

Estrategias para la Comercialización de Activos Inmobiliarios de las Entidades Financieras



Madrid, 30 de septiembre de 2010
Auditorio Unidad Editorial

Estrategias para la Comercialización de Activos Inmobiliarios de las Entidades Financieras

Estimado amigo,

Los problemas que la adjudicación de inmuebles está provocando en el sector financiero no han hecho más que empezar. En su afán de contener la incesante entrada de activos adjudicados que, en forma de provisiones lastra sus balances, las entidades bancarias llevan años intentando retrasar la apertura de algunos procesos de adjudicación.

Según las cifras declaradas por las firmas, sólo los principales bancos y cajas de ahorros cerraron 2009 con un stock de inmuebles de aproximadamente 15.000 millones de euros. Ante las dificultades para hacer frente a sus pagos, especialmente de las empresas inmobiliarias, que adeudan 325.000 millones de euros, la banca ha recurrido a los canjes de deuda por activos para recuperar las deudas. En opinión de los expertos, la banca española tendrá que enfrentarse en los próximos meses a una nueva embestida de la crisis inmobiliaria.

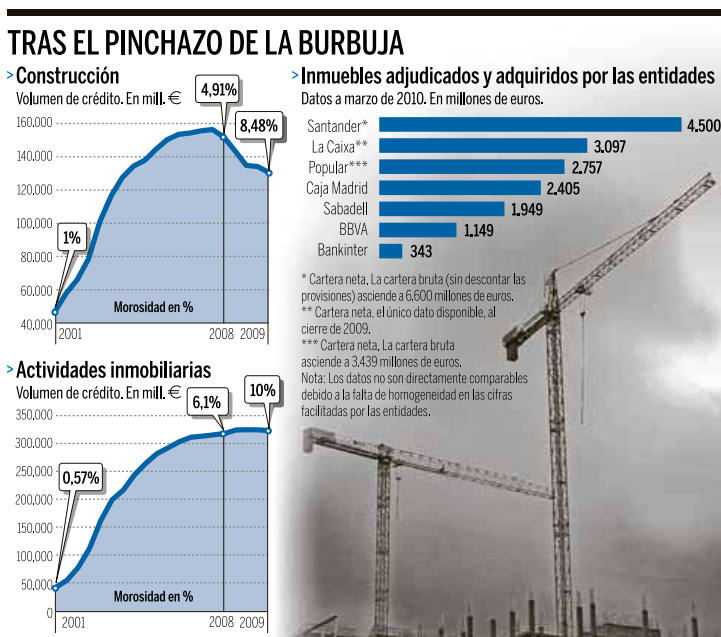
Conscientes de esta situación y de la necesidad de liquidar y comercializar estos activos, **Unidad Editorial Conferencias y Formación** organiza en **Madrid el próximo 30 de septiembre de 2010** su **III Encuentro Especializado en Estrategias para la Comercialización de Activos Inmobiliarios de las Entidades Financieras**, en el cual tendrá la oportunidad de conocer:

- » El proceso de adjudicación de un activo inmobiliario: desde su adquisición a la liquidación y comercialización.
- » Actuaciones previas y estrategias de las entidades financieras para la no adjudicación de bienes: situación actual de los activos inmobiliarios en manos de las entidades financieras.
- » Análisis y segmentación de cartera de activos: valoración y nuevas herramientas de gestión al servicio de las entidades financieras.
- » Liquidez a partir de la gestión de activos.
- » Las sociedades vehículo como solución a la gestión y comercialización de los activos de las entidades financieras.
- » Internet y portales propios de las entidades financieras: fórmulas de comercialización y posicionamiento.
- » La subasta inmobiliaria como método de desinversión y canal complementario de comercialización.
- » Futuras relaciones entre la banca y el sector inmobiliario: la experiencia de SHN (Spanish Home Network) en la venta de activos inmobiliarios en los mercados internacionales.
- » La venta al comprador profesional de suelo e inmuebles.
- » Presente, futuro y perspectivas de las entidades financieras.

En la seguridad de que este Encuentro sea de su interés, reciba un cordial saludo:

Maia Trullenque

María Trullenque Martínez
Directora de Programas
UNIDAD EDITORIAL CONFERENCIAS Y FORMACIÓN



Agenda

8.45 Recepción de los asistentes y entrega de la documentación

9.00 Saludo y bienvenida:

UNIDAD EDITORIAL

Modera la mañana:

D. Marcial Bellido Muñoz
Presidente
FUNDACIÓN HUMANISMO Y NEGOCIOS
INSTITUTO PRÁCTICA EMPRESARIAL

PROCESO: DE LA ADJUDICACIÓN DE UN ACTIVO INMOBILIARIO A SU COMERCIALIZACIÓN

✓ Análisis previo

9.15 **Actuaciones previas y estrategias de las entidades financieras para la no adjudicación de bienes: ¿cuál es la situación actual de los activos inmobiliarios en manos de las entidades financieras?**

- » Evolución prevista de los principales indicadores de solvencia y morosidad: ¿qué incrementos se prevén?
- » Subdivisión de las carteras de inmuebles
- » Escenario actual de cartera de activos disponibles en manos de las entidades y obligatoriedad de provisiones del Banco de España

D. Mikel Echevarren
Consejero Delegado
IREA REAL ESTATE

9.45 Coloquio y preguntas

10.00 **Análisis y segmentación de la cartera de activos: valoración y nuevas herramientas de gestión al servicio de las entidades financieras**

- » Valorización masiva de los inmuebles: ¿Cómo se valoran y de qué manera se adaptan a las condiciones actuales?

