

inmoci·nate 

4-5 JUNIO BARCELONA

INTELIGENCIA RELACIONAL

Todo cambia muy deprisa.

Lo notamos todos. El agente que ve cómo la oferta se estrecha y captar cuesta más. El intermediario que necesita soluciones donde antes la hipoteca estándar bastaba. El técnico de rehabilitación que tiene que convencer a los vecinos para una rehabilitación urgente.

Invitado especial 2026
BRASIL

Un conflicto a miles de kms lo cambia todo.

Encarece los materiales para rehabilitar un edificio aquí. Una decisión del Banco Central Europeo cambia las condiciones de tu cliente mañana. Una directiva de eficiencia energética convierte el parque de viviendas en un problema urgente.

Detrás de cada una de esas situaciones estamos nosotros: Los que vendemos, los que financiamos, los que rehabilitamos. Cada uno con una parte del problema. Sin saber que el profesional de al lado tiene parte de la solución.

Y ahora la IA se ha sentado en nuestra mesa. Da sentido a los datos. Sintetiza lo que nos lleva semanas procesar. Nos hace más rápidos, más precisos, más productivos. Y eso está bien. Pero lo mejor que hace la IA es lo que hace realmente por nosotros. Porque cuanto menos tiempo dedicamos a procesar, más tiempo tenemos para escuchar, generar confianza, construir relaciones y entender. Y ahí aparece el verdadero círculo que hace que todo encaje: la tecnología nos hace más eficientes, una eficiencia que nos devuelve tiempo para lo que de verdad mueve este sector, nosotros.

Y cuanto más humanos somos, cuanto más integramos al otro, cuanto mejor entendemos su negocio, su problema, su lenguaje, más inteligente se vuelve la red. Una inteligencia que se alimenta de relaciones y de ritmos, no de algoritmos. Que crece cada vez que un agente entiende cómo piensa un intermediario de crédito. Cada vez que un técnico de rehabilitación habla el idioma del que financia la obra. Cada vez que dejamos de proteger nuestro trozo y empezamos a ver el mapa completo.

Cuando estamos todos.

**Inmociónate.
Empieza
la conversación.**

**Entendernos
para entender
la vivienda**

JUEVES 4 DE JUNIO

Entender desde el inicio. ¡Iniciamos la conversación!

Espacio sectorial · 10:00–14:00

10:00 AM

Master class: Vender tu Valor



Jonatan Loidi

Referente Global en liderazgo, innovación y Experiencia cliente.

En esta Master Class, Jonatan Loidi aborda de forma inspiradora, práctica y muy cercana cómo diseñar y gestionar las experiencias de cliente memorables aplicadas al mundo inmobiliario y de la intermediación hipotecaria para que el cliente no cuestione el valor que aportas a la operación.

Consultor de negocios y conferenciante, reconocido como una de las voces más influyentes del marketing inmobiliario en habla hispana. Argentino afincado en España, es fundador del Instituto de Marketing y Ventas Inmobiliarias (IMVI) y autor de varios libros sobre estrategia y crecimiento en el sector. Combina rigor analítico con claridad práctica: sus ponencias siempre terminan en algo que el asistente puede hacer el lunes por la mañana.

10:00 AM

Master class: Domina la IA para Captar más Inmuebles



Rafa Valdés

Rafa Valdés · Experto en Tecnología Inmobiliaria

Vamos a configurar y utilizar en vivo las herramientas de IA más potentes del mercado para que salgas de la sesión con trabajo real adelantado. ¿Qué vamos a lograr juntos? Que conozcas muchas de las principales herramientas de Inteligencia Artificial, pero, sobre todo, que aprendas a ponerlas a tu servicio para facilitar tu trabajo y para tener ventaja competitiva frente a otros para conseguir lo más importante: CAPTACIONES.

Instructor SIRA, experto en Tecnología Inmobiliaria, es especialista en la aplicación de Inteligencia Artificial al sector inmobiliario con más de 15 años de experiencia. Conferenciante, formador y consultor para agencias inmobiliarias en MK, transformación digital y adopción de nuevas tecnologías. Pionero en la implementación de herramientas de IA para valoración de propiedades y análisis predictivo de mercados. Director de InmoSociety.

