INFORMATION MANAGEMENT NETWORK IMN

SIMA
madrid international real estate exhibition

PRESENT / PRESENTAN

THE PRIVATE EQUITY FUND FORUM ON SPANISH REAL ESTATE

MAY 28-29, 2014, MADRID
SOUTH CONVENTION CENTER
FERIA DE MADRID. SPAIN

FONDOS INTERNACIONALES EN EL MERCADO INMOBILIARIO ESPAÑOL

28-29 DE MAYO, 2014, MADRID
CENTRO DE CONVENCIONES SUR
FERIA DE MADRID. ESPAÑA

More information / Más información:

www.imn.org/spain | www.simaexpo.com/fondos2014

twitter.com/imn_realestate
hashtag: #PESpain

linkd.in/imn_realestate

The Private Equity Fund Forum on Spanish Real Estate

Activity in the Spanish real estate market over the last few months has shone an increasingly bright light on the opportunities for international private equity players searching for yield, with deals involving **Apollo** and **Santander**, **Kennedy Wilson-Värde Partners** and **Popular**, **TPG Capital** and **Caixa**, **HIG Capital** and **Sareb**, **Intu** and **CPPIB**, **Cerberus** and **Bankia** and a host of others. Investor appetite –**Blackstone**, **Centerbridge**, **Fortress**, **Goldman Sachs**, **KKR**, **Lone Star**, **Northwood**, **Pimco**, **Soros**, **Starwood**, **WL Ross,** etc. are also actively seeking and/ or executing deals – is undoubtedly ramping up, as is the industry's penchant for innovation, as evidenced in recent moves to transpose successful single-family rental home strategies from the United States to the Spanish market.

Information Management Network and Planner Exhibitions are proud to present the inaugural **Private Equity Fund Forum on Spanish Real Estate** taking place this May 28-29 in Madrid. The Forum brings together local financial institutions, developers, workout and restructuring specialists, legal experts, regional and national government authorities as well as leading international investments funds to analyze all of the opportunities presented by Spain's nascent real estate recovery, while frankly assessing the challenges that lay ahead for a full-blown recovery to take shape. As ever, there will also be plenty of networking events, allowing participants from both sides of deal teams to make connections and develop relationships.

Fondos Internacionales en el Mercado Inmobiliario Español

Como es sabido, en los últimos meses el mercado inmobiliario español se está mostrando especialmente dinámico debido a los numerosos movimientos protagonizados por empresas españolas y fondos internacionales. Fruto de ello son los importantes acuerdos anunciados hasta la fecha: **Apollo** y **Santander**, **Kennedy Wilson-Värde Partner** y **Popular**, **TPG Capital** y **La Caixa**, **HIG Capital** y **Sareb**, **Intu** y **CPPIB**, **Cerberus** y **Bankia**, entre muchos otros. La actividad inversora está indudablemente despegando y muchos otros inversores internacionales –**Blackstone**, **Centerbridge**, **Fortress**, **Goldman Sachs**, **KKR**, **Lone Star**, **Northwood**, **Pimco**, **Soros**, **Starwood**, **WL Ross**, etc.– están también buscando posicionarse o ya han cerrado acuerdos. Esta intensa actividad está dando lugar a la aparición de nuevos actores y nuevos modelos de negocio que pueden ser clave en el futuro del sector.

Information Management Network (IMN) y Planner Exhibitions se complacen en presentar el foro **Fondos Internacionales en el Mercado Inmobiliario Español**, cuya primera edición se celebrará los días 28 y 29 de mayo en el marco de SIMA 2014. El evento contará con la presencia de los más importantes fondos de inversión internacionales y los principales operadores nacionales (entidades financieras, promotoras, administraciones públicas, consultoras, gestores de activos, especialistas en reestructuración, bufetes de abogados y otros), para identificar oportunidades en un escenario de progresiva estabilización del sector en España.

