

Instituto  
de Formación  
Empresarial

Cámara  
Madrid



Instituto de Estudios  
Inmobiliarios Financieros



**PDI:** Promoción y  
Desarrollo Inmobiliario

Promoción V

Del 20 de septiembre de 2019 al 13 de marzo de 2020

## EN EL PDI TE AYUDAREMOS A

- Crecer profesionalmente en un sector en expansión
- Conocer globalmente y en detalle el proceso de la promoción inmobiliaria
- Aprender a gestionar inmuebles
- Profundizar en el marketing y la comercialización
- Analizar inversiones real estate
- Conocer el entorno legal y financiero
- Profundizar en el mercado inmobiliario
- Aprender a financiar operaciones inmobiliarias
- Adquirir sentido estratégico y visión de conjunto

## EL PDI TE CAPACITA PARA

- Trabajar como gerente de Promociones
- Ser responsable territorial de empresas promotoras o de servicios
- Abrirte a otras especialidades dentro de la actividad inmobiliaria
- Prestar servicios a Promotores desde compañías Consultoras o Servicers.

# ÍNDICE

RESUMEN EJECUTIVO	4
POR QUÉ EL PDI	5
PARA QUÉ EL PDI	6
PARA QUIÉN	7
CÓMO ES EL PDI	8
CUÁNDO Y DÓNDE	9
QUÉ SE APRENDE EN EL PDI	10
INSCRIPCIÓN Y MÁS INFORMACIÓN	13
PROFESORES	14
COMPONENTES DEL COMITÉ RECTOR	18

# RESUMEN EJECUTIVO

1. Programa formativo sobre promoción inmobiliaria para ejecutivos, técnicos y profesionales; y para quienes desean entrar en ese mercado.
2. Las clases son los **viernes por la tarde**, de 16:00 a 21:00 h. Cámara de Comercio de Madrid (calle Pedro Salinas, 11, Madrid), edificio de formación.
3. Los Profesores son **profesionales de la promoción** inmobiliaria en activo. Enseñan todos los pasos necesarios para desarrollar una promoción. Ofrecen detalles y visión de conjunto. Un Comité Rector de expertos máximos guía la estrategia del Programa.
4. En el PDI desarrollamos de principio a fin un **supuesto de hecho completo**, transversal y evolutivo, que ilustra y pone en práctica cada una de las sesiones lectivas. Trabajos, casos, equipos, tutorías.
5. 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.
6. Las Áreas principales de **conocimiento** son: Análisis. Producción. Regulación. Mercados. Financiación. Estrategia y organización. Desarrollo del proceso de promoción.
7. Alumnos provenientes de Promotoras (grandes, medianas y pequeñas), Servicers, Consultoras, Tasadoras, Sareb, Bancos, Comercializadoras, Gestoras... y empresarios, abogados, aparejadores, ingenieros, titulados empresariales, arquitectos, etc. y personas que desean aprender el Proceso de Promoción para trabajar en el sector inmobiliario con perfiles muy diversos.
8. El coste es de 7.915 euros más IVA (9.577 total). **Becas, facilidades y descuentos** personalizados. La reserva de plaza implica un pago inicial de 3.630 euros (IVA incluido). El resto del importe se abona en septiembre de 2019.
9. Más información:

Teléfono: **913 763 867**

Móvil: **644 021 070** (WhatsApp)

Mail: **info@institutoinmobiliario.org**

Concertar cita y conversación con los directores del PDI en calle Pedro Salinas, 11 planta 1ª (Edificio Cámara de Comercio, Instituto de Formación Empresarial). Parking gratuito.

Web: [www.institutoinmobiliario.org](http://www.institutoinmobiliario.org)

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/company/msi-formacion-real-estate>

Youtube: <https://www.youtube.com/channel/UC7SGYzRojyBXbhmW0neEuZQ>

# POR QUÉ EL PDI

Porque la actividad de promoción inmobiliaria está creciendo y, con ella, la oferta de trabajo para Gerentes de Promociones.