10:00 AM

Iniciamos la mañana de rehabilitación (ver programa)

Empieza la jornada de rehabilitación. Un journey conducido por Manrique García por la rehabilitación. Nos detendremos en los principales retos para mantener conversaciones que nos ayuden a encontrar soluciones entre todos.

11:30 AM

Inauguración del market + Café de bienvenida

Patrocina



El market abre sus puertas. Primera oportunidad de encuentro informal entre asistentes, expositores y ponentes. El espacio físico del market no es un telón de fondo: es el primer escenario de la red.

12:00

Inicio Encuentro de ICIs (ver programa)

Patrocina

habic
Plataforma de ICI

Nos reunimos para escuchar la voz de los ICIs por segundo año. Un encuentro donde conversaremos con el regulador. Analizaremos los principales datos del segundo estudio de ICIs para conocer de primera mano hacia dónde avanza el sector.

Sesión general de tarde · 16:00–20:30

Los conflictos, políticas comerciales internacionales, lo cambian todo, impacta en nuestro día a día y de lleno en la vivienda. Pero, ¿cuántos podemos acceder a ella? Hagamos números. Ahora que ya tenemos los números hablemos de cómo entre todos podemos encontrar parte de la solución. No creamos que todos lo resuelve la IA. Mucho nos está cambiando y seguro que el sector se transformará pero a partir de profesionales comprometidos.

Y al final tras el intensas conversaciones encontraremos la mirada cómplice de quien ha viajado mucho. Porque detrás de los datos, el mercado y la tecnología, seguimos siendo individuos con ganas de explorar que regresamos a casa.

4:00 PM

Bienvenida institucional



**Joan
Ramon Riera**

Comisionado de Vivienda del
Ayuntamiento de BCN



**Pedro
Megre**

CEO de GRUPO UCI

El Ayuntamiento de Barcelona abre el evento desde el territorio — la vivienda no es solo un activo financiero, son los latidos que muestran la salud de una ciudad.

Inmociónate es un espacio de conversación. Son 16 años de acompañamiento a un sector que toma la palabra, escucha y se entiende para ser parte de la solución de la vivienda

4:35 PM

Todos los conflictos nos afectan



**Alba
Leiva**

Analista
especializada
en política
internacional

Lo que pasa en el mundo mueve el mercado donde trabajamos. Tipos de interés, movimientos de capital, migración, regulación europea: todo eso determina quién compra, quién vende, a qué precio y con qué condiciones. No son variables abstractas: están detrás de cada operación que cierras o que se te cae. Alba Leiva nos lo cuenta con la claridad de quien lleva años explicándolo. Es información que podemos usar con nuestros clientes al día siguiente.

Graduada en Relaciones Internacionales por la Universidad Complutense y Máster en Geopolítica y Estudios Estratégicos por la Universidad Carlos III. Forma parte del equipo de El Orden Mundial (EOM), el medio de análisis geopolítico en castellano más seguido. IV Premios Ondas globales del podcast. Periodista y analista especializada en política internacional, conecta los grandes movimientos del mundo con sus efectos concretos sobre el territorio, la ciudad y la economía

5:15 PM

La vivienda: "Frente a una cultura de escasez...".



**Jorge
Galindo**

Director ESADE
Ec Pol y escritor

De lo que pasa en el mundo a lo que pasa en nuestras calles. En España faltan viviendas. ¿Cuántas? ¿Dónde? ¿Por qué? Jorge Galindo lleva años poniendo cifras donde otros ponen opiniones. Nos dará la radiografía real del déficit: qué puede resolver el sector privado y qué necesita intervención pública. Datos que necesitamos para hablar con propiedad, para tomar mejores decisiones de negocio y para entender qué nos toca hacer a nosotros.

Director adjunto en el Centro de Políticas Económicas ESADE. Doctor en sociología por la Universidad de Ginebra, y máster en políticas públicas por la Erasmus University de Rotterdam y la Central European University. Columnista en El País. Especialista en mercado laboral, política económica y, en los últimos años, en la crisis de acceso a la vivienda en España. Es autor de 'tres millones de viviendas' (2025) y autor de referencia para entender el debate público sobre vivienda.

5:55 PM

Coffee Break / Tiempo de conexión

Patrocina



El descanso no es un paréntesis: es networking diseñado. La pausa después de dos ponencias de alto voltaje intelectual es el momento donde las ideas aterrizan en conversación. El espacio y la dinámica se diseñan para que los tres sectores del ecosistema se mezclen.

