

# PROGRAMA

## UN NUEVO MERCADO INMOBILIARIO

ANÁLISIS PRÁCTICO DE LAS ADQUISICIONES DE CARTERAS DE PRÉSTAMOS CON ACTIVOS INMOBILIARIOS SUBYACENTES

UNUSUAL  
HAPPENS

SITUACIONES INUSUALES  
REQUIEREN PROFESIONALES EXCEPCIONALES

# PROGRAMA

## UN NUEVO MERCADO INMOBILIARIO

Febrero 2017

Director Académico del Programa  
D. Guillermo Rodrigo García  
Socio de Real Estate – Baker&McKenzie

Tipo  
Programa Avanzado

Formato  
Presencial

Idioma  
Español

Convocatoria  
Febrero

Duración  
31 sesiones = 47 horas

---

# PROGRAMA

---

## UN NUEVO MERCADO INMOBILIARIO

### PRESENTACIÓN

La crisis económica iniciada en 2008 trajo incertidumbre al mercado inmobiliario tradicional, pero también ha permitido el desarrollo de nuevas oportunidades de mercado que, en los últimos tiempos, han sustentado y disparado las cifras inmobiliarias en España: la compraventa de carteras de crédito con activos inmobiliarios subyacentes.

Este programa ejecutivo pretende analizar, desde un punto de vista eminentemente práctico, los principales aspectos (principalmente legales, pero también económicos, financieros y fiscales) relativos a la compraventa de carteras de créditos.

Para ello, a lo largo de las sesiones analizaremos con detalle un proceso de compraventa de créditos, desde el momento inicial en que el vendedor se plantea la composición de una posible cartera (y su salida al mercado), pasando por el análisis que debe hacer el comprador de la misma, hasta la finalización de la operación con su correspondiente financiación.

### A QUIÉN VA DIRIGIDO

El Programa se dirige fundamentalmente a fondos de deuda y fondos de inversión, consultores, analistas, asesores jurídicos de empresa y abogados de despacho.

### METODOLOGÍA

Los métodos didácticos utilizados por IE Law School se basan en un aprendizaje práctico y activo a través del método del caso, al ser ésta la metodología óptima para un profesional que desarrolla su actividad en un entorno continuamente cambiante

Este programa se desarrollará mediante sesiones que tendrán un parte lectiva, donde el profesor expondrá los conceptos básicos sobre un determinado tema, y una parte práctica, donde se resolverá una situación o caso frecuente en la práctica. Estas sesiones se basarán principalmente en la participación conjunta de los ponentes y los asistentes.

Se pedirá a los participantes que expongan sus puntos de vista, las decisiones que tomarían si fuesen los responsables del problema planteado así como el análisis que les ha llevado a adoptar la postura que defienden. Naturalmente, siempre aparecen posturas diferentes que dan base a fructíferas discusiones en las que el ponente se convierte en un moderador de la discusión que vela por la altura de la misma, discusión que contribuirá al análisis riguroso de cada una de las materias desarrolladas en las sesiones, en torno a la obtención de conclusiones prácticas y efectivas en los distintos aspectos y, por tanto, de inmediata aplicación. Asimismo y con suficiente antelación, se hará entrega a los asistentes de los casos prácticos que posteriormente se discutan en la sesión correspondiente.

## ESTRUCTURA DEL PROGRAMA

- INTRODUCCIÓN AL PROGRAMA Y A LAS OPERACIONES DE COMPRAVENTA DE CARTERAS
- DETERMINACIÓN DE LA COMPOSICIÓN DE LA CARTERA
- DISEÑO DEL PROCESO
- PRESENTACIÓN DE LA CARTERA AL MERCADO
- VENDOR'S DUE DILIGENCE
- DESCONSOLIDACIÓN DE BALANCE
- DUE DILIGENCE DE COMPRADOR
- FISCALIDAD Y ESTRUCTURACIÓN DE LA ADQUISICIÓN POR EL COMPRADOR
- FORMAS DE ADQUIRIR EL ACTIVO
- EXIT OPTIONS - ¿QUÉ HACER CON LA CARTERA?
- DOCUMENTACIÓN LEGAL DE LA OPERACIÓN
- FINANCIACIÓN DE LA ADQUISICIÓN DE CARTERAS
- EL SERVICING DE LA CARTERA



## UN NUEVO MERCADO INMOBILIARIO

---

# PONENTES

---

**D. Guillermo Rodrigo**

Real Estate y Financiero, Baker & McKenzie

**D. Alfonso Benavides**

Real Estate, Clifford Chance

**Dña. Gloria Sánchez**

Real Estate y Financiero, Banco Santander

**D. Javier Galán**

Real Estate

**D. Rafael Bazán**

Financiero, Baker & McKenzie

**D. Rodrigo Ogea**

Tax y Estructuración de la adquisición, Baker & McKenzie

**D. Juan Barba**

Análisis económico y financiero, Meridia Capital

**D. Javier García Mateo**

Análisis económico y estructuración de la operación para el vendedor, Deloitte

# IE LAW SCHOOL EXECUTIVE EDUCATION

Programas para profesionales en el sector jurídico y fiscal, basados en la excelencia académica y la innovación de su escuela. Los Programas de IE Law School Executive Education reúnen a líderes del mundo jurídico-fiscal y empresarial, nacional e internacional.

Los participantes comparten sus conocimientos, teniendo la oportunidad de discutir soluciones a los problemas más inminentes del mundo jurídico.

## INFORMACIÓN GENERAL

### FECHAS Y LUGAR DE CELEBRACIÓN

El Programa se imparte del **9 de Febrero al 20 de Abril**, los jueves en horario de tarde, en la sede de IE Law School.

### DERECHOS DE INSCRIPCIÓN

El precio del Programa, es de **3.200 €** incluyendo las sesiones y la documentación. Los Antiguos Alumnos de Programas Máster, Alta Dirección y Programas Superiores de IE, tendrán una bonificación del **25%**. Los Antiguos Alumnos de Programas Cortos tendrán un **10%**.

### ALOJAMIENTO

Con objeto de facilitar el alojamiento a las personas de fuera de Madrid, IE Law School tiene acuerdos de colaboración con diferentes hoteles cercanos a la escuela, donde se ofrecen interesantes descuentos en las habitaciones para los asistentes al curso. Si desea información sobre estos hoteles, no dude en preguntarnos cuando realice su inscripción al curso.

### FORMALIZACIÓN DE LA MATRÍCULA

La formalización de la matrícula se podrá realizar:

- Por teléfono, llamando al **91 568 95 63 / 915.689.555**
- Por correo electrónico, enviando sus datos a: **inscripciones@ie.edu**
- A través de nuestro boletín de inscripción online, disponible en nuestra web: **<http://www.ie.edu/programas-abiertos>**

(\*) Las inscripciones se realizarán por riguroso orden de reserva.