- » Herramientas de soporte para la gestión de cartera de adjudicados
- » Compras de carteras de deuda vs. activos inmobiliarios

D. Luis Leirado
Director General
TINSA

10.30 Coloquio y preguntas

10.45 Café

11.15 **Liquidez a partir de la gestión de activos**

- » Gestión defensiva (mantenimiento) vs. gestión activa (desarrollo)
- » Generación de valor por gestión
- » Consecuencias de la no gestión
- » Influencia del calendario de provisiones en la gestión de activos
- » Inversión en activos gestionados
- » Herramientas de soporte para la gestión de carteras de adjudicados
- » Compras de carteras de deuda vs. activos inmobiliarios

D. Carlos Martínez Jarabo
Consejero Delegado
ADMENTUM GESTIÓN GLOBAL

11.45 Coloquio y preguntas

12.00 **Las sociedades vehículo como solución a la gestión y comercialización de los activos de las entidades financieras**

- » Creación y gestión de sociedades de inversión colectiva
- » Ventajas de una gestión centralizada frente a la actuación individual de cada entidad financiera

- » Fiscalidad de las sociedades vehículo.
Diferencias en el reflejo en balances

D. José Manuel Albaladejo
Consejero Delegado
ALIANCIA CERO

12.30 Coloquio y preguntas

12.45 **Internet y portales propios de las entidades financieras: fórmulas de comercialización y posicionamiento**

- » ¿Cómo posicionar adecuadamente un portal inmobiliario?: claves de mercado
- » La importancia de la planificación de medios en el resultado final
- » Tipologías de producto
- » Análisis de la situación actual del mercado y previsiones futuras

D. Rodolfo Nevado
Director Comercial
AHORRO CORPORACIÓN SOLUCIONES
INMOBILIARIAS (ACSI)

13.15 Coloquio y preguntas

13.30 **La subasta inmobiliaria como método de desinversión y canal complementario de comercialización**

En la selección de inmuebles de una cartera para su destino a diferentes canales comerciales ha de tenerse en cuenta la relación tiempo y precio para los inmuebles más deteriorados o con una clientela más estrecha. La que tiene como objetivo la obtención de beneficio por la inversión y reforma del inmueble o el conocimiento en profundidad de ciertos sub-mercados. Son los inversores de todo tipo o aquellas personas dispuestas a sacrificar calidad por precio. La subasta es la herramienta para ello.

- » Qué inmuebles son preferibles para la subasta
- » Quién es el público objetivo

- » La importancia del precio de reserva y las claves de atracción de compradores

D. Jorge Zanoletty
Director General
TULIPP SALONES Y SUBASTAS

14.00 Coloquio y preguntas

14.15 Almuerzo

Modera la tarde:

D. Julio Gil Iglesias
Socio Director
HORIZONE
Director
MASTER DIRECCIÓN INMOBILIARIA
UNED

16.00 **Futuras relaciones entre la banca y el sector inmobiliario: la experiencia de SHN (Spanish Home Network) en la venta de activos inmobiliarios en los mercados internacionales**

- » Consecuencias de la crisis económica
- » Las reestructuraciones de deuda y los convenios de acreedores: ¿problema o solución real?
- » ¿Recuperará la banca la confianza en el promotor inmobiliario?
- » ¿Cuáles serán las consecuencias derivadas de la restricción del crédito?
- » Si la banca reduce al máximo su negocio inmobiliario, ¿cuál será el negocio de la banca en el futuro?
- » Entidades financieras: “amigos, enemigos o aliados”

D. José Antonio Pérez
Director General
INSTITUTO PRÁCTICA EMPRESARIAL

D. José Manuel Luque
Director General
SHN

16.30 Coloquio y preguntas

16.45 **La venta al comprador profesional de suelo e inmuebles**

- » Desaparición del tradicional comprador de suelo (promotor inmobiliario)
- » Salida de activos en el mercado: ¿cuánto tardarán en dar salida a los activos?
- » Refinanciación de créditos que vencen
- » Inexistencia de financiación para la compra
- » Necesidad de preventas para la aprobación de préstamos hipotecarios
- » El comprador con perfil de gestor de cooperativas o comunidades
- » El comprador con perfil oportunista
- » Los 'Family Office'
- » Fondos de capital riesgo y grandes inversores

D. Roger Cooke
Consejero Delegado
CUSHMAN & WAKEFIELD ESPAÑA

D. Jaime Pascual-Sanchiz de la Serna
Director General
AGUIRRE NEWMAN

17.15 Coloquio y preguntas

PRESENTE, FUTURO Y PERSPECTIVAS DE LAS ENTIDADES FINANCIERAS

17.30 **Mesa Redonda: Organización de estructuras de gestión de activos por las entidades financieras**

