Rebs

REAL ESTATE BUSINESS SCHOOL

MBAi
Máster
Inmobiliario

¿Estás buscando...?

1. Ampliar tus **CONOCIMIENTOS** inmobiliarios
2. **PROSPERAR** en tu carrera profesional
3. Aumentar tu **RED** de contactos
4. Generar **NEGOCIO** inmobiliario
5. **INCORPORARTE** al Real Estate

MBA Inmobiliario - Real Estate Business School

Quiénes somos

Durante las últimas décadas y junto a **más de 15.000 profesionales y un claustro de profesores con más de 25 años de experiencia formativa en el ecosistema de Real Estate Business School**, hemos podido desarrollar talento, compartir conocimiento y generar oportunidades diferenciadoras en un sector tan competitivo y cambiante como el inmobiliario.

Una red de talento, conectada por neuronas de confianza que han fabricado sus sinapsis inmobiliarias de relación profesional, empresarial, de investigación y académica, al **convivir en el aula y en proyectos reales los profesores, alumnos y equipo de gestión multidisciplinar**, con actuación local y visión global.

Nuestro modelo de formación inmobiliaria de talento propio, con un mayor impacto en los resultados de cada proyecto, avalan la excelencia académica que garantizamos en todo en cuanto emprendemos en el campo formativo y de investigación.

Contamos con el **Departamento de Investigación Inmobiliaria**, donde aplicamos modelos ARIMA en el Pulsímetro Inmobiliario para predecir las tendencias inmobiliarias, que quedan reflejados en las **más de 30 ediciones publicadas**.

El MBA,
hecho a tu medida

El claustro de profesores del MBAi Inmobiliario ha impartido más de 35 promociones en las modalidades **Presencial, Semipresencial, Online, Streaming e In Company**, formando parte de ellas los principales players inmobiliarios locales y globales del mercado inmobiliario.

Hemos diseñado **una metodología única**, basada en la combinación de la formación en aula y en proyectos reales de la mano de directivos del Real Estate, el **Trabajo Fin de Máster en un proyecto real**, de manera individual o en equipo, y a la adaptación del MBA a cada alumno para alcanzar sus objetivos específicos a través de tutorías personalizadas, garantizando un mayor impacto en los resultados de cada proyecto.

Esta interacción permanente con el mercado inmobiliario nos permite estar a la vanguardia del sector, compartiéndola con todas aquellas personas que conforman nuestro ecosistema y tienen un objetivo común: minimizar los impactos en los recursos actuales, atendiendo las necesidades presentes de la sociedad y dejando un entorno mejor para los siguientes, en cuanto a la cadena de valor inmobiliaria y de la construcción compete.

Carta de presentación

Condensar e intentar resumir en tan sólo unas líneas todas las experiencias que conlleva participar en el **Máster Inmobiliario (MBAi)** de Real Estate Business School sería injusto para quienes, en las promociones anteriores, se han preocupado por hacer de este programa, **un Máster de referencia en el sector inmobiliario a nivel nacional e internacional.**

Nuestra vocación de mejora y de superación se mantiene, y en esta nueva convocatoria aspiramos a diseñar una propuesta académica que se ajuste aún mejor, si cabe, a las necesidades actuales del Real Estate y expectativas de los participantes que se integren en el MBAi.

Para ello hemos ido engranando cada una de las sesiones y contenidos con la lógica que debe impulsar la dirección de empresas, la planificación y gestión de cualquier proyecto inmobiliario, conjugando las tareas de un directivo, con el conocimiento de las claves y factores críticos del negocio inmobiliario, todo ello desde una **perspectiva práctica** y aplicable de forma inmediata.

La experiencia y las opiniones de los alumnos que se han diplomado ya en este Máster, las aportaciones de un **claustro** de reconocido prestigio y la investigación derivada de la **Cátedra de Investigación Inmobiliaria de REBS** nos permiten garantizar el acceso a un programa de vanguardia y muy cercano a la realidad de este sector.

El calendario del Máster y el desarrollo de las sesiones se han estructurado pensando siempre en compatibilizar un alto rendimiento académico con las obligaciones laborales y familiares de los participantes. Confiamos en que la información que a continuación le ofrecemos, le ayude a tomar la decisión de formar parte de esta nueva edición del MBAi junto al ecosistema de REBS. Sus expectativas como alumno de este programa serán las nuestras.