- 🏠 Las **promociones** y las **promotoras** han cambiado sustancialmente.
- 🏠 El **capital**, en buena medida, está en manos muy distintas de las tradicionales; tiene estrategias nuevas.
- 🏠 Los **Cientes**, los compradores de vivienda, se comportan de otra manera.
- 🏠 Los **bancos** han modificado por completo sus estructuras
- 🏠 Las **Consultoras** inmobiliarias hacen **Promoción Delegada** al servicio de sus **Inversores**.
- 🏠 Las **administraciones públicas** -reguladores y controladores- adoptan sistemas más exigentes y son cambiantes; poco previsibles en general.
- 🏠 Los **propietarios de Suelo** requieren estudios más profundos ante los preliminares de la compra de terrenos.
- 🏠 Los procesos de **industrialización** de la promoción y la **digitalización** completa son ya una exigencia real.
- 🏠 Los requerimientos de eficiencia, **sostenibilidad** y accesibilidad son ya un hecho natural.
- 🏠 La **comunicación** social masiva e inmediata requiere formas y respuestas dinámicas y certeras en **marketing** y **comercialización**.

Las empresas promotoras y las inversoras **buscan personas capacitadas para dirigir promociones inmobiliarias**. Y hay muy pocas.

Es el **momento de aprender**. De aprender por primera vez o de aprender por segunda vez. Porque todo ha cambiado.

# PARA QUÉ EL PDI

El Instituto de Estudios Inmobiliarios Financieros organiza con la Cámara de Comercio de Madrid este Programa 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, que cimente el éxito de las Empresas en la formación completa e integral de los profesionales y ejecutivos que intervienen en la promoción inmobiliaria.

Después del PDI los alumnos deben estar capacitados para desempeñar:

- ☉ **Gerencia** de Promociones inmobiliarias.
- ☉ **Análisis** completo de operaciones real estate.
- ☉ **Direcciones** territoriales de Promotoras.
- ☉ **Gestión** de Promociones delegadas.
- ☉ Gestión de Promociones en **cooperativa**.
- ☉ Etc.

# PARA QUIÉN

El PDI, Promoción y Desarrollo Inmobiliario, está concebido, entre otros, para los siguientes perfiles de alumnos:

## 1. Ejecutivos y técnicos de:

- 🏢 Empresas **promotoras** con estructuras modernas, avanzadas, que necesiten profundizar en los conocimientos sobre su actividad principal.
- 🏢 Promotoras **tradicionales y familiares**, que necesitan añadir, a la experiencia de sus organizaciones, los hábitos modernos, la investigación científica de los mercados, el control estructurado de los procesos.
- 🏢 Empresas de **Servicios Inmobiliarios** (servicers, comercializadoras, consultoras, tasadoras, etc.) con deseos de integrarse mejor con sus Clientes, profundizar en todas las facetas de su negocio o desarrollar actividades de Promoción Delegada.
- 🏢 **Entidades financieras** (bancos, gestoras de Fondos, aseguradoras, etc.) que busquen entender a fondo el destino de sus inversiones en Promotoras y Promociones.

2. **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.

3. **Gestores de Fondos** de Inversión, Cooperativas, Family Offices, etc. que exploran la posibilidad de incrementar la vertiente “added value” de sus activos.

4. Personas que **buscan profundizar**, por diferentes motivos -o como replanteamiento laboral-, en el creciente y novedoso **sector inmobiliario** español.

5. Personas que ya trabajan en promoción inmobiliaria (**comerciales, técnicos** de obra, **administrativos, juristas, arquitectos, financieros, controllers**, etc.) y que quieran obtener una visión de conjunto de todas las facetas y etapas de la promoción y sus procesos.

# 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 y situaciones que suceden durante el proceso de promoción: desde el primer día de identificación y gestión del solar, hasta la entrega de las viviendas y la puesta en marcha del servicio de post-venta. Y lo hace precisamente de una Promoción concreta, que evoluciona, en clase, en todas sus facetas durante todo el Programa.

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. La empresa Promotora protagonista se muestra y analiza durante todo el programa. Así, además de La Promoción, los alumnos acceden a la visión integral de la empresa, La Promotora, para alimentar su visión de conjunto, e incluso gerencial.

Cada una de las clases, los trabajos, los debates, las reuniones de equipo... 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.

Equipos 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.



