de Inversión y otros actores financieros producen transacciones millonarias. Sí, el sector **crece**.

Ha venido creciendo principalmente **aguas arriba**: en lo corporativo, en lo financiero, a lomos de las decisiones de grandes inversores que compran y venden Suelos y Edificios.

Pero el Sector **no** es eso. O no es solamente eso. No es, desde luego, principalmente eso. El Sector es la **producción**, la Promoción, la actividad real.

Por mucho tráfico de millones que haya entre fondos, bancos, socimis... al final hay (tiene que haber) una **realidad** tangible, un **proceso** concreto y difícil de producción: un Jefe de **Obra** que ordene la construcción, un **Vendedor** que convenza al **Ciente** en la mañana del domingo, un contratista colocando bien los ladrillos... Con sistemas modernos, tecnológicos; pero también con **visión de conjunto**.

En ese proceso complicado, en la promoción, es preciso optimizar, **mejorar**. La **competición** se pondrá cada año más seria. Sólo a base de procedimientos no se llega a la excelencia; ni siquiera a la **calidad**. Es necesario el **oficio**. Es necesaria el alma, la **experiencia**, la sabiduría del **Promotor**.

Con sistemas **modernos**, avanzados. Claro que sí. Pero **aguas abajo**. Ejecutando la actividad real, la **acción productiva**: la Promoción, la **fábrica de casas**: porque las casas de la gente, al final, hay que idearlas, diseñarlas, financiarlas, construirlas y venderlas.

Por eso existe –y empezamos ahora la tercera promoción- el **PDI**: para instruir a nuestros profesionales en todas y cada una de las facetas de la **gestión de promociones** inmobiliarias. La producción. El **proceso** concreto y **difícil** de concebir, diseñar, **vender, construir**, controlar, **financiar**. Lo **inmobiliario** en estado puro.

El **PDI** es una de las actividades más características del **Área Inmobiliaria y de Empresa** del COAM, organizada por Formación Empresarial Real Estate. 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.

| | |
|--|-----------|
| PDI: RESUMEN EJECUTIVO | Página 3 |
| POR QUÉ EL PDI | Página 4 |
| PARA QUÉ EL PDI | Página 4 |
| PARA QUIÉN | Página 6 |
| CÓMO ES EL PDI | Página 7 |
| CUÁNDO Y DÓNDE | Página 8 |
| QUÉ SE APRENDE EN EL PDI | Página 8 |
| INSCRIPCIÓN Y MÁS INFORMACIÓN | Página 11 |
| EL ÁREA INMOBILIARIA Y DE EMPRESA | Página 12 |

PDI: RESUMEN EJECUTIVO

- I. Programa formativo sobre **promoción** inmobiliaria para ejecutivos, técnicos y profesionales. Del **Área Inmobiliaria y de Empresa** del COAM (Formación Empresarial Real Estate) referencia post-crisis de la **formación** de ejecutivos inmobiliario-financieros.
- II. **Viernes** de 16h a 21h. Desde 16 **febrero** 2018 hasta 19 **octubre** 2018. 150 clases presenciales en 25 jornadas.
- III. Profesores que son al mismo tiempo **profesionales** de la promoción inmobiliaria. Enseña todos los pasos necesarios para desarrollar una promoción. Detalles y visión de **conjunto**.
- IV. Trabajos, **casos**, grupos, **tutorías**. Supuesto de hecho completo, transversal y evolutivo que ilustra y pone en práctica cada una de las sesiones lectivas.
- V. Incorpora las **nuevas** realidades inmobiliarias, financieras, legales, digitales, sociales y de mercados. Abarca todas las etapas y facetas del **proceso** de la promoción inmobiliaria. Eminentemente **práctico**.
- VI. 7 Áreas principales de conocimiento: Análisis. Producción. Regulación. Mercados. Financiación. Estrategia y Organización. Desarrollo del proceso de promoción.
- VII. Alumnos de Promotoras (grandes, medianas y pequeñas), Servicers, Consultoras, Sareb, Bancos, Comercializadoras...; y abogados, aparejadores, ingenieros, titulados empresariales, arquitectos, etc.
- VIII. 9.000 Euros más IVA. Becas y descuentos. Reserva inmediata, 2.890 Euros; resto febrero 2018.
- IX. Más información: 915951529 areainmoempresa.ia@coam.org
fsanz@msicoam.org Hortaleza 63, 2ª planta, Madrid. Formación Empresarial Real Estate, SL www.msicoam.org .