David Ortega
Director del MBAi

Rebs

This is Real

¿Qué te aporta el MBAi?

Adquiere una **visión integral del Real Estate** y amplía tus competencias

Permanece a la vanguardia en **modelos de negocio innovadores**

Mentoring personalizado para transformar ideas en proyectos reales

Únete a la **mayor red de profesionales** de la cadena de valor del Real Estate

Adáptate a las nuevas condiciones del mercado y **marca diferencias**

Análisis de casos reales con empresas de referencia y visitas a proyectos reales

Encuentros presenciales y digitales con los principales players del mercado

Refuerza tu toma de decisiones y potencia tus habilidades directivas

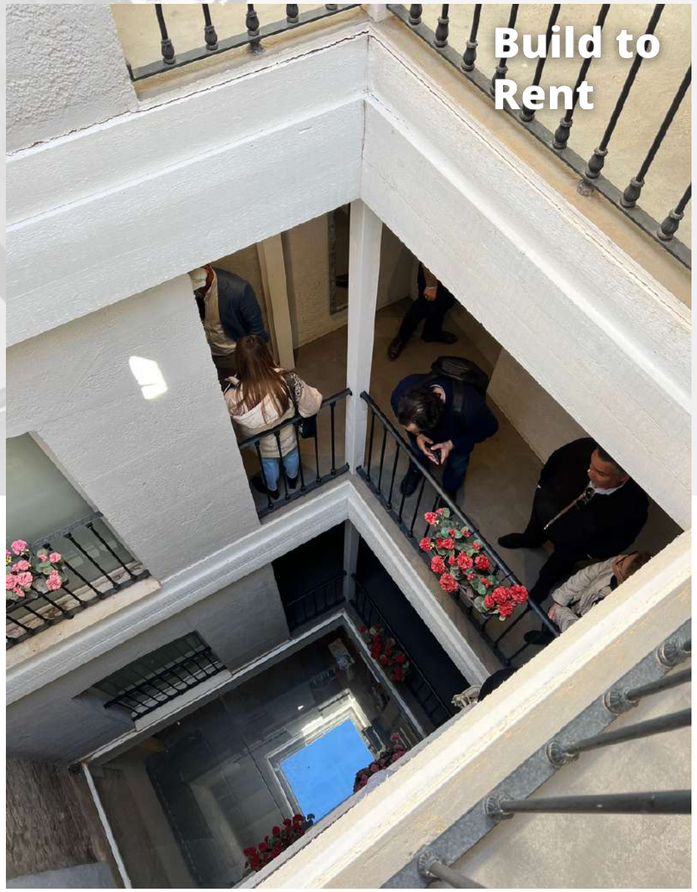
Rebs

Formación Continua

Participación activa en programas de formación

Asistencia a encuentros, seminarios, masterclass, webinars, focus programs

Visitas a proyectos organizados por rebs



Visitas a Proyectos **Reales**

Rebs

Visitas a Proyectos Reales

THIS IS REAL NETWORKING

- **Pertenece a una gran red de contactos** de alumnos y profesores junto al Ecosistema Rebs.
- **Participa en experiencias profesionales únicas** organizadas durante todo el año por Rebs Alumni y Partners, compartidas con ocio, gastronomía y cultura.

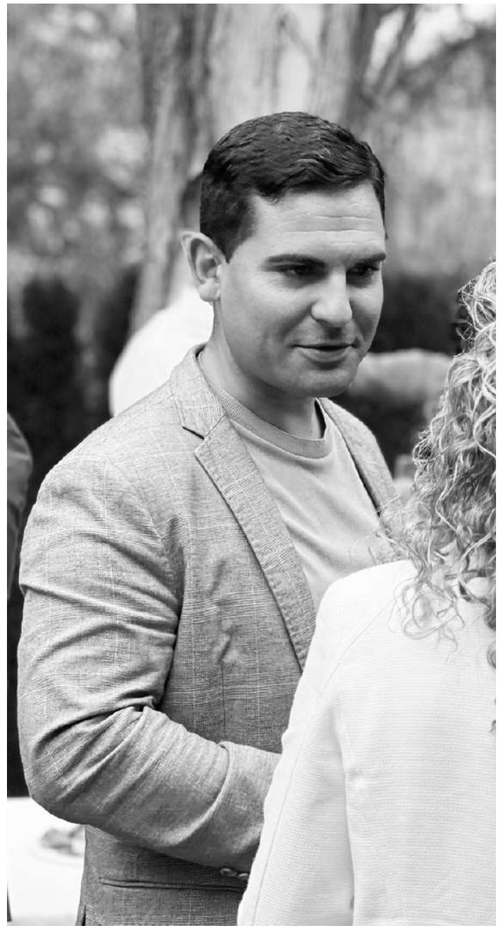
Ecosistema REBS

Rebs

Rebs Alumni es el mayor ecosistema de profesionales que aúna toda la cadena de valor del sector inmobiliario.