6:30 PM

Mesa redonda: "La vivienda como proyecto de ciudad"



Laura Visier

Directora Rehabilitación en UCI



Montserrat Junyent
Presidenta de l'Associació d'Agents Immobiliaris de Catalunya



Anselmo Menéndez
Subdirector general de Política y Ayudas a la Vivienda



Dolors Clavell Nadal
Abogada de derecho administrativo y ex-parlamentaria en el Parlament de Catalunya



Manuel Jiménez Caro
Presidente del Consejo Andaluz de Colegios de Administradores de Fincas

Tenemos un problema con la vivienda y en especial en las grandes ciudades. El problema es quizás que hemos dejado de pensar en la vivienda como una cuestión colectiva. Esta mesa reúne a quienes trabajan la ciudad desde ángulos distintos: la intermediación inmobiliaria, la gestión de comunidades, la política pública de vivienda y la regeneración urbana. Cuatro perspectivas que hoy comparten un mismo espacio.

7:10 PM

Una conversación: "La IA nos da superpoderes"



Magda Teruel

Ingeniera informática en Microsoft. Combino tecnología y personas

La inteligencia artificial no es el tema del año: es el contexto permanente. Esta ponencia no habla de qué es la IA sino de qué hace con el profesional que la sabe usar. El agente, el ICI, el técnico de rehabilitación que domina sus herramientas de IA no es reemplazado: es amplificado. La red inteligente empieza cuando sus nodos lo son.

Magda Teruel lleva años en Microsoft ayudando a organizaciones a extraer valor real de la tecnología. Y tiene una habilidad poco común: explicar lo técnico de forma que cualquiera lo entienda y, sobre todo, lo use.

Hay una diferencia entre saber que la inteligencia artificial existe y saber usarla. La mayoría de los profesionales están en el primer grupo. Esta sesión es para pasar al segundo.

Los superpoderes no son para unos pocos, los que deciden aprenderlos.

7:50 PM

"El vínculo más antiguo del mundo"



Miquel Silvestre

Escritor, productor audiovisual y aventurero

Pocos conocen tan bien como Miquel Silvestre el valor real de tener un lugar en el mundo. Registrador, aventurero y estudioso de la historia antigua, nos ofrece una mirada única sobre la propiedad, la memoria y la red de personas que convierte un inmueble en algo mucho más grande: el vínculo más antiguo del mundo.

Escritor, documentalista, viajero y conferenciante. Registrador de la propiedad. Ha recorrido más de 90 países en moto, a pie y en todo tipo de medios. Sus libros y conferencias exploran la aventura como forma de conocimiento y la curiosidad como actitud vital. Ha publicado títulos como 'La vuelta al mundo en 80 trenes' y es uno de los conferenciantes más solicitados en España por su capacidad de conectar la experiencia extrema con el liderazgo, la resiliencia y el humanismo.

8:30 PM

Los castellers se construyen en la confianza.



Patrocina Pisos.com

La UNESCO los reconoció Patrimonio Cultural Inmaterial de la Humanidad no por la altura que alcanzan, sino por lo que revelan: cuando cada persona sabe con exactitud cuál es su lugar en la red, el conjunto puede llegar donde ninguno llegaría solo. El más pequeño corona la torre porque hay decenas de cuerpos sosteniéndolo desde abajo, en silencio, sin verle. Eso no es fuerza bruta. Es organización perfecta. Es la demostración, en carne y hueso, de que una red bien construida no necesita que todos hagan lo mismo —necesita que todos sepan qué sostienen y en quién confían.

9:10 PM

Cóctel de Bienvenida UCI / No desconectes, conecta



Patrocina UCI

¿No os está entrando hambre? UCI organiza el primer encuentro distendido del evento. El espacio está pensado para que conozcas a personas con las que una conversación puede iniciar un negocio. Buenas noches, mañana seguimos.

VIERNES 5 DE JUNIO

Activar la red — Del conocimiento a la acción, del negocio a la celebración

Sesión general de mañana · 9:00 – 11:20

El viernes no empieza de cero: empieza desde donde lo dejamos.