- » ¿Cómo se están organizando estas empresas?
- » Previsiones de crecimiento
- » Estructura y relación con su banco matriz

- » Colaboraciones entre promotores y entidades financieras: modelo futuro de la salida de suelo y colaboración entre promotores y entidades financieras

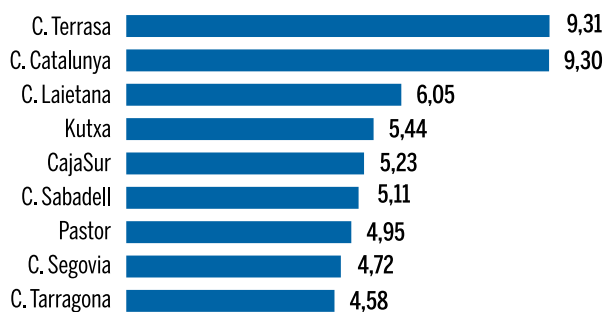
D. Rafael Codoñer
Director General
BANCAJA HABITAT

D. Pablo Rodríguez Losada
Director General de Inmuebles
BANCO PASTOR

D. Javier Matas Martínez
Director de Operaciones,
Control de Costes e Inmuebles
BARCLAYS BANK

ENTIDADES MÁS EXPUESTAS

Peso en el balance de activos inmobiliarios, en %. A diciembre de 2009



Fuente: Expansión, 3 de mayo de 2010

19.00 Coloquio y preguntas

19.15 Fin de la Jornada

Organiza:

Unidad Editorial Conferencias y Formación
Avda. de San Luis, 25-27. 28033 Madrid
Tel.: 902 99 62 00 • Fax: 91 443 69 95
infoconferencias@unidadeditorial.es

Colabora:



III ENCUENTRO ESPECIALIZADO

Estrategias para la Comercialización de Activos Inmobiliarios de las Entidades Financieras

Precio por inscrito:

1.350 € + 18% IVA

* Oferta no acumulable a otras promociones en vigor



Fecha y lugar de celebración

Madrid, 30 de septiembre de 2010

Auditorio Unidad Editorial

Avda. de San Luis, 25-27. 28033 Madrid

Tel. Unidad Editorial 902 99 62 00



Hoteles recomendados

- **Hotel Nuevo Madrid**
C/ Bausá, 27. Tlf. 91 298 26 00. Distancia a la Sede de Unidad Editorial 1,8 km-6 minutos
- **Hotel Confortel Pío XII**
Avda. Pío XII, 77. Tlf. 91 387 62 00. Distancia a la Sede de Unidad Editorial 4,1 km-9 minutos

Cancelaciones

- Si usted no puede asistir, tiene la opción de que un sustituto venga en su lugar, comunicándonos sus datos al menos 24h antes de la Conferencia.
- Para cancelar su asistencia envíenos un e-mail al menos 24h antes de la Conferencia a atclienteconferencias@unidadeditorial.es. En este caso será retenido un 10% en concepto de gastos administrativos.
- En caso de no cancelar la inscripción o hacerlo en menos de 24h, no será reembolsado el importe de la conferencia.

Ventajas fiscales asociadas a esta Conferencia

La cuota de inscripción de esta Conferencia constituye un gasto fiscalmente deducible tanto para empresas, Impuesto sobre Sociedades, como para profesionales, en el cálculo del rendimiento neto de actividades económicas, IRPF. Al mismo tiempo, puede beneficiarse de una deducción en la cuota íntegra de ambos impuestos, por el 5% de su importe.



Transportista Oficial

TRANSPORTISTA OFICIAL

Para Asistentes, Comité Organizador y Ponentes Invitados:

Para vuelos **Nacionales, Europeos e Intercontinentales** destino final el lugar donde se celebre el Evento y v.v. (OW y/o RT):

- 40% de descuento sobre tarifas completas en **Turista**
- 45% de descuento sobre tarifas completas en **Business**

Para vuelos operados por AIR NOSTRUM (IB-8000):

- 30% de descuento sobre tarifas completas **Business y Turista**

Hoteles colaboradores

Indique su asistencia a este evento para formalizar su reserva



Hotel NH Abascal
Teléfono de Reservas: 91 441 00 15
Consulte precio especial



Hotel InterContinental Madrid
Teléfono de Reservas: 91 700 73 00
Consulte precio especial



Hotel Petit Palace Embassy
Teléfono de Reservas: 91 431 30 60
Consulte precio especial

Cómo inscribirse

- Entre en www.conferenciasyformacion.com
- Regístrese como usuario
- Seleccione la conferencia a la que desea asistir y pulse "inscribirse ahora"
- Indique el número de inscripciones y pulse "actualizar total" y a continuación "comprar"
- Compruebe que sus datos están correctos y pulse "enviar"
- Elija forma de pago: Tarjeta VISA Transferencia
- Recibirá automáticamente confirmación de su inscripción vía e-mail

conferencias
●●● y formacion.com

C_COMERACTIN

Colaboran:



Expansión.com