¿Qué opinan nuestros alumnos?

Rebs



DANIEL CRESPO

"El trato recibido y la profesionalidad demostrada en cada sesión, la calidad de los eventos y el cariño que ponen en cada momento"

MARTA PARRILLA

"Compartir aula con equipos y temáticas multidisciplinares te ayudará a abrir la mente, contribuyendo a tu desarrollo personal."

JORGE MARTÍN

"En el MBAi fomentas las sinergias tanto profesionales como personales, que al final es en lo que todo se basa, las personas y sus conexiones."

PATRICIA GARÍN

"Enriqueces el aprendizaje en distintos ámbitos al tener compañeros que cuentan con años de experiencia en el sector."

Después del MBAi

Te incorporarás en el Ecosistema de Real Estate Business School, a través de **REBS Alumni**.

¿Qué es REBS Alumni?

REBS Alumni es la red de antiguos alumnos de Real Estate Business School que comparten unos valores y filosofía comunes la Escuela y quieren continuar ampliando conocimiento, compartiendo experiencias exclusivas y oportunidades de negocio con el resto del ecosistema REBS: alumnos, profesores e investigadores, colaboradores y partners.

Pertenecer a esta red, significa asistir a actividades exclusivas, estar en contacto con las mejores empresas de Real Estate nacionales, descuentos especiales en programas formativos y, en definitiva, mantener el contacto con todos los miembros que formamos parte de REBS.

Ser miembro de esta importante Red, significa seguir compartiendo valor añadido, crear sinergias propias y seguir en la élite de la vanguardia del Real Estate

Miguel Ángel Medina Jiménez-Andrades, Director de REBS Alumni

Modalidades

Para quien tiene posibilidad de adaptar su agenda y para quien necesita flexibilidad horaria.

PRESENCIAL

El MBA Inmobiliario Presencial de Rebs, asistirás un día a la semana presencialmente a nuestras aulas para vivir la experiencia máster junto al resto de compañeros, vivirás experience days fuera del aula para ver de primera mano proyectos reales de empresas líderes, además formarás parte de un grupo para presentar el trabajo fin de máster.

STREAMING

El MBA Inmobiliario In/Live para aquellos alumnos que podéis disponer de una tarde para realizar formación en directo, pero no desplazaros hasta la sede desde donde se realiza. Este formato te permite realizar el MBA combinando sesiones en streaming con sesiones grabadas en el aula virtual a las que podrás acceder en cualquier momento.

El formato del MBA In/Live es el mismo que el del MBAi Presencial, sustituyendo la asistencia presencial al aula, por la asistencia virtual desde cualquier lugar.

ONLINE

El MBA Inmobiliario Online está creado para aquellos alumnos que no tenéis la posibilidad de bloquear vuestras agendas una tarde para asistir en formato presencial o virtual al aula.
Podrás adaptar la formación a tu disponibilidad horaria, **tú decides cuándo acceder**.

Dispondrás de tutorías personalizadas para resolver tus dudas y ayudarte a poner en marcha tu Trabajo Fin de Máster.

A MEDIDA O IN COMPANY

El MBA Inmobiliario In Company se pone a disposición de aquellas empresas que necesitáis adaptar los contenidos del MBA Inmobiliario a vuestros objetivos globales y específicas como entidad. De este modo, se diseña **un MBA a medida**, que se desarrollará en vuestra sede o la de la Escuela, en función de la hoja de ruta que definamos en la reunión previa al diseño del MBAi In Company.