Silver sponsors:

Alquiler Seguro – Protección a propietarios
ANIDA Grupo BBVA
ashurst
BNP Paribas Real Estate
Clayton Euro Risk
DLA Piper
finsolutia
Gestión común
Hogan Lovells
Ingescasa
prinex real estate software
Quick Telecom

Knowledge partner:

ST Sociedad de Tasación

Collaborating partner:

Destino Punta del Este
Global Seasand

Collaborating associations:

ACI
AECC Asociación Española de Centros y Parques Comerciales
AEO Asociación Española de Oficinas
AEDIP Construction Project Management Association of Spain
asprima

Organizers:

Information Management Network IMN
PLANNER EXHIBITIONS

Confirmed Speakers Include / Algunos ponentes confirmados:

ACI (ASOCIACIÓN DE CONSULTORAS INMOBILIARIAS) Ricardo Martí Fluxá, President

AECC (Spanish Association for Shopping Centers) Javier Hortelano, President

AEDIP Jordi Seguró Capa, President

AFI (ANALISTAS FINANCIEROS INTERNACIONALES) Ángel Berges, CEO

AHE (ASOCIACIÓN HIPOTECARIA ESPAÑOLA) Santos González Sánchez, President

ALQUILER SEGURO Antonio Carroza, CEO

AMAPOLA Ian Morgan, Managing Partner

APOLLO MANAGEMENT INTERNATIONAL Andrés Rubio, Partner

ARCOS MANAGEMENT Logan Smith, Principal

ARES MANAGEMENT Rafael Avilés, Country Partner

ARMABEX, ASESORES REGISTRADOS DEL MAB Antonio Fernández Hernando, President

ASHURST LLC Cristina Calvo, Solicitor

ASPRIMA & APCE José Manuel Galindo, President

AYUNTAMIENTO DE MADRID Ana Perpiñá Carrera, Technical Advisor Departament of Property Management

BALMAIN ASSET MANAGEMENT James Turner, Director

BANKINTER Íñigo de Heredia, Structured Finance Director

BENSON ELLIOT CAPITAL Gregg Gilbert, Head of Iberia

BNP PARIBAS REAL ESTATE Luis Martín Guirado, President

BREAM REAL ESTATE Howard Pierce, Managing Partner, Investor Relations

BROOME CAPITAL Mike Bednarski, Managing Partner

CANADA PENSION PLAN INVESTMENT BOARD David Allen, Managing Director – Private Investments

CARLTON GROUP Javier Beltrán, Managing Director, Iberia

CASTLELAKE Eduardo D'Alessandro, Managing Director & Maqbool Mohamed, European Finance Director

CHENAVARI INVESTMENT MANAGERS Sam Mellor, Partner

CLAYTON EURO RISK Michael Bolton, CEO & President

COLONY CAPITAL TBA

COMUNIDAD DE MADRID José Luis Moreno Casas, Managing Director, Financial Policy, Treasury & Real Estate Property

DLA PIPER Orson Alcocer, Partner

EXPANSIÓN Salvador Arancibia, Deputy Editor

FINSOLUTIA Nuno Silva, CEO/Managing Partner

GESTIÓN COMÚN TBA

GRUPO LAR TBA

H.I.G. CAPITAL Adolfo Favieres, Director

HOGAN LOVELLS Emilio Gómez, Partner

IESE BUSINESS SCHOOL – UNIVERSITY OF NAVARRA - José Luis Suárez, Professor

IMPULSE ASSET MANAGEMENT Jesús Abellán, Partner

INGESCASA TBA

KENNEDY WILSON Joan Kramer, Managing Director

MINISTRY OF ECONOMY AND COMPETITIVENESS Miguel Temboury, Subsecretary Economic Affairs and Competitiveness

PALATIUM INVESTMENT MANAGEMENT Bernd Knobloch, Non-Executive Director

PALM CAPITAL Reda Khatim, Managing Partner

PATRIZIA IMMOBILIEN AG Wolfgang Speckhahn, Group Head of Strategy & Corporate Development