Retomamos la red — quiénes somos, qué construimos juntos, hacia dónde vamos. Luego la pregunta que el sector se hace en voz baja: agentes e intermediarios trabajamos con el mismo cliente, ¿por qué no trabajamos más juntos? Y después, negocio concreto. No inspiración: un método. Porque las grandes transformaciones suelen ser la suma de muchas mejoras pequeñas.

La solidaridad mide la salud del sector. Año tras año la solidaridad tiene un espacio reservado en el centro de inmociónate.

A mediodía reconocemos a quienes demuestran con proyectos que este trabajo transforma el sector. La innovación es protagonista con los proyectos seleccionados de la IIIª convocatoria.

9:00 AM

Inicio de la jornada: "Lo que te perdiste ayer"

Por si te lo perdiste, despierta que empezamos y te contamos lo que sucedió ayer.

9:05 AM

Negocio en red: "Camino del 5%"



Jonatan Loidi

Referente Global en liderazgo, innovación y Experiencia cliente.

Es hora de hablar de negocio. Jonatan Loidi no viene a inspirar: viene a cambiar cómo piensas tu negocio. Su método «Camino del 5%» parte de algo que funciona: no hay un movimiento que lo cambie todo, pero hay 50 mejoras pequeñas que, juntas, sí lo hacen. Sales de esta ponencia con un plan concreto y con ganas de empezar.

Consultor de negocios y conferenciante, reconocido como una de las voces más influyentes del marketing inmobiliario en habla hispana. Argentino afincado en España, es fundador del Instituto de Marketing y Ventas Inmobiliarias (IMVI) y autor de varios libros sobre estrategia y crecimiento en el sector. Combina rigor analítico con claridad práctica: sus ponencias siempre terminan en algo que el asistente puede hacer el lunes por la mañana.

9:35 AM

Premios inmosolidarios: Proyectos de impacto social

PRESENTA
Philippe Laporte

Deputy CEO
de UCI.

En el corazón de inmociónate está el estar atentos a lo que importa de verdad. Los Premios Inmosolidarios reconocen a quienes lo demuestran con hechos: profesionales y proyectos que construyen ciudad, no solo cierran operaciones. Porque es de bien nacidos ser agradecidos, y porque este sector necesita recordar que su trabajo cambia la vida de las personas.

10:15 AM

Mesa redonda: "Inmobiliarios e ICIs: una alianza estratégica"

**Lorena Zenklussen**

Directora de Financiación Hipotecaria de UCI

**Ricardo Sousa**
Century 21**Jaime Suarez**
REMAX**Elio Pavón**
Akteon**Manuel Fernández**
Dcredit

¿Alguien ha dicho entender? Un agente inmobiliario y un intermediario de crédito trabajan con el mismo cliente, en el mismo proceso. Si compartimos clientes y objetivos, ¿por qué no trabajar unidos? Esta mesa los sienta cara a cara para conversar: dónde hay negocio real para los dos, qué podemos mejorar para ofrecer mejor servicio al cliente y generar negocio.

10:55 AM

SIRA

Francis Fernández**Josep Vera**

Director de SIRA

SIRA — Spanish International Realty Alliance — es la comunidad profesional que mantiene viva la red de inmociónate durante todo el año. Este espacio cuenta quiénes somos, qué hacemos juntos y por qué lo que pasa en estos dos días no termina el viernes. Francis nos habla en presente y Josep Vera, nuevo director de SIRA nos hablará de los retos de futuro.

11:20 AM

Premios innovación · Café Hall / Market

PRESENTA

Josep Vera
Director de SIRAPatrocina premios
vivegreen

Los Premios Innovación son la visión de inmociónate. Se entregan en el market, durante la pausa, porque la innovación no se explica desde un escenario: se toca, se ve de cerca y se habla con quienes la han creado. Antes de volver a la sala, ya habrás visto lo que viene.

Sesiones BOS · 12:10– 14:15

El corazón del viernes son las BOS. Cuatro líneas de trabajo simultáneas — IA, negocio, digital y experiencia — donde cada profesional construye su propio itinerario según su momento. Veinte conversaciones en paralelo, todas con casos reales y algo concreto que llevarse.