# CUÁNDO Y DÓNDE

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

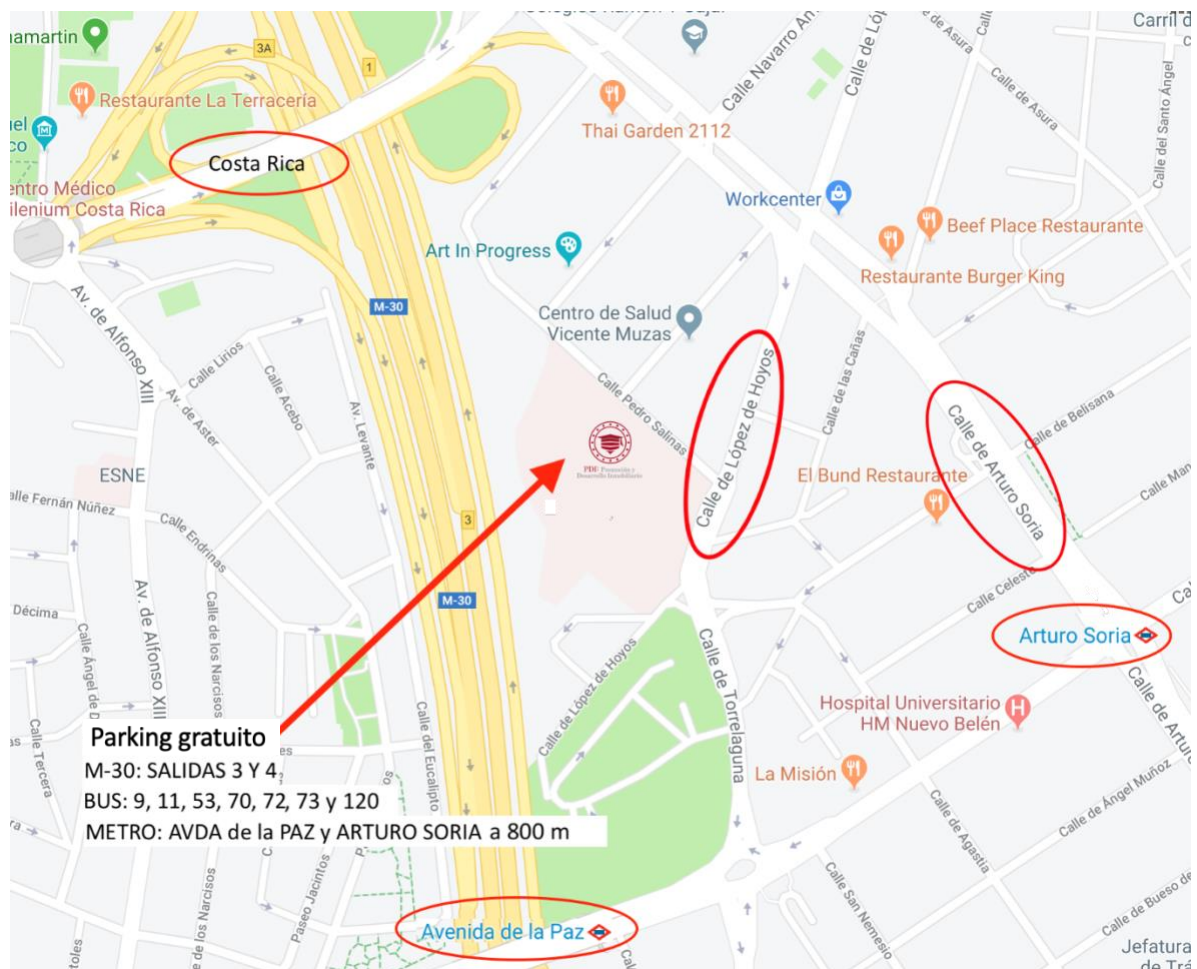
El Programa comienza el día **20 de septiembre** y finaliza el 13 de marzo de 2020. Se interrumpe en Navidad y algunas festividades.

Cada una de las **21 tardes** de PDI se estructura en 3 bloques, cada uno de los cuales consta de 2 clases seguidas de 45 minutos. Adicionalmente a esas 126 clases, se estima una dedicación no presencial de otras 50 horas.

Periódicamente, los alumnos deberán reportar determinados trabajos personales y de Equipo que les serán encomendados.

Tras las cuatro primeras promociones desarrolladas en las aulas del Colegio de Arquitectos las sesiones lectivas se desarrollarán la Cámara de Comercio de Madrid en el edificio de formación, calle Pedro Salinas, 11, 1ª planta Madrid (entre Arturo Soria y la M-30, a la altura de Costa Rica – López de Hoyos). Parking gratuito.

## Localización:



\*Parking gratuito

# 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 integral o 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.

