

Madrid  
18 de Octubre  
de 2007

# Diversificación en el Sector Inmobiliario: INVERSIÓN PATRIMONIAL vs INVERSIÓN PROMOCIONAL

El agotamiento que se está produciendo en el sector inmobiliario español ha propiciado la diversificación de las inversiones de las promotoras hacia otros mercados.

- ✓ **REINO UNIDO, FRANCIA y ALEMANIA** han sido los destinos elegidos por las empresas que han optado por el patrimonio en renta como refugio.
- ✓ **PORTUGAL y NORTE DE ÁFRICA** son los países que presentan mejores oportunidades para quienes apuestan por la promoción.

Conozca de primera mano la experiencia de las empresas presentes en cada país y sus particularidades legales

¿Es el momento de diversificar en otros mercados?  
Jones Lang Lasalle

#### REINO UNIDO

Grupo Monteverde  
Santander Real Estate  
Clifford Chance

#### ALEMANIA

Inmobiliaria Chamartín  
Renta Corporación  
Mariscal & Asociados

#### PORTUGAL

Aguirre Newman Portugal  
Grupo Azabache  
Garrigues Portugal  
Parquesol Inmobiliaria

#### FRANCIA

Société Foncière  
Lyonnaise (Grupo  
Inmobiliaria Colonial)  
Cuatrecasas

#### MARRUECOS

Grupo Urbas  
Garrigues



HOTEL  
INTERCONTINENTAL  
MADRID

Paseo de la Castellana, 49  
28046 Madrid

Asociaciones Colaboradoras:



Publicaciones Colaboradoras:

## UN ENCUENTRO AL QUE NO DEBEN FALTAR

### \* EMPRESAS PROMOTORAS

Directores Generales  
Directores Financieros  
Directores de Expansión  
Directores de Internacional  
Directores de Desarrollo de Negocio  
Directores de Inversión

### \* CONSULTORAS INMOBILIARIAS

Directores de Inversiones  
Directores de Valoraciones

### \* DESPACHOS DE ABOGADOS

Abogados del Departamento Inmobiliario

### \* ENTIDADES FINANCIERAS

Departamento de Real Estate  
Analistas de inversiones  
Departamento de riesgos

### \* FONDOS DE INVERSIÓN INMOBILIARIA

## AGENDA

### Lunes, 18 de octubre de 2007

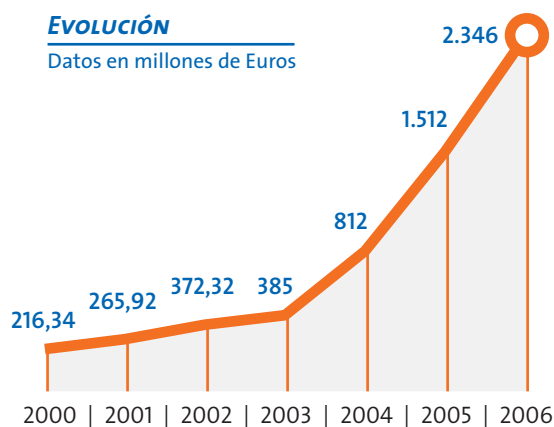
- 9:15 Alternativas de diversificación para las promotoras españolas en mercados cercanos
- 10:00 **REINO UNIDO:** ¿En qué condiciones, qué producto y para qué tipo de inversor es idóneo este mercado?
- 11:50 **ALEMANIA:** ¿Qué atractivos ofrece al inversor español un mercado maduro como el alemán?
- 13:15 **FRANCIA:** Oficinas y Sociedades de Inversión Inmobiliaria, principal atractivo para el desembarco español
- 16:00 **PORTUGAL:** Ventajas e inconvenientes de la inversión en el país vecino
- 17:45 **NORTE DE ÁFRICA:** Marruecos como estrategia a largo plazo

Jueves  
18 de octubre  
de 2007

### Evolución de las inversiones españolas en el mercado inmobiliario exterior

#### EVOLUCIÓN

Datos en millones de Euros



- 08:45 Recepción de los asistentes y entrega de la documentación
- 09:00 Saludo y bienvenida a cargo del presidente y moderador de la jornada:

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

- 09:15 **Ante el previsible cambio de ciclo en el mercado inmobiliario español, ¿qué alternativas de diversificación tienen las promotoras españolas en mercados cercanos?**

- Situación actual del mercado inmobiliario español, ¿es el momento de diversificar la inversión en otros mercados?
- ¿Cuándo optar por la inversión patrimonial y cuándo por la promocional?
- ¿Qué países son los idóneos para uno u otro tipo de inversión?