IA

Experiencia

Digital

Negocio

CONDUCTOR
Leo RocaCONDUCTOR
Felix PompeiCONDUCTOR
Nello D'AngeloCONDUCTOR
Alberto García Zafra

12:10

IA HumanosCésar Villasante
Digital Marketing Consultant

CEO de Urbaniza Interactiva, empresa especializada en marketing digital inmobiliario. Referente en España en la aplicación de tecnología y datos al sector. Ha formado y asesorado a cientos de agencias y portales en transformación digital.

¿Por qué se va Messi?Gustavo Nogueira
CEO en N&C Real Estate

Experto en comunicación no verbal y lectura emocional aplicada a la negociación y la atención al cliente. Su sesión explora lo que el cliente dice sin palabras y cómo el profesional puede leerlo para mejorar la experiencia.

¿Estás posicionado en la IA?: evolución del SEO al GEO AgenticoDiego Jiménez ·
CEO de Azurally

Durante años, estar en internet significaba aparecer en Google. Optimizar páginas, generar tráfico, escalar posiciones. Esas reglas ya no son las únicas que importan. Hoy, la inteligencia artificial no solo responde preguntas: recomienda, cita fuentes y construye reputaciones.

El que lidera eres túMassimo Forte,
Autor, formador, coach y consultor estratégico de gestión y negocio.

En un mercado cada vez más competitivo, ya no basta con "trabajar en el sector inmobiliario y financiero". La verdadera diferencia está en pensar, actuar y decidir como un emprendedor. Esta sesión plantea un cambio de mentalidad: pasar de empleado, a autónomo o empresario dentro de tu propio negocio.



	IA	Experiencia	Digital	Negocio
instructores CRS	CONDUCTOR Leo Roca	CONDUCTOR Felix Pompei	CONDUCTOR Nello D'Angelo	CONDUCTOR Alberto García Zafra
12:35	<p>Veinticinco años innovando en el mismo sector Sergi Lago, Top Broker. Vencedor del premio innovación 2025</p> <p>Fundador del primer portal inmobiliario de España, del primer CRM online del sector en Europa y hoy CEO de Topbrokers, Sergi lleva décadas construyendo tecnología que cambia la forma en que compramos, vendemos y gestionamos vivienda. Cuando habla de futuro, habla desde la experiencia de haberlo construido varias veces.</p>	<p>No es el mercado, eres tú Fernando G Erviti Julisa Ludeña Miguel Lilue Anna Gladysheva Hellen Cordero</p> <p>Todos han sido pioneros CRS en sus países, y todos dicen que para ellos hubo un antes y un después de CRS, y coinciden en que "no es el mercado, eres tu" y que aún en los mercados más difíciles siempre puedes tomar tu propio camino hacia la excelencia y hacia el éxito.</p>	<p>Viralidad Marc Guirado CEO & founder en Guirent</p> <p>Experto en estrategia de contenido viral y redes sociales para el sector inmobiliario. Trabaja con agentes y agencias en la construcción de presencia digital con alcance orgánico.</p>	<p>Palancas para financiar a tus clientes Antonio Lorenzo Henarejos Broker hipotecario</p> <p>Experto en financiación alternativa e hipotecas para perfiles complejos. Trabaja con clientes y profesionales para encontrar soluciones cuando la banca tradicional cierra la puerta.</p>
1:00 PM	<p>Conversando con la IA Jimmy Ganesh, Botobi</p> <p>De la búsqueda tradicional a la conversación visual. Un interlocutor de IA que entiende lo que buscas y te enamora con su poder visual. Cada presentación de un inmueble se ajusta a las necesidades del cliente buscador. Buscar con palabras clave, filtrar resultados y leer información estática son cosas del pasado. El cambio de paradigma es mantener una conversación real con la IA.</p>	<p>Resiliencia Aida Vega Broker/Owner de HORIZON REAL ESTATE en Miami, Florida</p> <p>Coach y formadora especializada en resiliencia y mentalidad para profesionales del sector inmobiliario. Trabaja con equipos y agentes en gestión emocional, motivación y desempeño bajo presión.</p>	<p>Ciberseguridad: La vulnerabilidad no está en el mercado Ignacio Arrese CEO en SmartHC</p> <p>Una operación inmobiliaria concentra en pocos días lo que un ciberdelincuente necesita para actuar: datos personales, documentación financiera, instrucciones de pago, acceso a expedientes de crédito. Hablamos de negocio. Porque en este negocio, la confianza no se recupera.</p>	<p>El inversor no solo compra Rebeca Pérez CEO&Founder de Inviertis</p> <p>El 95% de las viviendas en rentabilidad en España pertenece a particulares. Son personas con ahorros, con cierta tolerancia al riesgo y con una pregunta sin resolver: ¿cómo convierto este dinero parado en algo que trabaje por mí? Ese cliente existe en la cartera de cualquier ICI. El problema es que muchos no saben que está ahí.</p>
1:25 PM	<p>El laberinto de la IA en los equipos inmobiliarios Eduard Solé, Monapart</p> <p>La IA no va a reemplazarte mañana. Pero el profesional que aprenda a usarla antes que tú sí puede dejarte atrás. Tras muchos años integrando inteligencia artificial como director de operaciones de Monapart. Habla desde la práctica: qué herramientas usa, cómo incorporarlas.</p>	<p>"La gente no recuerda solo lo que vendes, recuerda cómo los haces sentir" Silvia Alsina, CEO de Roman Comunicación</p> <p>En el negocio inmobiliario la confianza lo cambia todo y la opinión que se generan los demás sobre ti puede cerrar, o no, un negocio. Comunicar bien y cuidar la reputación no es opcional.</p>	<p>Documentación sin fricción Álvaro Mancilla, CEO y co-founder en Permisso</p> <p>Cada operación empieza igual: esperando documentos. Álvaro Mancilla construyó la tecnología que elimina esa espera. En esta sesión explica cómo el open data aplicado a servicios financieros cambia el flujo de trabajo del mediador de crédito: menos gestión manual, menos errores, operaciones que avanzan solas.</p>	<p>El alquiler como oportunidad: garantías, confianza y negocio Maximiliano Vizgarra Sales Manager & Recovery Manager, Finaer</p> <p>El mercado del alquiler ha cambiado. La demanda crece, la regulación presiona y los propietarios necesitan más certezas que nunca. Para el agente inmobiliario, eso es tanto un reto como una puerta abierta para captar propietarios, para cerrar operaciones con más seguridad y para construir una cartera de alquiler sólida y estable.</p>

