

Miércoles, 19 de Octubre de 2011
Jueves, 20 de Octubre de 2011

Organizado por:



En:



LOS FAMILY OFFICES Y SUS INVERSIONES INMOBILIARIAS

BANQUEROS Y PROMOTORES: "IT TAKES TWO TO TANGO!"

CÓMO VENDER RESIDENCIAL EN EL EXTRANJERO

17:00 – 18:15

LA INVERSIÓN INMOBILIARIA EN LA CARTERA DE LOS FAMILY OFFICES

La inversión inmobiliaria es una constante en los patrimonios familiares. Los inmuebles aportan una alternativa conocida, de baja correlación con otros activos como acciones y bonos, protección ante la inflación e ingresos recurrentes - cuando se trata de inversión patrimonial. Estos factores hicieron que los grandes patrimonios y Family Offices se convirtieran en uno de los principales operadores del mercado español.

La sesión se ocupará, entre otros, de los siguientes temas, ¿cuál es la experiencia hasta la fecha? ¿Cómo seleccionar activos? ¿Qué peso deben tener en la cartera total? ¿Cómo efectuar la inversión: directa o indirecta, intermediarios, asesores? ¿Cómo gestionar los activos y/o los vehículos de inversión? Elección del momento de compra y de salida de cada inmueble.



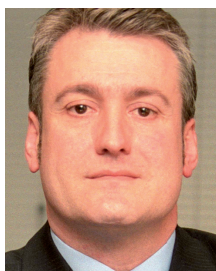
MODERADOR

José Luis Suárez
Profesor
IESE
Madrid



PONENTES

Fernando Conde
Director General
Newland Property
Consultance
Barcelona



Ferran García
Director General
Caboel
Barcelona



Alejandro Hernández Puértolas
Director General
Reig Capital Group
Barcelona



Félix Llorente
Director General
Wilcox
Madrid



Josep Tàpies
Profesor
IESE Business School
Barcelona

18:30 – 19:45

LA NECESARIA COLABORACIÓN ENTRE LAS ENTIDADES FINANCIERAS Y PROMOTORES INMOBILIARIOS EN EL FUTURO

“It takes two to tango”...

El ciclo vivido, con la consecuencia de un elevado nivel de préstamos bancarios al sector inmobiliario y de activos físicos en manos de las entidades financieras, dará lugar a un largo período de desinversión de activos por parte de bancos y cajas de ahorros y de gestión de los préstamos en curso. Si bien las entidades han desarrollado capacidad de gestión inmobiliaria, con la formación de equipos ad hoc, una buena parte de la reducción de activos inmobiliarios - físicos y préstamos - se hará mediante acuerdos entre entidades y promotores.

En la sesión se comentará cuál es la experiencia hasta la fecha, la experiencia que pueden aportar ciclos anteriores, cómo seleccionar a los proyectos susceptibles de desarrollarse en acuerdos con terceros, cómo elegir el “partner”, qué forma pueden revestir los proyectos conjuntos: forma jurídica, obligaciones y compromisos de las partes, etc.



MODERADOR

José Luis Suárez
Profesor
IESE
Madrid



PONENTES

Juan Bartolomé
Director de
Recuperaciones y
Activos Inmobiliarios
Bankia
Madrid



Salvador Grané
Consejero Delegado
Solvía-Banc Sabadell
Sant Cugat del Vallès,
Barcelona



Lluís Marsà
Presidente
La Llave de Oro
Barcelona



Antoni Massanell
Director General
CaixaBank
Barcelona



Pedro Javier Rodera
Director General
Aliseda-Banco Popular
Madrid

CÓMO VENDER LA SEGUNDA VIVIENDA O VIVIENDA VACACIONAL

Muchos cayeron en el error de pensar que el negocio de la vivienda vacacional es parecido al de la primera vivienda, “al fin y al cabo, son casas”. No obstante, son negocios muy distintos, todo el mundo necesita una primera vivienda y nadie una segunda.