PATRON CAPITAL ADVISORS Pedro Barceló, Managing Director, Spain

PENINSULA HOUSE John Tsui, President

PRINEX Alberto Fernández - Aller de Roda, Corporate Director

QUICK TELECOM Pablo Mompó, Managing Director

REGION OF MURCIA ASSOCIATION OF RE DEVELOPERS José Hernández Martínez, President

RICS SPAIN Eduardo Fernández-Cuesta, President

SAREB Marta Gómez, Investor Relations Director

ST SOCIEDAD DE TASACIÓN Juan Fernández-Aceytuno, General Manager

STARWOOD WAYPOINT RESIDENTIAL TRUST Colin Wiel, Chief Investment Officer

TALUS REAL ESTATE Fernando Arenas Liñán, Investment Director

TESTA INMUEBLES EN RENTA Lorenzo Castilla, Director de Servicios Inmobiliarios

TIAA HENDERSON REAL ESTATE Marta Cladera de Codina, Head of Portfolio Management, Spain

TM GRUPO INMOBILIARIO Pablo Serna, Managing Director

TRISTAN CAPITAL PARTNERS José Espinoza, Managing Director, Spain

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA DE MADRID-EIREA Ricardo Antuña, Co-Director Master de Análisis de Riesgos del Sector Inmobiliario

URBINCASA Francisco Cervantes, Managing Director

For the most up-to-date list of speakers please visit http://www.imn.org/spain / Para consultar el listado actualizado de ponentes visite http://www.imn.org/spain

Morning

AUDITORIUM

8:45 Registration and Continental Breakfast

9:15 Welcome and Chairperson's Opening Remarks

9:30 Economic Overview: Why is the Spanish Economy Attractive to Foreign Real Estate Investors?
Last year international investors began returning to the Spanish property market after years of tumbling real estate prices, completing several large deals and indicating a newfound investor confidence in Spain's economic future. As more investors look to the Spanish real estate market for deals, sellers, lenders, and developers stand to benefit from the inflow of foreign money. This session will examine the drivers that may support Spain's nascent recovery.
• Is international investor interest a sign that the floor has been reached on the Spanish real estate market?
• Understanding the need on the part of lenders and investors to raise capital and write down the value of bad loans
• Examining the economy as a whole to understand the role of property

10:15 Incentives to facilitate investment in the Spanish Real Estate Sector: what has been done, what can be done
This session will help attendees understand the recent initiatives that have facilitated Spain's recovery, starting with the creation of the Fondo de Reestructuracion Ordenada Bancaria (FROB) and leading up to an environment where banks are more easily able to rebuild their balance sheets by sheding toxic assets – creating opportunities for outside investors.
• Bank nationalization and bailouts, and the funding of SAREB
• Consumer incentives such as tax breaks for individual home buyers
• Legislation that allows landlords to raise rents, and reduce the length of leases

11:00 Networking and Refreshment Break

11:30 Understanding the SAREB Asset Mix and Deal Making Process
SAREB manages an estimated €40Bn worth of assets and is a main source for investors looking to invest in Spanish properties. This session will review the SAREB holdings, followed by a panel of international investors who have completed deals with SAREB.
• Overview of what assets are held by SAREB and how they are packaged
• Reviewing recent deals completed by SAREB and outside investors
• Questions that institutional investors have about working with SAREB

12:15 Opportunities on the Open Market by Asset Class, Sector, and Geography
Banks and other asset owners will discuss what kinds of property may be available for international investors. Attendees will learn the scope of what type of property may be available and how they may find investments to match their investment goals.
• Which industries correlate well with Spain's economic strengths
• Assessing supply and demand for different asset classes
• Understanding where to find the property types you're looking for

13:00 Examining the Lender Landscape: Interest Rates, Risk Factors, and Major Credit Providers
This session will give attendees knowledge about which major banks provide financing in Spain, both local lenders and international. Attendees will learn any risks inherent to borrowing for real estate in Spain as well as understand trends and drivers influencing interest rates.
• Assessing the relevant difference between working with a local or international bank
• Matching your own strengths with what lenders are looking for
• What are the trends in interest rates?