1:50 PM

Captación con IA

Susan Arias
Propietaria y Gerente
en Quality Soluciones
Inmobiliarias

Consultora y formadora en inteligencia artificial aplicada a la captación y el marketing inmobiliario. Trabaja con agencias y profesionales independientes para integrar herramientas de IA en el proceso de generación de negocio.

El mejor comercial de tu agencia no está en nómina

Rafa Soto,
Director creativo ejecutivo
y socio de Summa

Convierte tu marca en una comunidad de personas que hablan bien de ti, confían en ti y te ayudan a vender más casas.

Redes Sociales: Dos puntos de vista

Vicenç Solé y María
Supprum

Duo especializado en estrategia de redes sociales para el sector inmobiliario, con foco en Instagram y LinkedIn. Comparten metodología, casos reales y herramientas prácticas.

Fiscalidad extranjera, lo que no sabes te cuesta

Raisa Venermo
Avalanding

Raisa Venermo lleva años acompañando a inversores y empresas internacionales en España. Conoce las claves que todo profesional inmobiliario y mediador de crédito necesita conocer: qué distingue al residente del no residente a efectos fiscales.

Sesión general de tarde · 16:00 – 03:00

La tarde nos unimos de nuevo para resolver preguntas sobre derecho inmobiliario. Todo lo que un profesional necesita para operar con seguridad, diferenciarse con criterio y ocupar su lugar en el mercado. Con la mirada de quien viene de fuera y ve lo que nosotros ya no vemos. Llegar al mercado y diferenciarnos es una arte que viene con premio. Primero pensemos en las claves, después valoremos quién lo ha hecho mejor durante el último año. La inspiración, a veces, viene de USA, este año lo digital sigue marcando el ritmo. El evento cierra con la pregunta que hay debajo de todo: para qué sirve lo que hemos aprendido si no está al servicio de algo que de verdad nos emociona. Y después, disfrutemos juntos de una cena y divirtámonos que el día lo merece.