POR QUÉ EL PDI

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

- Las **promociones** y las 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 **Cientes**, 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
- Las **Consultoras** real estate se plantean destinar recursos a actividades de **Promoción Delegada** al servicio de sus Inversores
- 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
- Los **propietarios** de Suelo han experimentado avatares que requieren estudio detenido ante los **preliminares** de la **compra** de solares, especialmente los destinados a promoción en **Cooperativa**
- 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 está concebido principalmente para los siguientes perfiles de alumnos:

- ✓ Ejecutivos y Técnicos de empresas **promotoras** con estructuras modernas, avanzadas, 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 promotoras **tradicionales**, que necesitan añadir, a la experiencia de sus organizaciones, los hábitos modernos industrializados, la investigación científica de los mercados, el control estructurado de los procesos, los costes y las ventas
- ✓ 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, gestoras de Fondos, aseguradoras, etc.) que busquen entender a fondo el destino de sus inversiones
- ✓ **Profesionales liberales** (abogados, titulados empresariales, 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, Cooperativas, Family Offices, etc. que exploran 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 cada una de las etapas, situaciones y eventualidades que suceden durante el proceso de 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 torno a **una Empresa Promotora concreta**, *La Promotora*, que es el actor principal del proceso que se muestra y analiza durante todo el programa.

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 interdisciplinaridad 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** Ginés López-Montes, Francisco Sanz, y Luis Palacios

Junto a ellos, Sonia Naveira, Carlos Álvarez Ramallo, Fernando Catalán, Juan Carlos Cardoso, Luis Pérez y otros profesionales 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 **16 de febrero de 2018** y finaliza el día **19 de octubre** de 2018. Obviamente, se interrumpe presencialmente en agosto y en fechas y puentes señalados.

Un total, por tanto, de **25 jornadas** presenciales que se estructuran en 3 bloques de hora y media (2 sesiones por bloque), con descansos. Suman **150 clases presenciales** de 45 minutos. Adicionalmente, se estima una dedicación no presencial de otras 75 horas.

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

Las sesiones lectivas se desarrollan en nuestras Aulas de la sede del COAM, 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 íntegro.

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. Estudios de viabilidad
- C. Seguimiento. Ratios. Valoraciones

2. PRODUCCIÓN

- A. Planificación. Proveedores. Proyectos
- B. Organización de las obras. Contratación. Mediciones. Ejecución de las obras
- C. Análisis, seguimiento. Cierre, entregas. Postventa
- D. Medio ambiente. Sostenibilidad. Eficiencia. Accesibilidad

3. REGULACIÓN

- A. Propiedad. Posesión. Registros. Tramitaciones. Licencias
- B. El solar. Superficies, ordenanzas, usos, incidencias
- C. Fiscalidad inmobiliaria. Cuestiones hipotecarias
- D. Contratos: suelo, clientes, obras, proveedores, bancos
- E. Cierre. Entregas. Postventa

4. MERCADOS

- A.** Investigación de mercados. Definición de producto
- B.** Organización comercial. Plan de Comercialización. Marketing
- C.** Seguimiento y control de ventas. Administración de ventas
- D.** Digitalización. Comunicación. Reputación. Ética
- E.** Competir

5. FINANCIACIÓN

- A.** Financiación del Suelo. Financiación de la promoción
- B.** Financiación corporativa. Financiación y Clientes
- C.** Financiación no bancaria
- D.** Incidencias. Tramitaciones. Cierre. Entregas. Subrogaciones

6. ESTRATEGIA Y ORGANIZACIÓN

- A.** Organización empresarial y de Proyectos
- B.** Los errores. Decisiones. Coordinación
- C.** Proveedores estratégicos
- D.** Comunicación. Medio ambiente. Sostenibilidad. Eficiencia. Accesibilidad. RSC. Ética

7. EL PROCESO DE PROMOCIÓN

- A.** Preliminares. Identificación de Mercados, definición de Producto
- B.** Elección de proveedores. Proyectos: básico, de ejecución, otros
- C.** Licitación y contratación de las obras. Tramitaciones
- D.** El banco
- E.** Ejecución de las obras. Campaña de ventas
- F.** Seguimiento de obras y ventas. Administración
- G.** Control. Cierre. Entregas. Postventa

INSCRIPCIÓN O 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 Real Estate.