13:45 Networking Luncheon

Mañana

AUDITORIO

8:45 Registro y desayuno

9:15 Bienvenida y apertura del Foro

9:30 Perspectiva económica: ¿Por qué la economía española es atractiva para los inversores inmobiliarios extranjeros?
En el último año, los inversores internacionales han vuelto a tener protagonismo en España después de años de incertidumbre. Se han llevado a cabo múltiples operaciones que evidencian una decidida confianza en el futuro de la economía española. A medida que crece el número de inversores que apuestan por el mercado inmobiliario español, es también mayor el de propietarios de activos que permanecen alerta para beneficiarse de este clima positivo. Esta sesión analizará los principales motores que están apoyando el cambio de percepción sobre la economía y el mercado inmobiliario españoles.
• ¿Es el interés del inversor internacional un signo de que se ha tocado fondo en el mercado inmobiliario español?
• Entendiendo las necesidades de propietarios de activos e inversores
• Examinando la economía como un todo para entender el papel del sector inmobiliario

10:15 Incentivos para favorecer la inversión en el sector inmobiliario español. ¿Qué se ha hecho ya? ¿Qué puede hacerse aún?
Esta sesión le ayudará a comprender las diferentes iniciativas y herramientas que han facilitado la progresiva recuperación de España, desde la creación del Fondo de Reestructuracion Ordenada Bancaria (FROB) hasta un nuevo escenario donde las entidades financieras y otros propietarios de activos parecen tener mayores posibilidades para desprenderse de activos distressed, creando así oportunidades para inversores internacionales.
• Saneamiento del sector financiero y la creación de SAREB
• El cambio de modelo en los incentivos para la compra y el alquiler
• Iniciativas para favorecer la inversión institucional en el sector inmobiliario español

11:00 Networking / Pausa

11:30 Entendiendo el mix de activos de SAREB y las claves para trabajar con la entidad
SAREB maneja una cartera de activos valorada en aproximadamente 40 mil millones de euros y es una fuente principal de información para los inversores extranjeros interesados en invertir en España. Esta sesión se centrará en conocer la tipología de los activos propiedad de SAREB, seguida por un panel de inversores internacionales que han completado operaciones con la entidad.
• Mapa de activos de SAREB y como éstos se agrupan
• Operaciones recientes entre SAREB e inversores internacionales
• Preguntas que se hace el inversor institucional sobre cómo trabajar con SAREB

12:15 Oportunidades en el mercado por tipo de activo, sector y ubicación
En esta sesión se analizarán los tipos de activos inmobiliarios disponibles para el inversor extranjero. Los asistentes tendrán una visión clara del tipo de producto disponible y cómo encontrar el que mejor se alinea con sus objetivos de inversión.
• Qué segmentos del inmobiliario se correlacionan mejor con las fortalezas económicas de España
• Evaluación de la oferta y la demanda para diferentes tipos de activos
• Dónde se encuentran las tipologías de activos más demandadas por los inversores

13:00 El panorama de la financiación: tipos de interés, criterios de riesgo y principales proveedores de crédito
Esta sesión ofrecerá una amplia visión acerca de quiénes son los principales proveedores locales e internacionales de financiación en España. El asistente conocerá los riesgos inherentes al proceso de financiación en España así como las tendencias y factores que afectan a la evolución de los tipos de interés.
• Diferencias entre trabajar con bancos locales o internacionales
• Alinear fortalezas con las exigencias de las entidades financieras
• ¿Cuál será la tendencia en los tipos de interés?

13:45 Networking / Almuerzo

Afternoon Track A

AUDITORIUM

EXAMINING OPPORTUNITIES IN SPAIN

15:00 Regional Overview: Discussing Economic Drivers of Regions Where Property is Available
This session will give an overview of the most compelling regions for real estate investment, with special focus on Andalucía in the south, Valencia in the east, the Canary Islands, and Cataluña in the Northeast. Local associations and regional experts will share their insights as to what supports the economy in different regions.
• What types of assets are available in different regions?
• What are the benefits of geographic diversification?
• What regions offer true diversification from one another?

