

“Formación para el nuevo modelo”

Entrevista a José Manuel Sánchez Rodríguez, dir. del Máster Inmobiliario Profesional.

Nuevos contenidos para nuevos tiempos. El *Máster Inmobiliario Profesional*, organizado por la *Fundación Escuela de la Edificación* y el *Colegio Oficial de Aparejadores, Arquitectos Técnicos e Ingenieros de Edificación de Madrid*, se adapta a los cambios del sector enfocándose a los actores del mercado y con mayor presencia de profesores profesionales. Así, lo explica su director, **José Manuel Sánchez Rodríguez**, arquitecto técnico, ingeniero de edificación, máster en economía inmobiliaria y socio, director de Consultoría y Valoraciones en *Knight Frank*.

Metros²: ¿En qué consiste el cambio del diseño del Máster Inmobiliario Profesional?

José Manuel Sánchez Rodríguez: *Se debe a la inquietud, desde la Escuela de la Edificación, de ofrecer a nuestros alumnos una formación actualizada, no anclada en materias y metodologías rígidas, sino llevada al mundo real de la empresa, donde las cosas y el mercado cambian de forma radical casi cada día. Para ello, queremos contar con profesionales que estén o hayan estado implicados en grandes proyectos inmobiliarios y empresariales de actualidad.*

El modelo se basa en aportar a nuestros compañeros y alumnos herramientas reales para desenvolverse en cualquier entorno profesional, tanto si eres un pequeño emprendedor como un alto directivo o mando intermedio. Apostamos por el estudio de herramientas de comunicación, mediación, dirección, liderazgo y emprendimiento que son fundamentales para el desarrollo personal y directivo. Queremos diferenciarnos por medio del trabajo de desarrollo humano y profesional en primer lugar y, en segundo, del emprendedor y del directivo.

Metros²: ¿Cómo se han transformado los contenidos para adaptarlos al cambio de ciclo de la economía?

J.M.S.R: *En los másteres clásicos suelen cambiar los profesores pero no los contenidos y buscan grandes nombres propios que al final envían a un segundo o tercero a dar la clase. En cuanto a los contenidos, hemos querido incorporar habilidades personales y directivas, que el alumno podrá emplear en su vida particular y profesional, técnicas de comunicación, presentación, negociación, mediación*



José Manuel Sánchez Rodríguez.

y coaching. Por otro lado, queremos ser el referente en mercados que no sean residenciales, de promoción y para la venta. Esto supone más de la mitad de la carga lectiva de los másteres que se han impartido en España de toda la vida. Estos factores son determinantes hoy y en el futuro, teniendo en cuenta que la movilidad laboral se ha incrementado y que la rotación en los trabajos de los profesionales tiene una tendencia clara hacia el cambio y la multidisciplina. Por ello planteamos una formación técnica con protagonistas del mercado actual y de los próximos años y un respaldo de formadores en materias complementarias que permitan al profesional emplearse en el mercado inmobiliario o en otro.

Metros²: ¿Cuál va a ser el perfil de los alumnos?

J.M.S.R: *Prevedemos que sean personas eminentemente con estudios técnicos y, por tanto, adaptaremos las clases, no los contenidos, a sus habilidades inherentes. Sin embargo, la idea es abrir este máster, que será el único en España en conjugar el mundo inmobiliario con la dirección real de empresas, a otros perfiles que son los actores habituales del mercado, como licenciados en derecho, en administración y dirección de empresas, consultores inmobiliarios, auditores urbanistas, analistas de mercados... Esta formación está orientada tanto a universitarios sin experiencia como a profesionales de la promoción inmobiliaria: emprendedores y autónomos, directivos, mandos intermedios y, en general, a los profesionales que por su posición en la empresa aspiran a puestos directivos y de decisión.*

Metros²: ¿Cuál es el perfil de los profesores?

J.M.S.R: *Son profesionales comprometidos en la formación, en aportar a los alumnos nuevas herramientas y habilidades profesionales y personales. Son especialistas que viven el día a día de cada una de sus ocupaciones y facetas. No son teóricos, son profesionales muy cercanos a la práctica, apegados a la realidad inmobiliaria y directiva actual y en algunos casos creadores de sus propias y nuevas tendencias.*

Metros²: ¿Cuáles son los principales objetivos del máster?

J.M.S.R: *Formar el perfil profesional del futuro inmobiliario, que consolide las tendencias actuales en las mil facetas que tiene el real estate, que cree nuevas formas de trabajar, de actuar, de dirigir y culmine el proceso de profesionalización de nuestro sector en España para terminar de alinearlos con Europa y con el mundo. El profesional estará capacitado para manejar los estándares internacionales y nacionales de análisis táctico y estratégico y la dirección y gestión del sector. Configuramos el máster en cinco áreas, cada una con sus objetivos propios: Dirección de Empresas; Análisis, Optimización y Gestión de Activos; Planeamiento y Gestión Urbanística; Valoración Inmobiliaria, tanto bajo estándares nacionales como internacionales y, finalmente, la faceta del desarrollo de habilidades personales y directivas.*

Metros²: ¿Cómo se va a desarrollar el aspecto práctico del curso?

J.M.S.R: *Principalmente el tiempo de clase se dedica a la práctica basada en casos reales. El estudiante trabaja desde el primer día en un proyecto realizado en equipo, entregado y corregido en partes, tutelado y dirigido, presentado y defendido de forma global al final del master. Mediante herramientas de desarrollo personal y directivo el alumno perfecciona el trabajo en equipo y aprende a gestionar las relaciones humanas y profesionales que ello supone. Por otro lado, es evaluado y corregido de forma continua a lo largo del máster. Todo ello permite que el nivel alcanzado por los alumnos sea muy elevado y que el índice de decepción sea mínimo. El proyecto será un caso práctico real, que abarcará desde la creación de una compañía y la determinación del plan de negocio, hasta la incorporación de activos inmobiliarios para su gestión, optimización, comercialización y transmisión. La realización de prácticas en empresas es un aspecto determinante. Tenemos ya un compromiso consecuente de Knight Frank de acoger a dos alumnos en prácticas y estamos trabajando para que otras empresas se sumen.*