Además de los casos prácticos propios de cada materia, el “caso integral” 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 extracto 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.
- C. Ejecución de las obras.
- D. Análisis, seguimiento. Cierre, entregas. Postventa.
- E. 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.
- C. Marketing.
- D. Seguimiento y control de ventas. Administración de ventas.
- E. Digitalización. Comunicación. Reputación. Ética.
- F. 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

Los interesados pueden dirigirse al teléfono del Instituto de Estudios Inmobiliarios Financieros: **913 763 867** o al móvil **644 021 070**; o bien, por correo electrónico a **info@institutoinmobiliario.org**.

Antes de confirmar la plaza, los candidatos deben mantener una **entrevista** con los directores y cumplimentar un **Test Inicial** de homogeneización.

El coste del Programa es de 7.915 Euros más IVA (9.577 Euros total). La reserva de plaza implica un pago inicial de 3.630 Euros (IVA incluido); el resto del importe se abona en septiembre de 2019.

El Instituto de Estudios Inmobiliarios Financieros y la **Cámara de Comercio** facilitan determinadas **ventajas y becas** para algunos alumnos y **para empresas miembros de la Cámara**. Hasta el momento, ningún candidato viable ha sido rechazado por motivos económicos.

Presidente: Francisco Sanz Sánchez

Director General (y director del PDI): Ginés López Montes

Director de Programas (y coordinador del PDI): Luis Palacios Romero

- Teléfono fijo: 913 763 867
- Móvil / WhatsApp: 644 021 070
- Mail: info@institutoinmobiliario.org
- Web: [www.institutoinmobiliario.org](http://www.institutoinmobiliario.org)
- Presencial (previa cita), en la **calle Pedro Salinas, 11, 1ª planta. Madrid**
- LinkedIn:  
<https://www.linkedin.com/company/msi-formacion-real-estate>
- Youtube  
<https://www.youtube.com/channel/UC7SGYzRojyBxbhmW0neEuZQ>

## PROFESORES de los Programas del Instituto de Estudios Inmobiliarios Financieros

*Enrique Losantos*  
CEO **JLL ESPAÑA**

*José Góngora*  
Director Centros de Empresa Madrid  
**CAIXABANK**

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

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

*Ismael Clemente*  
CEO **MERLIN PROPERTIES**

*Ginés López Montes*  
Director General **INSTITUTO DE ESTUDIOS  
INMOBILIARIOS FINANCIEROS**

*Ricardo Martí Fluxá*  
Presidente **NEINOR HOMES**

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

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

*José Manuel Rasines*  
Director de Gestión de Activos **BANCO  
SANTANDER**

*Jaime Echegoyen*  
Presidente **SAREB**

*Fernando Maza*  
Socio **Trident AM**

*Juan Antonio Gómez-Pintado*  
Presidente **VÍA ÁGORA**

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

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

*Ignacio Fonseca*  
General Manager **RIVOLI AM**

*Antonio Fernández Galiano*  
Presidente **UNIDAD EDITORIAL**

*Carlos Abad*  
CEO **HAYA RE**

*Juan Velayos*  
Managing Partner **ALANTRA**

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

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

*Santos Montoro*  
Consejero Delegado **MONTHISA**

*Luis Lázaro*  
Director Retail y Logística **MERLIN  
PROPERTIES**

*Juan José de Gracia*  
Director general de Suelo  
**COMUNIDAD DE MADRID**

*Miguel Pereda*  
CEO **GRUPO LAR**

*Jacobo Cuadrado*  
**FINANCIAL PROJECT DIRECTOR**

*Javier López Torres*  
Socio Deal Advisory Real Estate **KPMG  
ESPAÑA**

*Javier Picón*  
PARTNER **AZORA**

*Pau Pérez de Acha*  
Director General **SOGEVISO (BANCO  
SABADELL)**

*José Luis Martínez Almeida*  
Alcalde de **MADRID**

*Laura Fernández*  
Secretaria General Consejo Administración  
**ALISEDA**

*Emilio Portes*  
Capital Markets Southern Europe **JLL**

*Javier de Oro*  
Director General **AELCA**

*José Luis Marcos*  
Presidente **PROEL**

*Javier García del Río*  
Director Gestión Inmuebles **CERBERUS**

*César Barrasa*  
Director de Proyectos Estratégicos **SAREB**

*Javier Cabrera*  
Director Corporate Portfolio  
Advisors **ALANTRA**

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

*Luis Palacios*  
Consultor independiente

*Javier Eguidazu*  
Adjunto al CEO **INMOGLACIAR**

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

*Antonio Moar*  
**COACH INDEPENDIENTE**

*Juan Núñez Berruguete*  
Director de Operaciones **METROVACESA**

*Federico Delgado*  
Director de Organización y Gestión del  
Cambio **SAREB**

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

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

*Isabel Pelegrí*  
Socia **PWC ESPAÑA**

*Fernando Magnet*  
Managing Partner **GUIDEBRIDGE CAPITAL**

*Alfredo Echevarría*  
Director **LIGHTHOUSE** (BME)

