

# INTERNATIONAL

**SIMA09**  
madridinternationaledgestateexhibition

## GLOBAL REAL ESTATE CONGRESS

Global Crisis Analysis and Strategy Check  
for International Real Estate Professionals

Análisis global de la crisis & estrategias para  
la reactivación del sector inmobiliario

**27- 29 MAYO • MAY 27- 29, 2009**

**South Convention Center Auditorium & SIMAPLAZA  
FERIA DE MADRID • SPAIN**

[www.simaexpo.com](http://www.simaexpo.com)

### Organizers

Planner  Reed



### Sponsors

 TINSA 

### Co-organizers



### Collaborators



### Media partners

**The Daily Telegraph**



**Expansión**

**COUNTRY LIFE  
INTERNATIONAL**

**SU VIVIENDA**

## Sesiones de mañana - Centro de Convenciones Sur - Auditorio

### OPCIONES ESTRATÉGICAS PARA LA REACTIVACIÓN DEL SECTOR INMOBILIARIO

- 09:00 Bienvenida del moderador de la sesión  
Juan Ramón Sánchez, Responsable de [SIMACITIES](#), Planner Reed
- 09:15 Apostar por las ciudades como motor de la recuperación  
Las iniciativas de rehabilitación, creación de infraestructuras y realización de grandes desarrollos urbanos en las ciudades de todo el mundo, son sin duda un motor de recuperación incentivado por las autoridades que vale la pena considerar.  
**Grandes desarrollos urbanos en Madrid - Operación Chamartín**  
Joaquín Mañoso, Director General de Planeamiento Urbanístico, Ayuntamiento de Madrid  
**Proyectos innovadores en las ciudades de la Intendencia de Maldonado, Uruguay**  
Oscar de los Santos, Intendente de Maldonado, Uruguay  
**La realidad inversora en Varsovia y el impulso de las ciudades de Polonia en los próximos cinco años**  
Mieczyslaw Jakubowski, Presidente del Consejo, Cámaras de Comercio de la Región de Mazovia & CEO, Cámara de Comercio de Varsovia  
Jorge Blanco, CEO, Temum Group & Cámara de Comercio Hispano Polaca  
Javier Sosnowski, Vicepresidente, Cámara de Comercio de Varsovia  
**Nuevos proyectos en la ciudad de Budapest**  
Éva Beleznavy, Chief Architect of Budapest  
**Posibilidades de inversión en el sector inmobiliario húngaro**  
József Sztranyák, Presidente, MIT  
**Carlos Junquera, HI Grupo**  
José M. Olmos, Olmos & Asociados
- 
- 11:30 Café-Pausa
- 11:55 Saludo del moderador de la sesión  
José Manuel Luque, Subdirector General, [Instituto de Práctica Empresarial](#) y Director, Spanish Homes Network
- 12:00 Ceder activos a nuevos gestores  
Las entidades financieras y los promotores buscan en la cesión de activos a nuevos gestores, una solución para sacar al mercado numerosos inmuebles, que han quedado estancados, en su proceso de comercialización a causa del retroceso de la demanda.  
José Manuel Albaladejo, Responsable para el Sur de Europa, Gerens Hill
- 12:30 Apoyarse en las SOCIMI como nuevo vehículo de inversión inmobiliaria  
El gobierno español dará a luz en breve la regulación para las SOCIMI, sociedades cotizadas de inversión en el sector inmobiliario, que al modo de los REIT, podrán convertirse en un nuevo vehículo de inversión inmobiliaria con ciertas ventajas fiscales. Comparar su concepción con la de sociedades similares en otros países y con los vehículos alternativos ya existentes en España, nos ayudará a concretar las oportunidades que nos ofrecen.  
Cristino Fayos, Asociado Senior, Deloitte Abogados y Asesores Tributarios
- 13:00 Refinanciar y gestionar adecuadamente la deuda  
En un contexto desfavorable, sobre todo desde el punto de vista financiero, resulta imprescindible considerar cuales son los aspectos críticos en refinanciaciones, sus probabilidades de éxito, cuando tiene sentido refinanciarse y cuales son las implicaciones del día después.  
Mikel Echevarren, Consejero Delegado, Irea
- 13:30 Mirar hacia el futuro - Hot Spots 2011 ¿Cuáles serán los entornos de inversión más atractivos para el sector inmobiliario tras la crisis?  
Cuando el ciclo negativo concluya, deberemos estar ya con un pie en los mercados emergentes y para ello debemos intuir cuales serán con anterioridad.  
Prof. José Luis Suárez, Profesor, IESE
- 14:00 Establecer alianzas estratégicas con otros sectores. El ejemplo del sector de la energía solar  
Con certeza en el desarrollo de nuestro negocio, hemos colaborado con profesionales de nuestro ámbito de trabajo en los cinco continentes, pero quizás es momento de mirar hacia aquellos de otros sectores en alza, a los que podemos proporcionar nuestros servicios.  
**La hipoteca solar, la búsqueda de suelo y techos para proyectos de energía solar**  
Carlos Mateu, Director, Suelosolar

## Sesiones de tarde - Centro de Convenciones Sur - Auditorio

### ESTRATEGIAS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS INMOBILIARIOS

- 16:00 Recomendaciones para la venta de productos inmobiliarios en periodos de recesión  
Unos de los más importantes problemas con el que nos encontramos, es la recesión de la demanda, que no quiere decir que haya desaparecido por completo, sino que hay que localizarla por vías alternativas.  
Michael West, New Business Manager, Four Marketing & Media  
**Recomendaciones para contactos de negocio productivos**  
Christopher Hall, Vicepresidente World Networking & Marketing FIABCI  
**La subasta como instrumento de venta**  
Jorge Zanoletty, Presidente, Tulipp Salones y Subastas  
**Herramientas y consejos para llegar a compradores nacionales e internacionales**  
Yannick Laclau, CEO, Enormo  
**Estrategias de on-line business**  
Thijs Stoffer, Secretary & CEO, ICREA

Ceremonia de entrega de la sexta edición de los premios ASPRIMA-SIMA