Contenidos

Rebs
Caso Villanueva del Alfoz – Comercialización de obra nueva
(2023)
1. Oportunidad de inversión
Rebs
D. LUIS ALBELOS

CONTENIDOS

Mercado y Sociología

1. Evolución, tendencias y perspectivas del mercado inmobiliario

Objetivos

Este módulo está orientado a alcanzar una visión estratégica global del nuevo mercado inmobiliario nacional e internacional, analizando las perspectivas del Sector, qué agentes intervienen y cómo operan con cada uno de ellos (ahora y en el futuro):

Contenidos

- Breve historia reciente del mercado inmobiliario español
- Entorno económico: Nacional, europeo e internacional
- El mercado inmobiliario actual: ¿Hacia dónde nos dirigimos?
  Presentación del Pulsímetro Inmobiliario Última Edición
- Análisis de nuevos modelos de negocio en el Real Estate

2. Análisis de las necesidades de la demanda

Objetivos

Formar a profesionales en los nuevos paradigmas del Real Estate, orientados a identificar y analizar perfiles de clientes, cómo llegar a ellos y descubrir sus necesidades e intereses, permitiendo así al alumno realizar proyectos acordes a las personas, asegurando la comercialización y rentabilidad de los proyectos.

Ofrecer a los Players del mercado que forman parte del Ecosistema REBS de una red a nivel nacional, con capacidad de conocimiento y gestión en mercados locales, y que saben cómo minimizar los riesgos comerciales y financieros gracias a la metodología de Análisis de Demanda, y los urbanísticos y técnicos por su formación profesional.

Contenidos

- **Cómo identificar a clientes** con necesidades afines: Análisis DAFO y Segmentación de mercados
- Importancia de analizar las necesidades de la población para llegar a la demanda
- Análisis de demanda y perfiles de clientes
- Análisis de Casos prácticos

CONTENIDOS

Urbanismo

3. Derecho urbanístico y desarrollos inmobiliarios de suelos

Objetivos

El gran reto del módulo de Urbanismo y Desarrollos Inmobiliarios, es generar **capacidad de visión estratégica para el diseño del óptimo desarrollo urbanístico de cada suelo**, evaluando y monitorizando las distintas variables jurídicas, políticas, técnicas, comerciales, fiscales, mercantiles y financieras que afectan a cada operación de venta, aportación, dación, compensación, derecho de superficie, etc.,

Todo ello en aras a maximizar la rentabilidad de cada operación, según sus valores de compra, adquisición, adjudicación, valor bruto, neto contable, etc.

- **ADAPTADO Ley de Impulso para la Sostenibilidad del Territorio en Andalucía. LISTA (MBAI ANDALUCÍA)**

¿Qué aprenderás?

- **Introducción al sistema urbanístico español, origen y situación**
- Historia del urbanismo español
- **Conceptos fundamentales del urbanismo**
- **Novedades urbanísticas**
- **Planeamiento urbanístico:** General y de desarrollo
- **Planeamiento urbanístico:** General y de desarrollo en Madrid
- Introducción a la **Gestión urbanística**
- **Cálculo de aprovechamiento**
- Juntas de compensación
- **Proyectos de reparcelación**
- Desarrollo urbanístico de proyectos comerciales
- **Implicaciones de la legislación sectorial en el planeamiento urbanístico**
- Actuación en Suelos Urbanos
- **Actuación en Suelos No Urbanizables**
- Estándares de calidad urbana
- **Ley de Impulso para la Sostenibilidad del Territorio en Andalucía. LISTA**
- Urbanismo y medioambiente
- **Licencias y disciplina urbanística**
- Análisis de casos prácticos
- **Mesa redonda con los principales actores de Suelo en España**

CONTENIDOS

Finanzas Inmobiliarias

4. Viabilidad y financiación

Objetivos

A la hora de analizar de forma práctica la viabilidad de un proyecto Inmobiliario, es fundamental conocer los conceptos básicos, ratios y parámetros fundamentales, de forma esquemática y simple, usando para ello como pilares básicos una serie de casos prácticos, sobre los que aplicar dichos conceptos y desarrollar un modelo o plantilla propio, normalmente en excel u otras aplicaciones.

Los alumnos aprenderán las bases del balance de un desarrollo inmobiliario para calcular los parámetros de rentabilidad más usados actualmente por los diferentes agentes del sector inmobiliario para decidir si una inversión inmobiliaria es rentable y viable o no.

Descubrirán los valores razonables de mercado que permitan el cruce de la oferta y la demanda, así como contrastar los valores administrativos en las operaciones inmobiliarias.