Dña. Vanessa Gevers  
Directora de Inversiones  
JONES LANG LASALLE

- 09:45 Coloquio y preguntas

## DIVERSIFICACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO. INVERSIÓN PATRIMONIAL Vs INVERSIÓN PROMOCIONAL

### REINO UNIDO, ALEMANIA Y FRANCIA, PRINCIPALES DESTINOS DE LA INVERSIÓN PATRIMONIAL

La evolución tan positiva que ha tenido el mercado residencial español en los últimos años, actualmente con síntomas evidentes de agotamiento, ha propiciado que los promotores diversifiquen sus inversiones hacia el patrimonio en renta como refugio ante un cambio de ciclo en el sector residencial. Esta lucha por el patrimonio en renta se ha traducido en una salida hacia otros mercados para conseguir productos con iguales o mejores rentabilidades en países con niveles macroeconómicos parecidos e incluso mejores, como es el caso de Reino Unido, Francia y Alemania.

**Expansión**  
19 de marzo de 2007

**Una oficina en Londres y otra en París**  
El sector inmobiliario en Europa puede conseguir este año rentabilidades de dos dígitos, a pesar de las últimas correcciones en el mercado. Las oficinas y las propiedades comerciales son las opciones preferidas de los gestores, con Reino Unido y Francia en cabeza.

- 10:00 **REINO UNIDO: ¿En qué condiciones, qué producto y para qué tipo de inversor es idóneo este mercado?**

- Análisis previo del mercado inmobiliario inglés
- ¿Qué ofrece el mercado del Reino Unido que no ofrece el mercado español?
- La liquidez como gran ventaja de este mercado
- ¿Qué rentabilidad se puede obtener?
- ¿Cuáles son los aspectos legales y fiscales que hay que tener en cuenta al invertir en activos inmobiliarios en rentabilidad en este país?
- La experiencia de Grupo Monteverde y Santander Real Estate

Jueves  
18 de octubre  
de 2007

## DIVERSIFICACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO. INVERSIÓN PATRIMONIAL VS INVERSIÓN PROMOCIONAL

**D. Guillermo Cabanas**  
Director de Desarrollo y Organización  
GRUPO MONTEVERDE

**Dña. Celia de Lope**  
Directora de Inversiones  
SANTANDER REAL ESTATE

**D. Pablo Serrano de Haro**  
Abogado  
CLIFFORD CHANCE

11:10 *Coloquio y preguntas*

11:20 *Café*

### Berlín refuerza su atractivo entre las inmobiliarias españolas

Berlín está de moda. Siete años después de recuperar la capitalidad que hasta 1999 mantuvo Bonn, esta ciudad de 3,4 millones de habitantes, síntesis de los antiguos bloques oriental y occidental –y menos desarrollada que otras ciudades del antiguo Oeste, como Francfort o Munich, por ejemplo- simboliza la incipiente recuperación de la economía alemana. Las inmobiliarias españolas han tomado nota de ese despertar berlinés.

Expansión

14 de diciembre de 2006

### 11:50 ALEMANIA: ¿Qué atractivos ofrece al inversor español un mercado maduro como el alemán?

- *Evolución del mercado inmobiliario alemán en los últimos años*
- *¿Cuáles son los segmentos más atractivos para invertir?*
  - Comercial
  - Residencial
  - Oficinas
  - Rehabilitación
- *¿Cuáles son los vehículos más idóneos para la inversión en este mercado?*
- *Particularidades jurídicas y fiscales de la inversión inmobiliaria en Alemania*
- *La nueva implantación de los REITs*
- *La experiencia de Inmobiliaria Chamartín y Renta Corporación*

**D. César Barrasa**  
Director de Estudios y Análisis Corporativo  
INMOBILIARIA CHAMARTÍN

**D. Antoni Guarner**  
Responsable Delegación Berlín  
RENTA CORPORACIÓN

**D. Karl Lincke**  
Abogado  
MARISCAL & ABOGADOS

13:00 *Coloquio y preguntas*

29 de marzo de 2007

### París se rinde a los pies de España

Si ni la Bastilla, cárcel y fortaleza inexpugnable de París, pudo contener los envites del pueblo francés en lo que se convirtió en el primer capítulo de la Revolución Francesa, mucho menos han podido hacer las compañías inmobiliarias francesas ante el empuje de las compañías españolas. Las principales inmobiliarias nacionales han asestado un golpe a la grandeur francesa, al hacerse con participaciones mayoritarias de varias compañías galas, tras pagar altas sumas.