*Ángel Moreno*  
Presidente **NAPISA**

*Ángela de la Cruz Mera*  
Directora General de Urbanismo **MINISTERIO  
DE FOMENTO**

*José Tortosa*  
Director General de Urbanismo  
**COMUNIDAD DE MADRID**

*José María García*  
Director General de Vivienda  
**COMUNIDAD DE MADRID**

*José Manuel Calvo*  
Concejal Delegado Urbanismo  
**AYUNTAMIENTO DE MADRID**

*Ana Reguero Naredo*  
Jefe de Servicio de medio Ambiente y Escena  
urbana **AYUNTAMIENTO DE MADRID**

*María José Piccio Marchetti*  
Subdirectora General Urbanismo y Vivienda  
**AYUNTAMIENTO DE MADRID**

*Carlos Álvarez Ramallo*  
**GOOGLE ESPAÑA**

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

*Fernando Caballero*  
Arquitecto. Sociólogo

*Sergio Fernandes*  
Director Retail **JLL ESPAÑA**

*Juan Ortuela*  
Director **BBVA**

*Carlos Escorial*  
Consejero **ALLEGRA HOLDING**

*Alejandro Rumayor*  
Director **LOGICOR**

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

*Ruth Luengo*  
Abogada. Consultora

*Antonio Sorolla*  
**SOGEVISO**

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

*Alicia Hinojosa*  
Profesional independiente

*Javier Lacleta*  
Socio **MAIO Legal**

*Jesús Mardomingo*  
Socio **DENTONS**

*Alberto Delgado*  
Director de operaciones **AEDAS**

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

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

*Aitor Jaén*  
Consultor de PRL **ASESORÍA JURÍDICA Y PREVENCIÓN**

*Alfonso Castillo*  
Director Técnico **GESARQUS**

*Jorge Serrano*  
Director Técnico **DISTRITO CASTELLANA NORTE**

*José María Álvarez*  
Presidente **ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE OFICINAS**

*Mikel Echevarren*  
CEO **COLLIERS INTERNATIONAL SPAIN**

*Daniel Agut*  
Director de Productos y Director de Construcción **ASEFA Seguros y Reaseguros**

*Santiago González*  
Gerente **LIBRA GP**

*José Miguel Setién*  
Director Oficinas **JLL ESPAÑA**

*José Antonio Díez*  
**BANCO SANTANDER**

*Eugenio Palomero*  
Presidente **ITINERIBUS**

*Ignacio Moreno*  
CEO **INMOGLACIAR**

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

*Eva Cuesta*  
Directora General **ACERTA**

*Ana Moreno*  
Abogada

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

*Justo Mármol*  
Director General **GRUPO ARPADA**

*Andrés Gómez*  
Director TAS – Transaction Advisory Services.  
Strategy & Operations **EY-PARTENON**

*Ángel Fuentes*  
**SOCIEDAD DE TASACIÓN**

*Daniel Merino*  
Director de Producto **ARPADA**

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

*Débora Serrano*  
Associate Director Corporate Sales  
**HIPOGES**

*Javier González Iglesias*  
Director Jurídico **ASENTIA**

*Herminio del Pozo*  
Business Partner. Gerente de Gestión de Personas **SAREB**

*Irene Peña*  
Corporate Finance **AFI**

*Pilar Escobar*  
Directora de Urbanismo **AELCA**

*Santiago Gutiérrez*  
Director Departamento de Proyectos  
**METROVACESA**

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



*Francisco Ordóñez*  
CEO **ACERTA**

*David Martínez*  
CEO **AEDAS**

*Fernando Valderrama*  
Consultor Estratégico **RIB SPAIN**

*Javier Merino*  
Abogado

*Antonio Cruz*  
Responsable Portafolio de Proyectos y PMO  
Corporativa **SAREB**