Construcción de un proyecto financiero

- **Contabilidad** para empresas inmobiliarias.
- **Herramientas de gestión financiera** de los proyectos inmobiliarios
- **Análisis de viabilidad de proyectos inmobliarios**
- **Valoración inmobiliaria** de mercado
- Valoraciones **urbanísticas**, **catastrales**, por **expropiación**, **fiscales**, según experiencias reales
- Selección de **inversiones**
- **Gestión eficiente** de los costes de Construcción
- **El suelo como Inversión**
- **Situación y perspectivas de la financiación** para nuevos desarrollos
- Plan financiero para conseguir los **avales** de cantidades a cuenta y **seguros** obligatorio según ley
- Práctica de **Análisis de Inversión y Valoración**

Viabilidad de proyectos en alquiler

- ¿Dónde va el modelo de negocio en **apartamentos turísticos?**
- **Contratos Colaborativos**

CONTENIDOS

Gestión Comercial y Marketing Inmobiliario

5. Marketing Inmobiliario

Lograr entender lo que el cliente necesita y cómo llegar a él es fundamental para asegurar la viabilidad de un proyecto inmobiliario.

Como consecuencia de las **exigencias y necesidades de los nuevos perfiles de clientes**,
junto al avance y desarrollo de las nuevas tecnologías, en el módulo de Gestión Comercial y Marketing Inmobiliario, más allá de la teoría generalista, **conocerás las particularidades y técnicas específicas para el producto y cliente inmobiliario** desde
la perspectiva práctica de empresas de referencia que lo están aplicando hoy, tanto en casos de éxito, como de fracaso.

¿Qué aprenderás?

- Análisis de las **necesidades de la población para llegar a la demanda**
- **El marketing en la empresa**
- Investigación comercial y estudios de mercado
- **Plan de marketing:** Estratégico y operativo
- Plan Comercial
- Marketing y comercialización de segunda residencia
- **De la idea de negocio al plan de la empresa**
- **Marketing Digital y estrategias** Inmobiliarias
- **Alianzas** empresariales
- **Comercialización de Promoción Obra Nueva**
- Análisis de casos prácticos.
- **Promoción y Comercialización de obra nueva (desde la perspectiva de una promotora) y la modelización de precios “PRICING Inmobiliario”.**
- Aspectos clave en la **Comercialización de proyectos emblemáticos**
- **El METAVERSO y herramientas de Marketing Online y las claves de la Experiencia de Cliente hasta la postventa**
- **Mesa Redonda** Comercialización Obra Nueva y de Segunda Mano.
- Plan Estratégico Marketing Inmobiliario **Alquiler Residencial**

CONTENIDOS

Gestión de Cooperativas de Viviendas

6. Creación y gestión de cooperativas

Objetivos

Lleva a cabo nuevos desarrollos inmobiliarios, proponiendo alternativas financieras acordes a la dimensión de los proyectos y a la solvencia de los socios de las Cooperativas de Viviendas.

Genera nuevos proyectos como gestor de Cooperativas de Viviendas o forma parte de un equipo multidisciplinar que cubra las necesidades de una demanda solvente y segmentada.

¿Qué aprenderás?

- **Análisis de las cooperativas de viviendas**. Fundamentos.
- Cooperativas de Viviendas como **modelo de empresa.**
- **Procedimiento formal** de una cooperativa.
- **Hoja de ruta** de una cooperativa.
- Concepto de Cooperativa de Vivienda.
- **Viabilidad económica** de una promoción en régimen de cooperativas
- **La promoción inmobiliaria** en régimen de comunidad de bienes VS cooperativa de viviendas
- **Código ético en las gestoras** de cooperativas de viviendas
- **Cohousing** y el colectivo senior como demandante de vivienda
- **Análisis de Casos de éxito.**
- **La gestión de cooperativas de viviendas.**

7. Contratos y fiscalidad

Objetivos

Se analizarán todas las novedades en materia fiscal en el ámbito tributario del sector inmobiliario para, a partir de aquí, diseñar la planificación necesaria y realizar la toma de decisiones necesaria antes de la finalización del año.

Contenidos

- **Novedades Fiscales en el Sector Inmobiliario**
- **Contratos Inmobiliarios (Ejemplos contratos de compraventa, contrato de arrendamiento, etc)**
- **Novedades Fiscales.**

CONTENIDOS

Área No Residencial

8. Terciario

- Análisis de las fases en el desarrollo de un Proyecto Terciario y la **obtención de su financiación**

9. COLIVING

Visión 360 de la inversión en activos alternativos: Residencias de estudiantes y Co-living

El alumno entenderá el proceso de análisis para el desarrollo de un proyecto de Coliving. Analizaremos los retos tanto internos como externos que hay que afrontar, así como las incertidumbres aun por resolver para este tipo de productos.