Los interesados pueden dirigirse al teléfono directo del Área: **915951529**; o bien por correo electrónico a areainmoempresa.ia@coam.org ; o a fsanz@coam.org o glopez@msicoam.org o fcatalandeocon@coam.org; o bien concertar conversación con los directores del PDI en la planta 2 de la sede del COAM.

Antes de confirmar 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). La Reserva de plaza implica un pago inicial de 2.890 Euros (Iva incluido); el resto del importe se abona antes del día 9 de febrero de 2018.

El **Consejo del Área** Inmobiliaria y de Empresa y Formación Empresarial Real Estate 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 30% de descuento en esta edición del **PDI**.

EL ÁREA INMOBILIARIA Y DE EMPRESA DEL COAM

<http://areainmobiliaria.coam.org>

www.msicoam.org

Componentes del Consejo del Área:

INSTITUCIONES:

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

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

Francisco Sanz Sánchez. FORMACIÓN EMPRESARIAL REAL ESTATE. 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 DE GESTORAS DE VIVIENDAS (AGV).

Presidente. ASOCIACIÓN HIPOTECARIA ESPAÑOLA (AHE).

Presidente. ASPRIMA y APCE.

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 ALOJ. 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.

EMPRESAS:

SAREB

BANCO SANTANDER

GRUPO IBOSA

JLL ESPAÑA

NEINOR HOMES

BLACKSTONE

ALISEDA INMOBILIARIA

KPMG

MERLIN PROPERTIES

METROVACESA

ALTAMIRA ASSET MANAGEMENT

SOCIEDAD DE TASACIÓN

MAPFRE

HAYA REAL ESTATE

MONTHISA

INMOBILIARIA ESPACIO

ACERTA

SAVILLS

GOOGLE

GUIDEBRIDGE CAPITAL

BMN

ACCIONA INMOBILIARIA

IBERDROLA INMOBILIARIA

LONE STAR

MUTUA INMOBILIARIA

SOLVIA DESARROLLOS INMOBILIARIOS

URÍA MENÉNDEZ

COLLIERS INTERNATIONAL

GESTILAR

HI (HERCESA INMOBILIARIA)

LAR ESPAÑA SOCIMI

ROAN

AGUIRRE NEWMAN

AXIARE

HILL INTERNATIONAL

COSTAR (BELBEX)

PONTEGADEA

GRUPO DELTA

HISPANIA SOCIMI

PLANNER EXHIBITIONS

TECNITASA

DENTONS

ARCANO

LIBRA GP

TINSA

GRUPO FERROCARRIL

PREMIER

AELCA

CAIXABANK

AMENÁBAR

MOMENTUM

ALEXIA

IKASA

INSUR

QUABIT

HABITAT

Q21

IREA

AEDAS HOMES

ACR

ASG IBERIA

ASENTIS

ROCA GRUPO INMOBILIARIO

VÍA CÉLERE

INMOGLACIAR

ALIARIA

FINSOLUTIA

KNIGHT FRANK

Miembros del Claustro de profesores del Área:

