

# 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.

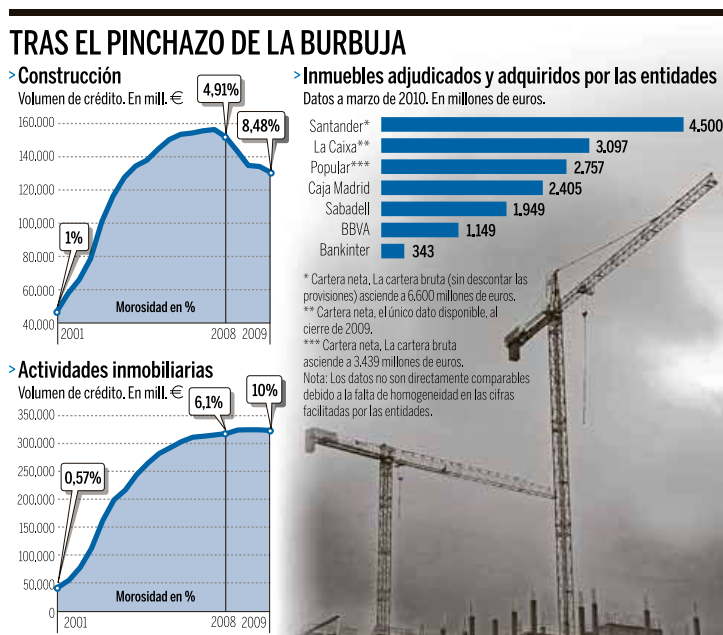
En la seguridad de que este Encuentro sea de su interés, reciba un cordial saludo:

*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

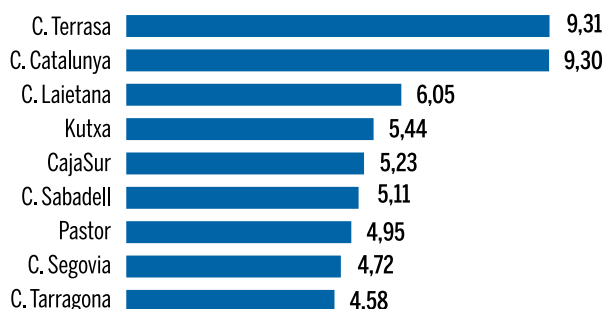
D. Rafael Codoñer  
Director General  
BANCAJA HABITAT

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 ENCUESTRO 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](mailto: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](http://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](http://formacion.com)

C\_COMERACTIN

Colaboran:



Expansión.com