1. **¿Qué es el Coliving?.**
2. ¿Qué normativa y regulación tenemos en España?
3. **Proceso de identificación de la oportunidad.**
4. Análisis del producto y la demanda potencial.
5. **Diseño de un proyecto de Coliving.**
6. Agentes intervinientes: licencia, financiación y construcción.
7. **La figura del operador de Coliving.**
8. Próximos pasos: Retos y oportunidades.
9. **Business cases.**

10.Build to Rent

Si ves el BtR como uno de los modelos de negocio inmobiliario más prometedores en la actualidad con esta jornada entenderás de forma global y transversal todas las variables críticas implicadas en el desarrollo del negocio de promoción destinada al alquiler. Veremos, entre otras particularidades:

- **El BtR y el PRS.**
- Estructuras de Capital y Deuda.
- **Palancas del negocio.**
- Mapa de agentes.
- **Ratios e indicadores clave del negocio.**

11.Negocio Hotelero

El alumno entenderá los conceptos básicos de una explotación hotelera y la relación que existe entre el inmueble y el operador hotelero. También se trabajará para conocer el impacto que la cuenta de explotación de un hotel tiene en el valor del inmueble.

- Que terminología debemos conocer del hotelero.
- **Revenue Management. ¿Por qué es importante?.**
- Analizando la cuenta de explotación de un hotel.
- **La relación con el propietario.**
- Que modelos de gestión existen.
- **Que datos nos proporciona el mercado hotelero. Análisis de un caso.**

12.Retail y Centros Comerciales

Qué es y cómo se hace un centro comercial y/o retail park, los por qué, diferentes players, diferentes alternativas, huellas, ampliaciones. Conocerá qué factores has de tener en cuenta a la hora de tomar una decisión de inversión o desinversión en retail. Se analizarán proyectos reales de diferentes centros comerciales, basados en la experiencia del profesor; Desde su creación, ampliación, compra/venta, no funcionamiento, etc.

- **Qué es y cómo se hace un centro comercial y/o retail park.**
- Diferentes players.
- **Diferentes alternativas.**
- Huellas.
- **Ampliaciones.**

13.Análisis del mercado inmologístico

La Inmologística es el segmento del sector inmobiliario dedicado al alquiler y venta de almacenes, centros de distribución, espacios flexibles y otros edificios industriales con instalaciones de almacenamiento, y también a la gestión y desarrollo de suelo industrial para la construcción de dichos edificios.

14.Evolución de la logística

15.Mesa Redonda: Presente y futuro del Mercado Inmobiliario Logístico e Industrial

16.Hacia dónde va el mercado de oficinas

Conocer las necesidades actuales de los profesionales y empresas, ante los cambios que estamos experimentando en la manera de trabajar , tanto para nuevos proyectos como para la actualización de los existentes, buscando aumentar la ocupación y por ende la rentabilidad de este tipo de activos.

- **Evolución del mercado de oficinas** según últimos informes (nivel de ocupación, evolución de precios, etc)
- Las necesidades de las empresas y profesionales de edificios de oficinas
- **Los Diseños de oficinas que están marcando tendencia**
- Conocer la rentabilidad de un proyecto de oficinas
- Que hay que tener en cuenta para hacer un edificio de oficinas: análisis de caso de éxito y de fracaso bajo la experiencia del profesor

17.Hacia dónde va el modelo de negocio de apartamentos turísticos

18.Data Centers

- ¿Qué es un Data Center?.
- Fundamentales de crecimiento.
- Mercado en Europa y en España.
- Tipos de Data Centers.
- Características técnicas de los Data Centers.
- Conceptos fundamentales.

CONTENIDOS

Habilidades Directivas

19.Gestión de equipos de alto rendimiento

Objetivos

Un módulo orientado a formar a los directivos que han de liderar las empresas del nuevo mercado inmobiliario.