15:45 Evaluating Opportunities in Different Sectors that are Active in Spain: Offices, Shopping Centers, and More
This session will give attendees insights into how to evaluate opportunities for investment in the most active sectors. Panelists will give case studies in recent deals and how they evaluate opportunities.
• Learning which companies have made acquisitions in various sectors
• What have recent deals in each sector been priced and financed
• Due diligence when buying office space or shopping centers

16:30 Networking and Refreshment Break

17:00 Sector Spotlight: Understanding US Investor Interest in the Spanish Residential Rental Market
The Spanish property market has been boosted by foreign investment – particularly from US companies. In this session, panelists will share their decision making process that led them to include Spanish property in their portfolios.
• Understanding demographic and economic trends that support the value of investing in residential
• Analyzing real estate fundamentals when assessing opportunities in the private rented sector
• What size investment is likely to bring the best value for multi-family rental units?

17:45 Being Aware of Unique Considerations When Buying Assets from Government
Some investors have achieved impressive returns by buying debt from regional Spanish governments. The market has matured a bit as investors and governments have ironed out their process and determined an appropriate value, but as more regions become involved with deals with outside investors and private equity firms, opportunities remain.
• Look at local governments, central governments
• How are government deals evolving?
• What advantages or drawbacks are there in dealing with government asset?
• A look at recent deals

Tarde Track A

AUDITORIO

EXAMINANDO LAS OPORTUNIDADES EN ESPAÑA

15:00 Análisis regional: claves económicas y tipologías de activos de las principales zonas turísticas españolas
Esta sesión ofrecerá una visión de las regiones más atractivas para la inversión Inmobiliaria en España, con especial foco en las principales zonas turisticas. Expertos locales compartirán sus puntos de vista acerca del potencial para captar capital inversorpara activos ubicados en regiones del litorial español.
• ¿Qué tipo de activos hay disponibles en cada región?
• ¿Cuáles son las ventajas de la diversificación geográfica?
• ¿Qué regiones ofrecen una verdadera diversificación en comparación a otras?

15:45 Evaluando oportunidades en el sector terciario español: oficinas, centros comerciales y más
Esta sesión proporcionará a los asistentes las claves para evaluar las mejores oportunidades de inversión en el segmento no residencial. Los ponentes presentarán casos de estudio de operaciones recientes y su metodología para evaluar las oportunidades de inversión.
• Aprendiendo de la experiencia de compañías que han llevado a cabo adquisiciones en diferentes sectores
• Precio y financiación de operaciones recientes
• El proceso de due diligence a la hora adquirir oficinas, centros comerciales u otros activos no residenciales

16:30 Networking / Pausa

17:00 El porqué del interés del inversor americano en el mercado del alquiler residencial en España
La inversión procedente de Estados Unidos está teniendo un particular protagonismo en el conjunto de la inversión internacional que está llegando al mercado inmobiliario español. En esta sesión los ponentes compartirán las razones de los inversores estadounidenses para incluir España en su porfolio de activos.
• Tendencias demográficas y económicas que animan a invertir en el sector residencial
• Análisis de las claves inmobiliarias a la hora de evaluar oportunidades en el sector del alquiler residencial
• ¿Qué volumen de inversión mínimo aporta valor en carteras residenciales para alquiler?

17:45 La compra de activos a la Administración Pública española. Principales consideraciones
Algunos inversores han conseguido cerrar acuerdos de adquisición de activos a las administraciones públicas españolas. A medida que las administraciones central, autonómica y local se suman a procesos de racionalización de su cartera inmobiliaria, el mercado continúa ofreciendo alternativas de inversión dentro de este segmento.
• Una mirada a las carteras inmobiliarias de las diferentes administraciones
• ¿Cómo están evolucionando las operaciones con entes públicos?
• ¿Qué ventajas y desventajas existen a la hora de negociar operaciones con las administraciones públicas?
• Ejemplos de operaciones recientes

Afternoon Track B

ROOM S22

FINANCE AND INVESTMENT TOPICS

15:00 What Vehicles can Private Equity Real Estate Investors Look to for Exit Strategies?