La empresa es todavía más difícil cuando se vende viviendas en los mercados extranjeros. Los clientes geográficamente dispersos, pertenecen a otras culturas y no hablan español. En estos casos, se debería definir con cuidado a los clientes

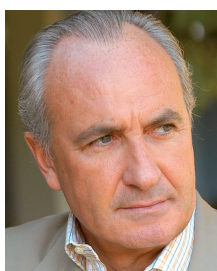
objetivo según nacionalidad, diseñar el producto adecuado, decidir entre marketing y venta directa o a través de agentes, o una estrategia mixta, y - sobre todo - ser capaz de cerrar ventas en mercados donde ofrecer servicios de valor añadido es cada vez más importante.

¿Cuándo se recuperará el mercado de la vivienda vacacional? ¿Cómo dar salida al stock? ¿Cómo enfocar las nuevas promociones? ¿Cuáles serán las claves del negocio en el futuro?



MODERADOR

Mark Stucklin
Columnista
Sunday Times
Barcelona



PONENTES

Ricardo Arranz
Presidente
RC Capital
Benahavis, Málaga



Rafael Codoñer
Director Gerente
Bancaja Habitat
Valencia



Jordi Robinat
Presidente
MedGroup
Barcelona

Inscripción Sesiones IESE



Con cualquiera de las siguientes inscripciones, se tendrá acceso al Salón Profesional y Gran Público BMP 2011.

Nombre y Apellidos _____ Cargo _____
 Empresa _____ C.I.F. _____
 Dirección _____ Actividad _____
 Ciudad _____ Provincia _____ Cod. Postal _____ País _____
 Teléfono _____ Fax _____ e-mail _____

**Inscripción Sesiones Miércoles 19 de Octubre:
120 Euros +8% IVA = 129,60 Euros.**

Solo permite el acceso a las dos sesiones de IESE del Miércoles 19.

**Inscripción Sesión del Jueves 20 de Octubre:
50 Euros +8% IVA = 54 Euros.**

Solo permite el acceso a la sesión del jueves 20 a las 12.00.

**Si desea acceder al Business Lounge* del Clúster de Espacios Productivos
o al de Inversores Institucionales puede adquirir un pase diario (50 Euros + 8% IVA)
o un pase válido para 3 días (100 Euros + 8% IVA).**

* Business Lounge: Servicio ininterrumpido de cafetería gratuito y 'Happy Hour' de 13h a 14h y de 19h a 20h.

POR FAVOR, INDIQUE LA MODALIDAD DE PAGO

Tarjeta de Crédito VISA AMEX Master Card

Titular _____
(El nombre debe ser el que aparece en la tarjeta)

Nº Tarjeta _____ Caducidad _____ Firma _____

Transferencia bancaria: **B.M.P., Barcelona Meeting Point, S.A.U.**
La Caixa. Paseo de la Zona Franca, 242. 08038 Barcelona. España
 Nº de cta. 2100 / 0840 / 41 / 0200563016
 Código Swift: CAIXESBBXXX
 Código IBAN ES77 2100 0840 4102 0056 3016

Una vez realizada la compra,
la cancelación supondrá la
pérdida del importe abonado,
y no se tendrá derecho a
compensación alguna.

PROTECCIÓN DE DATOS PERSONALES: A los efectos de lo que dispone la Ley Orgánica 15/1999, de Protección de Datos de carácter personal, le informamos que sus datos personales facilitados serán incluidos en un fichero creado bajo la responsabilidad de BARCELONA MEETING POINT, S.A.U. con la finalidad de atender su solicitud, llevar a cabo el mantenimiento y control de la relación negocial e informarle de nuestros servicios y actividades por correo postal, electrónico y/o fax. Si no consiente el uso de los datos con la finalidad de informarle sobre nuestros servicios y productos marque esta casilla

Asimismo usted autoriza BARCELONA MEETING POINT, S.A.U. a ceder sus datos personales a las entidades colaboradoras del sector inmobiliario, construcción, urbanismo, financieros y comunicación, con el fin de enviarle información sobre sus servicios y productos a través de comunicaciones postales y electrónicas. Si no autoriza esta cesión marque esta casilla

En todo caso usted tendrá derecho a acceder a la información recopilada en este fichero, rectificarla de ser errónea o cancelarla así como oponerse a su tratamiento en el siguiente domicilio: BARCELONA MEETING POINT, S.A.U., calle 60, nº19, 6ª planta, Pol. Ind. Zona Franca, 08040 Barcelona.