Contenidos

- **Liderazgo**
- **Emprendimiento**
- **Negociación avanzada**
- **Gestión del tiempo**
- **Gestión de equipos**
- **Análisis de Casos de empresas,** equipos y personas que lo han conseguido, compartiendo sus experiencias

20.Planificación estratégica y Cuadro de mando integral

- Liderazgo
- Actividades de planificación estratégica
- Control estratégico y medición de resultados
- Mapa estratégico y cuadro de mando integral
- Planificación estratégica de un caso real
- Evaluación de riesgos y oportunidades

21.Protocolo Familiar

La UMA y Rebs comparten la investigación científica, con rigor académico, sin olvidar la aplicación práctica que es la manera de actuar en el presente para mejorar el futuro empresarial familiar.

Todo este proceso de construcción del protocolo familiar será tratado sobre un Grupo Inmobiliario real, el grupo SINERBA, compuesto por marcas como BILBA, SUBA, LEBA, LORA, SABIA, TAILOR, NEXBA e INCUBADORA.

Claustro

Rebs
REAL ESTATE BUSINESS SCHOOL
Rebs School
Reactivar audio

Alberto Ibort
Partner Planning and Environmental Department Perez-Llorca

Alejandro Lorenzo
Dir. en España y Portugal Habiteo

Alfonso Carnerero
Consejero Delegado, CUE Arquitectos y Abogados

Alfonso Haro
Dir. de Suelo Urbania

Ana Ramos
Head of Marketing, Innovation & Communication. BNP Paribas

Ángela de la Cruz
Subdirectora General de Urbanismo Ministerio de Fomento

Ángeles Serna
Presidenta del Consejo de Administración, TM Grupo Inmobiliario

Antonio Fernández
Presidente Armanext

Antonio Ñudi
Socio Andersen

Ana Martín
Directora Comercial y Marketing VÍVEME

Antonio Sánchez
Asociado Inicia Siglo XXI

Carlos Almeida
Director Comercial Obra Nueva en CBRE España

Carlos Bello
Director of Innovation LEAD Innovation Iberia

Carlos Peña
Socio Andersen

Daniel del Pozo
CEO Idealista

Daniel Fernández
Consejero de Cuatrecasas

Javier Braza
Co-Founder & Board Member Lagoom Living REIM

David Molinero
Profesor Retail

Dimas Rodríguez
Ex Director General Caja Rural de Granada

Eber Dosil
Socio Fundador Newbers R&R

Julio Diéguez
Profesor Asociado Económicas y Empresariales en UMA

Eduardo Caruz
Abogado Cuatrecasas

Eloísa Moreno
Chief of Legal Officer.

Enzo Alejandro Zamora
Co-fundador, Líder y D. de OPS. En Homyhub

Eugenio Luque
Socio Fundador Lem Abogados

Eugenio Molina
Dr Ejecutivo Frux Capital

Fernando Corrales
Dr Andalucía Oriental Industrial & Logistics CBRE

Federico López
Secretario General Ayuntamiento de Madrid

Federico Romero
Socio Fundador Urba Asesores de Gestión Urbanística

Félix Diego
Economista - Asesor Fiscal

Guillermo Bermúdez
Profesor de Marketing UMA

Gemma Peribáñez
Directora en Ezquiaga Arquitectura, Sociedad y Desarrollo

Gumersindo Fernández
Dir. Gumersindo Fernández Arquitectos

Hilario Fernández
Jefe del Servicio Jurídico Ayto de Alcalá de Guadaira

Ignacio Oslé
Regional Director (Andalucía) Taylor Wimpey España

Ignacio Pareja
CEO Momentum Real Estate

Iñigo Molina
Director Andalucía Colliers

Isabel Moro
Managing Partner Welz

Iván Rodríguez
CEO Ikasa

Javier Basagoiti
Socio-Presidente en Corpfin Capital Real Estate Partners

Joaquín López-Chicherí
Consejero Delegado Vitruvio

Joaquín Lozano
Abogado Cuatrecasas

José del Saz-Orozco
Abogado Urbanismo y Medio Ambiente Pérez-Llorca

Macarena Álvarez
Abogada. Técnico Urbanista.