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

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

*Juan José Perucho. Director General. **GRUPO IBOSA***

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

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

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

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

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

*José Góngora. Director Negocio Inmobiliario. **CAIXABANK***

*Eduardo Quintana. Presidente **ALTAMIRA REAL ESTATE (BANCO SANTANDER)***

*Juan Carlos Cardoso. Abogado. **JIMENEZ DE PARGA ABOGADOS***

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

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

*Ginés López-Montes. Director. **FORMACIÓN EMPRESARIAL REAL ESTATE***

*Carlos de Almeida. Director Comercial Obra Nueva. **CBRE***

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

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

Luis Palacios. Consultor independiente

Francisco Pérez. Director General. **SOLVIA DESARROLLOS INMOBILIARIOS**

Antonio Moar. **ITINERIBUS**

Juan Núñez. Director de Operaciones. **METROVACESA**

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

Carlos Escorial. Consejero. **ALLEGRA HOLDING**

Alejandro Rumayor. Director. **LOGICOR**

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

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

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

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

Federico Delgado. Gerente de Gestión del Cambio y HRBP. **SAREB**

Jesús Mardomingo. Socio. **DENTONS**

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

Javier Picón. Director de Gestión de activos hoteleros **HISAPANIA Socimi**

Fernando Maza. Socio **Trindent AM**

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

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

Jesús Seseña. Director de Negocio. **ACCOR HOTELES**

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

José González. Vicepresidente España. **BUILDING SMART**. Innovation & IoT Partner. **SISTROL**

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

Javier Lacleta. **Socio MAIO legal**

Aitor Jaén. **Consultor de PRL**.

Fernando Gutiérrez. Socio **ARBECO Arquitectura**

Alfonso Castillo. Director Técnico. **GESARQUS**

Daniel Agut. Director de Productos y Director de Construcción. Asefa Seguros y Reaseguros

Eloy González. **BUFETE JURÍDICO IURE**

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

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

Luis Valdés. Director de Residencial. **COLLIERS INTERNATIONAL**

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

Antonio Díaz. Director Territorial Centro. **ALISEDA INMOBILIARIA**

Carolina Álvarez. Responsable Técnica. **PONTEGADEA**

Francisco Ordoñez. CEO. **ACERTA**

Gustavo Sáiz. Consultor. **JLL España**

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

Sergio Fernandes. Director Retail. **JLL España**

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

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

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

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. Área de Patrimonio. **MERLIN PROPERTIES**

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

Juan Fernández-Aceytuno. CEO. **SOCIEDAD DE TASACIÓN**

Gloria Arias. Directora de Gestión de Personas. **SAREB**

Juan Velayos. CEO. **NEINOR HOMES**

Ángel Moreno. Presidente **NAPISA**.

Santos Montoro. Consejero Delegado. **MONTHISA**

Luis Lázaro. Director Retail y Logística. **Merlin Properties**

Antonio Ruiz. 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

Ramón Adillón. Consultor Hoteles

Fernando Gutiérrez. Consultor. **DENTONS**

Jacobo Cuadrado. **INSTITUTO DE ESTUDIOS BURSÁTILES**

Bosco Montejo. **FRESHFIELDS**

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

Juan Antonio Gómez-Pintado. Presidente. **VÍA CÉLERE**

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

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

*Ángela de la Cruz Mera. Directora. 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***

*María José Piccio-Marchetti. Subdirectora General Urbanismo y Vivienda. **Ayuntamiento de Madrid***

*Isabel Pelegrí. Directora Jurídica. **ARPO***

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

*Carlos Álvarez Ramallo. **GOOGLE España**.*

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

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

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

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

Fernando Caballero. Arquitecto

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

*Javier Valladares. CEO. **VALLADARES INGENIERÍA***

Javier Requena. Economista. Gestor patrimonial

Fernando Gutiérrez. Arquitecto

*Gabriel Bujeda. CEO. **FUNDFST***

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

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

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

*Alejandro Castillo. CEO. **REBRAND***

Pedro San Martín. Consultor.

*Ruth Luengo. Abogada. **Consultora***

*Rafael Rodríguez. Socio. **BUFETE JURÍDICO IURE***

*Francisco Sánchez Ramos. Arquitecto. **Consultor***

*Santiago González. Gerente. **LIBRA GP***

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

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

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

*José Antonio Díez. **BANCO SANTANDER***

*Eugenio Palomero. Presidente. **ITINERIBUS***

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

*Jorge Serrano. **Ingeniero de Caminos***

*Ana Moreno. **Abogada***

Madrid, noviembre 2017