Expansión

### 13:15 FRANCIA: Oficinas y Sociedades de Inversión Inmobiliaria, principal atractivo para el desembarco español

- *Composición y tamaño del mercado inmobiliario francés*
  - *¿Cuáles son los principales segmentos de oportunidad?*
  - *Sociétés d'investissements immobiliers Cotées (SIIC): particularidades que presentan estas sociedades frente a los REITs*
  - *¿Qué reformas legales se han producido en el régimen de las SIIC?*
  - *¿Seguirán siendo ventajosas desde el punto de vista fiscal para las empresas españolas?*
  - *La experiencia de Inmobiliaria Colonial*
- D. Philippe Depoux**  
Director General Delegado / Managing Director  
SOCIÉTÉ FONCIÈRE LYONNAISE  
GRUPO INMOBILIARIA COLONIAL

**D. Armand Cohen**  
Socio  
CUATRECASAS

14:15 *Coloquio y preguntas*

14:30 *Almuerzo*

## PORTUGAL Y NORTE DE ÁFRICA: INVERSIÓN PROMOCIONAL

### 16:00 PORTUGAL: Ventajas e inconvenientes de la inversión en el país vecino

- *¿Qué características hacen del mercado portugués uno de los destinos idóneos para la inversión en promoción de las empresas españolas?*
  - Cercanía cultural y geográfica
  - Capacidad económica
  - Puerta de entrada al mercado brasileño
- *¿Cuáles son los principales inconvenientes de la inversión en este mercado?*
  - Consolidación del mercado
  - Coste de construcción similar al de España
- *¿En qué zonas se esperan mayores rentabilidades en el segmento residencial?*
- *¿Y en el de segunda residencia?*
- *Alternativas para la rehabilitación*
- *Aspectos clave de la nueva normativa que reglamentará el mercado inmobiliario portugués*
- *La experiencia de Grupo Azabache y Parquesol Inmobiliaria*

**D. Carlos Moedas**  
Director General  
AGUIRRE NEWMAN PORTUGAL

**D. Miguel Marques dos Santos**  
Socio  
GARRIGUES PORTUGAL

Jueves  
18 de octubre  
de 2007

## DIVERSIFICACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO. INVERSIÓN PATRIMONIAL VS INVERSIÓN PROMOCIONAL

D. Juan José Mengual  
Director Gerente  
GRUPO AZABACHE

Dña. Cristina Guedes  
Administradora Delegación Lisboa  
PARQUESOL INMOBILIARIA

17:30 Coloquio y preguntas

### EMPRESAS EN PORTUGAL

EMPRESA	Cartera de suelo (nº de viviendas)
GRUPO PRASA	5.000
FADESA	3.000
HERCESA	1.718
NOZAR	1.600
GRUPO AZABACHE	600
SACYR VALLEHERMOSO	600
GRUPO LAR	500
GRUPO PINAR	500
ACCIONA INMOBILIARIA	156

Distritos donde están presentes:

#### OPORTO

FADESA  
SACYR VALLEHERMOSO

#### COIMBRA (FIGUEIRA DA FOZ)

FADESA

#### SANTARÉM

GRUPO AZABACHE

#### LISBOA

ACCIONA INMOBILIARIA  
FADESA  
GRUPO LAR  
GRUPO PINAR  
HERCESA  
NOZAR  
SACYR VALLEHERMOSO  
CONSTRUCTORA RIERA

#### EL ALGARVE (FARO)

GRUPO PINAR  
GRUPO PRASA



24 de noviembre de 2006 Expansión

### Marruecos incentiva a los promotores españoles

El estrecho de Gibraltar se estrecha cada vez más para los españoles. Animados por el ejemplo de una docena de empresas que ya han comenzado a operar en Marruecos, como Fadesa, los promotores estudian las oportunidades que otorga el reino alauí.

### 17:45 NORTE DE ÁFRICA: MARRUECOS como estrategia a largo plazo

- ¿Qué medidas de apoyo está adoptando la administración marroquí para atraer la inversión inmobiliaria española?
- ¿Cuáles son los principales inconvenientes?
  - Poca implicación de la banca en la financiación del sector
  - Lentitud en los procesos administrativos
- Oportunidades en los segmentos turísticos y de viviendas sociales
- La experiencia de Grupo Urbas

D. Juan Antonio Ibáñez  
Consejero Delegado  
GRUPO URBAS

D. José Ignacio García Muniozuren  
Director de la oficina de Casablanca  
GARRIGUES

18:45 Coloquio y preguntas

19:00 Fin de la jornada

Todos los ponentes han confirmado formalmente su asistencia. En caso de producirse cambios en el programa, será por razones ajenas a la voluntad de la organización.