With a long term investment horizon, planning an exit can rely on factors that may yet be unknown with regards to the economy and investment appetite of potential exit partners. This session will help attendees choose an initial investment vehicle and share structures for private equity partnerships with exit strategies in mind.

- Understanding the structure and advantages of a SOCIMI (REIT) for IPO on a Spanish exchange
- Examining exit rights that may exist contractually and in the by-laws of the target
- What is your investment horizon for an exit?
- Liquidity and exit options in Spain and internationally

15:45 Assessing the Spanish Taxation Regime for Real Estate Investment

Companies with international real estate holdings must be vigilant in considering the tax requirements of the various regimes where they have holdings. This session will guide international investment companies about what to expect when owning property in Spain.

- Make decisions about where to set up domicile for business.
- Clarifying definitions in the Spanish national and regional tax codes
- Understanding what can be taxed: income and appreciation

16:30 Networking and Refreshment Break

17:00 Program continues in Track A

18:30 Day One Conference Programming Concludes

18:45 Networking Cocktail Reception

19:45 End of Day One

Tarde Track B

SALA S22

FINANCIACIÓN E INVERSIÓN

15:00 Estrategias de salida para fondos de inversión inmobiliarios internacionales

Con un horizonte de inversión a largo plazo, planear una estrategia de salida queda supeditada a factores que se desconocen en el momento de la inversión, como por ejemplo el comportamiento general de la economía o el apetito inversor que exista en ese momento en el mercado. Esta sesión ayudará a identificar vehículos de inversión en la fase de inicio que tengan en cuenta posibles estrategias de salida.

- Entendiendo la estructura y las ventajas de las SOCIMI
- Condicionantes en una estrategia de salida
- Horizontes de inversión y estrategias de salida
- Opciones en España y en otros países

15:45 El regimen fiscal de la inversion inmobiliaria en España

Empresas con portfolios internacionales deben estar al tanto de los requisitos fiscales en los distintos mercados donde están presentes. Esta sesión guiará a los inversores internacionales sobre la fiscalidad asociada a los activos inmobiliarios en España.

- Dónde establecer el domicilio social de la actividad
- Impuestos estatales y locales
- Entendiendo los conceptos que pueden ser gravados: plusvalías e ingresos

16:30 Networking / Pausa

17:00 El Programa continúa en el Track A

18:30 Fin de la programación del primer día

18:45 Networking / Cocktail

19:45 Fin del día 1

Morning

8:45 Registration and Continental Breakfast

9:15 Welcome and Re-Cap of Day One

AUDITORIUM

EXAMINING OPPORTUNITIES IN SPAIN

9:30 Seller's Perspective: Understanding Buyer's Expectations in Spanish Real Estate
A Spanish property owner will interview international buyers and field questions from the audience so that property sellers can better understand the expectations of international investors and more quickly find amenable deal terms.
- Foreign investors working with Spanish owners to turnaround troubled assets
- Understanding international investors due diligence process
- Finding common ground on the valuation process and documentation

10:15 What M&A Opportunities May Exist for Private Equity Companies Seeking an Entry into the Spanish Real Estate Sector
As Spanish banks sell off assets to re-balance their accounts, international investors have found opportunities in acquiring banks real estate practices as a way of gaining a foothold the Spanish real estate market. This session will examine the results and future opportunities for acquisitions, as well as investor appetite for entering this market through acquisition.
- What is the value of acquiring a bank's real estate practice?
- What risks are involved in entering this market with existing assets?
- Understanding the competitive landscape

11:00 Networking and Refreshment Break

11:30 Adjusting your Appraisal Process to Determine the Correct Value for a Property on the Spanish Market
Standard methods of valuation may differ from country to country. Understanding local valuation criteria is critical in facilitating the deal making process, and it is equally important to reconcile any differences with current appraisal processes. This session will help attendees to understand which methods of valuation are being used today.
- The evolution of valuation metrics in Spain
- Assessing the quality of data in estimating cap rates
- Regulatory and audit considerations
- Assessing the external appraiser landscape