*Cristina González Rojo*  
Responsable de Valoraciones  
Inmobiliarias **SAREB**

*Carlos Ruiz Pascual*  
Director Suelo **SAREB**

*Rafael Carrallo*  
Gerente **SAREB**

*Carlos Correas*  
Arquitecto

*Susana Rodríguez*  
Directora **SAVILLS AGUIRRE NEWMAN**

*Carlos Lahoz*  
Arquitecto. Exvicedecano **COAM**

*Juan Esplugues Sánchez*  
Gerente Activos Inmobiliarios **SAREB**

*Eugenio Sanz*  
**Hermano Marista** MISIONERO EN  
BANGLADESH

*Lola Ripollés*  
EMEA Program Manager **JLL**

*Luis Pérez*  
Socio Director en **Benow Partners**

*Miriam Fernández*  
Product Manager

*Carlos Romero-Girón*  
Director de Asesoría Jurídica **BANCO  
SANTANDER**

*Irving Cano*  
Director de operaciones **ACERTA**

*Marta Álvarez*  
Head of Project Management at **VIËN**

*Miguel Ángel León*  
Executive, Team and Agile Coach.  
Consultor Gestión del Cambio

*Yolanda Erburu*  
Directora de Comunicación y RSC de **Sanitas** y  
**Bupa** en Europa y LATAM

*Ángel García Rodríguez (Padre Ángel)*  
Fundador de **MENSAJEROS DE LA PAZ**

# COMPONENTES DEL COMITÉ RECTOR

## de nuestros Programas formativos

### Instituciones:

**José Antonio Granero**

Decano COAM 2011.2015. Partner CGR  
ARQUITECTOS

**Presidente**

CÁMARA DE COMERCIO, INDUSTRIA  
Y SERVICIOS DE MADRID

**Francisco Sanz**

INSTITUTO DE ESTUDIOS  
INMOBILIARIOS FINANCIEROS

**Presidente**

ASPRIMA y APCE

**Presidente**

URBAN LAND INSTITUTE

**Presidente**

ASOCIACIÓN CONSULTORAS  
INMOBILIARIAS (ACI)

**Presidente**

ASOCIACIÓN HIPOTECARIA  
ESPAÑOLA (AHE)

**Presidente**

CONFEDERACIÓN NACIONAL DE LA  
CONSTRUCCIÓN (CNC)

**Presidente**

ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE  
OFICINAS (AEO)

**Decano**

COLEGIO DE ABOGADOS DE  
MADRID

**Decano**

COLEGIO DE ARQUITECTOS  
TÉCNICOS Y APAREJADORES

**Decana**

COLEGIO DE REGISTRADORES DE  
LA PROPIEDAD

**Decano**

COLEGIO DE AGENTES DE LA  
PROPIEDAD INMOBILIARIA

**Presidente**

CONFEDERACIÓN ESPAÑOLA DE  
HOTELES Y ALOJAMIENTOS  
TURÍSTICOS (CEHAT)

**Presidente**

RICS ESPAÑA

**Presidente**

ASOCIACIÓN DE GESTORAS DE  
VIVIENDAS (AGV)

**Presidente**

CÍRCULO INMOBILIARIO















































**Presidente**

WIRES

# COMPONENTES DEL COMITÉ RECTOR

## de nuestros Programas formativos

### Empresas:

					
Sareb	Santander	Vía Célere	Haya RE	Grupo Libra	Tinsa
					
Acciona	KPMG	JLL	Neinor Homes	Altamira	Sociedad de Tasación
					
Finsolutia	Monthisa	Espacio	Blackstone	Inmoglaciari	Aliseda
					
Knight Frank	Mutua Madrileña	Arpada	Uría Menéndez	Colliers Int	Hi Real Estate
					
Lar España	Acerta	Savills Aguirre Newman	Google	Mapfre	Aedas Homes
					
Merlin Properties	Metrovacesa	Planner Exhibitions	Ibosa	Tecnitasa	Dentons
					
Arcano	Iberdrola	Asentis	Insur	Aliaria	Solvía
					
Roan	Bridge Capital Group	Ikasa	Quabit		

Instituto  
de Formación  
Empresarial

Cámara  
Madrid



Instituto de Estudios  
Inmobiliarios Financieros

## Instituto de Estudios Inmobiliarios Financieros

913 763 867 | 644 021 070  
[info@institutoinmobiliario.org](mailto:info@institutoinmobiliario.org)  
[www.institutoinmobiliario.org](http://www.institutoinmobiliario.org)