## BOLETÍN DE INSCRIPCIÓN

Por favor, rellene todos los datos y envíe este boletín al Fax: 91 337 32 01

Sí, deseo inscribirme a

**DIVERSIFICACIÓN EN EL SECTOR INMOBILIARIO.**

**INVERSIÓN PATRIMONIAL Vs INVERSIÓN PROMOCIONAL**

Madrid, 18 de Octubre de 2007

Precio por inscrito: .....1.300€ + 16% IVA

### DATOS DEL ASISTENTE

Apellidos \_\_\_\_\_ | Nombre \_\_\_\_\_  
Cargo \_\_\_\_\_  
Departamento \_\_\_\_\_ | Teléfono \_\_\_\_\_  
Fax \_\_\_\_\_ | E-mail \_\_\_\_\_  
Empresa \_\_\_\_\_ | Sector \_\_\_\_\_  
Dirección \_\_\_\_\_ | CIF \_\_\_\_\_  
Población \_\_\_\_\_ | C.P. \_\_\_\_\_ | Provincia \_\_\_\_\_  
Web \_\_\_\_\_

### DATOS DE FACTURACIÓN

A rellenar en caso de no coincidir los datos del asistente con los datos de facturación

Empresa \_\_\_\_\_ | Contacto (nombre y apellidos) \_\_\_\_\_  
Dirección \_\_\_\_\_  
Población \_\_\_\_\_ | C.P. \_\_\_\_\_ | Provincia \_\_\_\_\_  
CIF \_\_\_\_\_ | Teléfono \_\_\_\_\_

Firma:

Sus datos de carácter personal van a ser incorporados a un fichero cuyo responsable es Recoletos Grupo de Comunicación S.A. (Recoletos), con domicilio en el Paseo de la Castellana 66, 28046 Madrid, con la finalidad de remitirle información sobre otras conferencias y cursos de Recoletos Conferencias y Formación, sobre los productos de Recoletos y ofertas comerciales de aquellas entidades con las que Recoletos llegue a acuerdos con tal fin, incluyendo el envío de comunicaciones comerciales por e-mail. En caso de que no desee recibir información publicitaria, marque las siguientes casillas:

- No deseo recibir información de terceros  
 No deseo recibir información publicitaria de Recoletos por e-mail  
 No deseo que mis datos se cedan a los patrocinadores o colaboradores que aparecen identificados en este folleto

En cualquier momento podrá ejercer sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición, escribiendo a la dirección indicada. Ayúdenos a mantener dichos datos actualizados comunicándonos cualquier modificación que se produzca en los mismos.

CA-1048

### FORMA DE PAGO

Rogamos remita justificante de pago junto con el Boletín de Inscripción o bien haga entrega del mismo al acreditarse en la Conferencia

Transferencia o ingreso bancario: Titular: Recoletos Grupo de Comunicación, S.A. BSCH. Código y número de cuenta: 0049/1500/08/2310153383 · Imprescindible: Incluir referencia "EXPC1048"

Cheque Bancario. Enviar a: Expansión Conferencias. Pº de la Castellana, 66. 28046 Madrid  
Cheque extendido a nombre de Recoletos Grupo de Comunicación, S.A.

Tarjeta de Crédito:  VISA  Mastercard  American Express  Diners

Titular: \_\_\_\_\_

Nº Tarjeta: \_\_\_\_\_ Caduca: \_\_\_\_\_ Fecha y firma: \_\_\_\_\_

No podré asistir en esta ocasión

Corrijan o completen los datos de la etiqueta según les indico, o incorporen a su base de datos la/s persona/s cuyos datos completos les envío.

Estoy interesado en recibir información sobre la documentación de esta Conferencia

Estoy interesado en las oportunidades de patrocinio y stand

TELÉFONO \_\_\_\_\_ FAX \_\_\_\_\_

# Expansión

## CONFERENCIAS

14 de junio de 2007

Expansión

### El patrimonio pone en jaque inversor a la promoción

Promoción versus patrimonio. Un histórico enfrentamiento del que siempre ha salido victoriosa la primera opción, centrada, sobre todo, en las viviendas. Sin embargo, tras una década de subidas continuas de los precios de los pisos y de ritmos de construcción superiores a las 700.000 viviendas anuales, el sector residencial ha comenzado a echar el freno, un proceso que ha conllevado la diversificación, tanto geográfica como de producto, de las principales inmobiliarias españolas.