José Antonio Lozano
Sales and Business Depelopment
Plainconcepts

José Antonio Pérez
CEO REBS

José Baglietto
Interim Manager REBS

José Luis Marina
Head of Marketing La Torre Wallace

José Luis Miró
CEO y Fundador
Almar Consulting

José Manuel López
Project Director y Fundador
Consultants

José María Morente
Dir. General de Urbanismo y
Vivienda del Ayuntamiento de
Marbella

José Miguel Cabezas
Socio Director
Reding Consulting

José Vicente Bernabé
Dir. del mercado Logístico,
Savills Aguirre Newman

Juan Casares
Presidente CONCOVI

Juan Goñi
Arquitecto y Gerente en Klicstudio

Juan Riestra
Dir. de Negocio Residencial
Savills Aguirre Newman

Juan Carlos Calvo
Dir. de la Relación con
Inversores Metrovacesa

Juan Carlos Luque
Coach Gerente Gesysport

Juan José Perucho
Vicepresidente y Dir. General de IBOSA

Juancho Arregui
CEO y Fundador Brickfunding

Julio Diéguez
Profesor titular UMA

Lenore Mc Carron
Directora Marketing
Urbania International

Lucas Galán
Dir. de Producto e Innovación Neinor
Homes

Luis Cepedano
Dir. Técnico CAI Consultores

Luis Domínguez
Senior Asset Manager Intrica Capital

Luis Franco
Socio Director en Nocelo Consultores

Luis Valdés
Director Colliers International

Marcos Beltrán
Chief Asset Management, Sales &
Marketing RE Officer Altamira

María José Leal
Dr Financiera Aedas Homes

Marta Velasco
Senior Lawyer de Urbanismo y
Medio Ambiente

Miguel Ángel Cintas
Gerente de Edipsa

Mikel Echevarren
CEO en Colliers International España

Óscar Nieto
Consultor de Marketing y Desarrollo de
Negocio en Discover Inside

Pablo Cereijo
CEO Visualurb

Piero Polato
Arquitecto Socio +Studi

Prudencio López
Cordinador Vida Sostenible Cohousing

Rafael Puga
Dr General de Contratación Avintia

Ramiro Rodríguez
Head of Research & Insight
Cushman & Wakefield Spain

Ramón Luengo
Senior Vice President Procurement
NH Hoteles y Coperama

Reyes López
Arquitecta Municipal del Ayto. Torrox

Ricardo Antuña
Presidente de Veltis Rating

Rocío García
Socia Directora RGD Factoría de
Proyectos

Rubén Amigo
Arquitecto Urbanista Rubén Amigo
Estudio de Urbanismo y Arquitectura

Silvia del Saz
Of Counsel Andersen

Tomás Gasset
CEO Urbania

Tomás Sánchez
Dr Residential Intelligence CBRE España

Vicente Estebaranz
Law Expert

Walter de Luna
CEO Ibero Capital Management

Yolanda Preciados
Cofundadora Uaybi Resilience Investment

Este MBA
es para ti

Rebs

Nuestro
Equipo

Si te interesa el MBA Inmobiliario

1 *Rellena el formulario*

Debes completar y enviar la solicitud de admisión, indicando cuáles son tus objetivos, así como tu formación y experiencia profesional. Personalizaremos tu experiencia en el MBA Inmobiliario para poder alcanzarlos y queremos saber desde el principio cómo podemos ayudarte.

2 *Reunión personal*

En cuanto conozcamos tu perfil y valoremos tus objetivos, te invitaremos a mantener una entrevista personal (presencial, por videoconferencia o teléfono) para conocerte mejor y que el Director del MBA Inmobiliario pueda asesorarte personalmente.

3 *Comité Académico*

Tras realizar la entrevista personal y una vez valorada tu candidatura, Dirección Académica contactará contigo para confirmar la resolución de tu matrícula en el plazo máximo de una semana.

4 *Inscripción y reserva de plaza*

En caso de que la resolución sea positiva, Dirección Académica te indicará por email los pasos a seguir para formalizar tu matrícula. En este momento, tendrás la posibilidad de iniciar acciones formativas y eventos recomendados por Dirección, teniendo en cuenta la valoración realizada por el Director del MBA y del Claustro de Profesores antes incluso de empezar el Máster.

Ponte en contacto con nosotros

Promoción MBA Madrid

David Ortega
dortega@rebs-edu.com
Tlf: **+34** 640 23 24 00

Promoción MBA Andalucía

Carmen Herrera
carmenherrera@rebs-edu.com
Tlf: +34 640 81 05 92

Promoción MBA Barcelona y Online

Francisco Pérez
fjperez@rebs-edu.com
Tlf: +34 640 58 12 87

Entrevista

Solicita tu entrevista:
rebs-edu.com

Rebs

REAL ESTATE BUSINESS SCHOOL

INSTAGRAM

FACEBOOK

LINKEDIN

This is Real MBA