4:00 PM

Protege tus operaciones: Guía legal para el día a día inmobiliario

Juan Ramón Manso
Abogado
Patrocina
api

Entramos en la tarde con derecho inmobiliario en un formato concurso. La conferencia va mucho más orientada hacia los básicos que un agente inmobiliario debe conocer para operar con seguridad. Juan Ramón Manso nos da una lectura clara de qué ha cambiado, qué va a cambiar y qué hacer diferente a partir de ahora.

Juan Ramón Manso es abogado especializado en derecho inmobiliario, con dilatada experiencia en transacciones, regulación hipotecaria y conflictos del sector. Es una referencia habitual en formaciones y foros del sector inmobiliario español.

4:40 PM

Marca y experiencia · “Marca la experiencia”

Olga Llopis
Directora de
Estrategia
en Comuniza

Para trabajarnos a nosotros mismos no necesitamos levantarnos a las cuatro de la mañana: necesitamos construir nuestra marca. Y la marca no es el logo. Es lo que tu cliente siente cuando trabaja contigo. Olga Llopis nos enseña cómo construir marca a partir de la experiencia que damos, no de lo que decimos que somos. Si sientes que cada vez es más difícil diferenciarte, esta ponencia es para ti.

Socia y directora de Comuniza, una agencia dedicada a crear y transformar marcas para que sean más relevantes desde 2010.

Combina construcción de marca y negocio. Trabaja para convertir la creación y gestión de marca en una palanca competitiva de cualquier tipo de organización.

Es socia-directiva de Brandemia, una de las principales plataformas digitales sobre branding en español. Tengo 15 años de experiencia y hoy lidero un equipo multidisciplinar de 40 profesionales especialistas en estrategia, innovación, diseño y contenidos. Soy docente, conferenciante y jurado en numerosos premios.

5:10 PM

Premios de Marketing Inmobiliario

PRESENTA

Xavier
Altimiras
 Creatividad
 Corporativa

Patrocina


Los Premios Marketing Inmobiliario son el cerebro de inmociónate. Las mejores campañas y estrategias del sector, reunidas en un mismo espacio. Cómo otros profesionales han resuelto el reto de llegar a su cliente, de contar lo que hacen, de ocupar un lugar propio. Una buena ocasión para observar y llevarte nuevas ideas a casa.

6:00 PM

Digital · "Digital dominance"



Addie
Owens
 CEO
 Touchstone Real
 Estate Group

Desde lejos, con amor. Addie Owens viene del mercado estadounidense y nos trae perspectiva internacional. Hay agentes que dominan el espacio digital de su mercado. No porque tengan más presupuesto, sino porque tomaron las decisiones correctas antes que los demás. Estrategia, contenido y mentalidad. Tres cosas que están al alcance de todos.

Agente inmobiliaria y formadora especializada en marketing digital para el sector residencial en Estados Unidos. Conocida por su trabajo en posicionamiento digital, redes sociales y estrategia de contenidos para agentes, es una voz habitual en conferencias internacionales del sector.

6:25 PM

Coffee Break / Último Networking

Patrocina


Última pausa del evento. Con todo lo que hemos escuchado hoy y la cena gala por delante, suele ser el momento donde pasan las conversaciones más francas. Aprovéchalo.

7:10 PM

Ponencia de cierre · "El poder de emocionar"



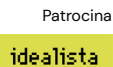
Sergio Ayala
 Motivador,
 Conferenciante
 Empresario y,
 Comunicador

Cerramos el evento con la pregunta que hay debajo de todo: ¿de dónde viene el poder de emocionar, de mover, de transformar? Desde una visión como creador proponemos una lectura del trabajo y la vida que va más allá del rendimiento. La jornada del viernes ha llenado el cerebro de ideas, herramientas y contactos. Volvamos a lo esencial: para qué sirve todo eso si no está al servicio de algo verdaderamente nos emociona.

Profesional especializado en ventas y emprendimiento, con trayectoria en desarrollo comercial y proyectos empresariales. Formado en Derecho y Magisterio, centra su enfoque en la creatividad, la diferenciación y la comunicación aplicada al ámbito de las ventas.

10:00 PM

Cena de Gala / El momento más intenso de la red

Patrocina


Después de esto, solo queda una cosa: celebrarlo. Dos días de ponencias, debates y encuentros se convierten en conversaciones largas, nuevas alianzas y la mejor sensación posible: salir de inmociónate sabiendo que formas parte de una red que va a seguir creciendo.