Estimado amigo:

El agotamiento que se está produciendo en el sector inmobiliario español en los últimos meses ha propiciado que los promotores diversifiquen sus inversiones hacia otros mercados. Por una parte hacia el patrimonio en renta como refugio ante un cambio de ciclo en el sector residencial, que se ha materializado en la inversión en productos iguales o con mejores rentabilidades en países con niveles macroeconómicos parecidos como Reino Unido, Francia y Alemania.

Por otra parte, se ha lanzado a la internacionalización y ha encontrado en países como Portugal y el Norte de África grandes oportunidades para la promoción. En Portugal, porque es un país muy cercano geográfica y culturalmente y, en estos momentos, se está recuperando de un periodo de recesión, lo que se traduce en un buen comportamiento de los precios. Y en el Norte de África, especialmente en Marruecos, porque sufre un déficit habitacional (se estima que necesita un millón de viviendas, ya que la población es muy joven y necesita casas) y la política de aumento de infraestructuras en la que está inmerso el país ayuda a la promoción inmobiliaria.

Conscientes del interés que suscitan todos estos mercados en las empresas del sector, Expansión Conferencias ha organizado, el próximo 18 de octubre, la jornada "Alternativas de diversificación para el sector inmobiliario: los mercados de Reino Unido, Francia, Alemania, Portugal y Norte de África. Inversión patrimonial versus inversión promocional", en la que tendrá la oportunidad de conocer las características y experiencia de las empresas que ya están presentes en los mismos.

- \* Qué alternativas de diversificación tienen las empresas inmobiliarias españolas en mercados cercanos
- \* Qué ofrece el mercado del Reino Unido que no ofrece el mercado español
- \* Cuáles son los vehículos más idóneos para la inversión en Alemania
- \* ¿Va a seguir siendo igual de atractivo el mercado francés?
- \* Ventajas e inconvenientes de la inversión en Portugal
- \* Qué medidas de apoyo está adoptando la administración marroquí para atraer la inversión inmobiliaria española

En la seguridad de que este encuentro será de su máximo interés y esperando saludarle personalmente, reciba un cordial saludo.

Soledad Ayala  
Directora de Programas



Organiza:

Expansión Conferencias  
Pº de la Castellana, 66. 28046 Madrid  
Tel.: 902 37 33 37 • Fax: 91 337 32 01  
expansionconferencias@recoletos.es  
[www.ExpansionConferencias.com](http://www.ExpansionConferencias.com)

1048

#### CELEBRACIÓN DE LA CONFERENCIA

**Diversificación en el Sector  
Inmobiliario. Inversión Patrimonial  
Vs Inversión Promocional**

Madrid, 18 octubre de 2007

Hotel Continental Madrid  
Paseo de la Castellana, 49  
28046 Madrid  
Tel. 91 700 73 00

#### ¿QUÉ INCLUYE LA CUOTA DE INSCRIPCIÓN?

Documentación, almuerzo y cafés.  
Certificado Acreditativo.

**INFÓRMESE DE NUESTROS  
DESCUENTOS POR GRUPO  
(TRES O MÁS PERSONAS)**

#### TRANSPORTISTA OFICIAL



Al asistir a las conferencias  
organizadas por Recoletos durante  
el año 2007, obtendrá un descuento  
del 35%, en los vuelos de Iberia, sobre  
tarifas completas en Turista.

#### Hoteles Colaboradores



HOTEL ADLER  
MADRID

**HOTEL ADLER**

Teléfono de Reservas: 91 426 32 21  
Precio/Habitación: 175€ + 7% IVA



HOTELES

**HOTEL NH ABASCAL**

Teléfono de Reservas: 91 441 00 15  
Precio/Habitación: 139,80€ + 7% IVA  
Pago directo en el hotel



INTERCONTINENTAL  
MADRID

**HOTEL INTERCONTINENTAL MADRID**

Teléfono de Reservas: 91 700 73 00  
Consulte precio especial

#### 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 fax al menos 24h antes de la Conferencia. 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.

#### Documentación

- \* Si no puede asistir y desea disponer de la documentación de esta Conferencia, haga su reserva enviando el boletín de inscripción al fax 91 337 32 01.
- \* Junto con la documentación del curso, se hará entrega a los participantes en el curso y a los patrocinadores del mismo de un listado donde figuren el nombre, apellido y empresa de los asistentes. Si no desea que su nombre figure en tal listado, háganoslo saber antes de la celebración del curso.

#### 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.

LE RECORDAMOS QUE LA ENTRADA A ESTE ACTO ÚNICAMENTE ESTARÁ GARANTIZADA  
SI EL PAGO DE LA CONFERENCIA ES REALIZADO ANTES DE LA FECHA DE SU CELEBRACIÓN. PLAZAS LIMITADAS.