12:15 Finding and Evaluating the Expertise of Local Construction Companies and Property Managers
Finding partners can be a challenge when entering a new market in a new country. Local business owners are critical resources to helping you connect with the vendors you need to know and navigate local laws and customs.
- Expectations that are unique to Spanish contractors and property managers
- What kind of specialized knowledge should you look for in a local partner?
- Evaluating a potential partner's local network

13:00 The Inaugural Private Equity Fund Forum on Spanish Real Estate Concludes

Mañana

8:45 Registro y desayuno

9:15 Bienvenida y resumen del día 1

AUDITORIO

EXAMINANDO LAS OPORTUNIDADES EN ESPAÑA

9:30 El punto de vista del comprador: sus expectativas en el mercado inmobiliario español
Un coloquio con inversores internacionales que, recogiendo preguntas de la audiencia, permita a los vendedores de activos entender mejor qué esperan los inversores internacionales, así como las claves para cerrar operaciones de manera rápida y flexible
- Inversores extranjeros que trabajan con propietarios españoles para sanear activos
- Entendiendo el proceso de Due Dilligence de los inversores internacionales
- Puntos de encuentro en el proceso y los criterios de valoración y de manejo de información

10:15 Fusiones y adquisiciones: oportunidades para empresas que buscan entrar en el mercado nacional
A medida que los bancos prosiguen con la venta de sus carteras inmobiliarias para sanear sus balances, los inversores internacionales han apostado también por la adquisición de las plataformas de gestión y venta de activos de las propias entidades como una manera de introducirse en el mercado inmobiliario español. Esta sesión examinará tanto los resultados de las operaciones realizadas como las oportunidades de futuras adquisición, así como también el interés real de los inversores para posicionarse en el mercado a través de la compra de sociedades.
- ¿Cuál es el valor de adquirir una inmobiliaria perteneciente a un banco?
- ¿Qué riesgos implica entrar en el mercado por esta vía?
- Comprendiendo un entorno competitivo

11:00 Networking / Pausa

11:30 El proceso de valoración de activos: cómo determinar el valor de una propiedad en España
El proceso de tasación y valoración de activos inmobiliarios difiere de unos países a otros. Para un inversor foráneo, entender los criterios locales es esencial de cara a facilitar la realización de operaciones. Para los actores locales, es igualmente importante comprender la necesidad de alinear los requisitos y necesidades locales con los estándares propios del inversor. Esta sesión ayudará a los asistentes a entender los métodos de valoración y tasación que se están usando hoy en España.
- La evolución de los criterios de valoración en España
- Consideraciones regulatorias y de auditoria
- Una mirada a los sectores de valoración y tasación

12:15 Cómo poner en valor la experiencia de constructoras, gestores de activos y otros posibles socios locales
Encontrar socios locales puede ser complejo cuando se aborda un nuevo mercado en un nuevo país. Al mismo tiempo, los partners locales son recursos clave para ayudarle a conectar con la realidad local que todo inversor debe conocer.
- Radiografia de los gestores de activos y otros partners locales en España
- ¿Qué tipo de conocimiento especializado se debe buscar en un socio local?
- Evaluando socios potenciales

13:00 Fin del programa

For the most up-to-date agenda please visit http://www.imn.org/spain / Para consultar el programa actualizado visite http://www.imn.org/spain

Registration / Registro

Local Spanish Institutions / Empresas españolas	€695
International Investment Funds / Fondos de inversión internacionales	€1.395
International Service Providers / Empresas internacionales proveedoras de servicios	€1.795
SIMA Exhibitors / Empresas expositoras de SIMA	€495
On-Site Registration Rate / Inscripción on-site	€1.895

Venue information / Lugar de celebración

Feria de Madrid, South Convention Center
Recinto Ferial Juan Carlos I. Parque Juan Carlos I, s/n
Madrid, 28042 Spain
Phone / Teléfono: +34 902 22 1515
Website / Web: http://www.ifema.es/

3 ways to register / 3 maneras de registrarse:

1. Phone / Teléfono: +34 91 781 83 78
2. Fax: +34 91 575 65 10
3. Email: international@gplanner.com • www.imn.org/spain

Media partners: