

# simapro

The **pro** real estate experience

30 mayo – 1 junio 2018. Centro de Convenciones Norte. Feria de Madrid

## IBERIAN SECOND HOME SUMMIT

31 mayo 2018

Avance de programa

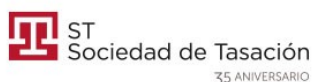
La segunda novedad del programa de encuentros profesionales de SIMApro es Iberian Second Home Summit, que tomará el pulso a los profundos cambios que en los últimos años se han operado en la manera de vender las viviendas turísticas a los extranjeros. Cuál es el ADN del comprador actual de nuestro producto residencial de costa, como están influyendo las nuevas tecnologías en los procesos de venta, qué diferencia al comprador español actual del previo a la crisis, cómo está afectado el Brexit al demandante británico, si la oferta actual se ajusta a las necesidades reales del comprado internacional, qué factores hay que tener en cuenta para generar una demanda sostenible a largo plazo o el análisis de los principales destinos en España y Portugal serán algunas de las cuestiones claves que se analizará en esta primera edición de Iberian Second Home Summit, que celebrará en el Centro de Convenciones Norte el 31 de mayo.

Más información

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

#SIMA2018 #SIMAPRO2018

Knowledge Partner:



Leading Partners:



Silver Partner:



Bronze Partners:



Proptech Partner:



Premium+ Partners:



Premium Partners:



# Iberian Second Home Summit

31 mayo 2018. Centro de Convenciones Norte. Feria de Madrid

## Tarde

### 15:15 ¿Cómo se está adaptando la oferta a las necesidades del comprador internacional?

- ¿Podemos hablar de una transformación o de una oferta obsoleta?
- ¿Cuáles serán en el futuro las nuevas tendencias de construcción, tecnología, etc. para satisfacer sus necesidades?
- ¿Qué errores seguimos cometiendo?

**Modera:** José Antonio Granero. Socio Fundador, CGR ARQUITECTOS

**Elodie Casola.** Directora de Marketing, ARUM GROUP

**Oscar Larrea.** Sales Director, ENGEL & VÖLKERS

**Marc Topiol.** CEO, SOTOGRANDE

### 16:30 Café Networking Internacional

### 17:00 Las grandes ciudades como destino de compradores internacionales de vivienda de segunda residencia

- ¿Se están convirtiendo las grandes ciudades en una alternativa a la vivienda de costa?
- ¿Existe un mercado real para estos compradores? ¿Qué les motiva a comprar en estos destinos?
- ¿Pueden Madrid, Barcelona, Málaga o Valencia adoptar el modelo de París y Londres?

**Modera:** Arcadio Gil. Managing Partner, LASBA

**Gabriel Escobar.** Director de Ordenación del Territorio, FUNDACIÓN METRÓPOLI

**José Antonio Fernández Gallar.** Director General, INMOBILIARIA ESPACIO

**Jesús Gil Marín.** Consejero Delegado, GILMAR

**Francisco de la Torre.** ALCALDE DE MÁLAGA

### 17:45 Factores para creer en una demanda internacional sostenible a largo plazo

- ¿Serán los actuales millenials europeos los futuros compradores de vivienda de segunda residencia en España?
- ¿Seguirá siendo el sol y playa el principal argumento para seguir atrayendo demanda internacional?
- ¿Cuáles son los mercados emergentes que están empezando a interesarse por el mercado ibérico?
- ¿Suponen la seguridad, la inestabilidad política o las nuevas formas de alojamiento turístico una amenaza real para la demanda?

**Modera:** Mercedes Blanco González. First VicePresident, FIABCI SPAIN / Real Estate Manager, FINCAS BLANCO / Managing Partner, BIP INVESTMENT PROPERTIES

**Maria Marquardt.** Business Development Manager, FINE & COUNTRY SPAIN

**Henrik Nelde.** President, FIABCI BELGIUM

**Erik Noordam.** International Realtor® & Real Estate Business Consultant, NOORDAM MANAGEMENT & CONSULTANCY

**Carmen Reitano.** New Homes Manager, RIGHTMOVE OVERSEAS

### 18:30 Fin de la jornada