JUEVES 4 DE JUNIO

Entender desde el inicio. ¡Iniciamos la conversación!

Jornada de Rehabilitación 10:00 – 14:00

10:00 AM

● Bienvenida Institucional. Pedro Megre, CEO de UCI



Pedro Megre
CEO de Grupo UCI

Una mañana intensa llena de conversaciones que llevarnos a casa, a nuestro día a día. Nuestro propósito nos mueve a impulsar el sector de la rehabilitación para crear viviendas, hogar a hogar

10:05 AM

● Conversaciones en torno a la rehabilitación



CONDUCE:
Manrique García,
Diseñador estratégico y de servicios.

Compartimos buenas prácticas de la rehabilitación y casos probados de éxito para extraer las principales ideas para nuestro día a día con las comunidades de propietarios...

10:20 AM

1ª La comunidad es el impulso



La rehabilitación de un edificio no empieza en los planos ni en el presupuesto. Empieza cuando los vecinos deciden que quieren hacerlo juntos — y eso no ocurre solo.

En esta conversación pondremos sobre la mesa cómo se genera esa confianza, qué hace que una comunidad pase del escepticismo a la acción, y cómo el valor de una rehabilitación va mucho más allá de lo técnico — cuando se hace bien, transforma la forma en que los vecinos se relacionan con su edificio y entre ellos.

11:02 AM

1ª La financiación es la llave



Durante demasiado tiempo, rehabilitar un edificio ha dependido de que los vecinos se pongan de acuerdo en repartir el coste.

Desde la financiación: las soluciones existen, pero requieren cambiar la forma en que propietarios y profesionales entienden cómo se paga una rehabilitación. Los Certificado de ahorro energético (CAEs) no son solo una herramienta de eficiencia — son un modelo que puede hacer que la rehabilitación se financie a sí misma.

Una conversación sobre cómo dejar atrás la lógica de la derrama y construir proyectos que arrancan porque tienen sentido económico desde el primer día.

11:45 AM

● Inauguración del market + Café de bienvenida

El market abre sus puertas. Primera oportunidad de encuentro informal entre asistentes, expositores y ponentes. El espacio físico del market no es un telón de fondo: es el primer escenario de la red.

12:10 AM

● Retomamos las conversaciones en torno a la rehabilitación

12:12 AM

1ª La formación es el futuro



Rehabilitar un edificio habitado no es solo una cuestión técnica. Es trabajar con personas en su hogar, con sus tiempos y su lógica — y eso requiere competencias que el sector todavía no ha resuelto.

Una conversación entre quien forma a los profesionales que ejecutan y quien prepara a quienes lideran las comunidades.

Del relevo generacional a la formación especializada, del técnico que ejecuta al profesional que acompaña: una conversación sobre qué necesita aprender el sector para estar a la altura de lo que se le pide.

12:55 PM

Una mirada a la colaboración de los que hacemos rehabilitación



CONDUCE:
Manrique García,
Diseñador estratégico y de servicios.

Seguro que han quedado preguntas por el camino, ahora es el momento de hacerlas. Desde la conversación, desde la colaboración.

1:25 PM

Mesa redonda: EPBD: Un borrador de lo que viene



MODERA:
Dolores Huerta
Directora Generalde GBCE



El borrador del Plan Nacional de Renovación de Edificios ya está sobre la mesa. Lo que viene no es una actualización más — es un nuevo escenario normativo que redefine las reglas del sector hasta 2050. Esta conversación analiza el impacto real para los profesionales: qué cambia en el Código Técnico de la Edificación, cómo encaja con el Plan Estatal de Vivienda, y qué obligaciones y oportunidades concretas se abren para quienes trabajan en rehabilitación hoy. Porque conocer el marco no es solo una ventaja competitiva. Es la condición para poder trabajar bien.

2:10 PM

Cierre



Laura Visier
Directora de Rehabilitación de UCI

Una mañana intensa llena de conversaciones que llevarnos a casa, a nuestro día a día. Nuestro propósito nos mueve a impulsar el sector de la rehabilitación para crear viviendas, hogar a hogar

Encuentro ICIs · 12:00–14:30

Patrocina
habic
Plataforma de ICI

12:00

Bienvenida Institucional – **Pedro Megre**, CEO de GRUPO UCI

Pedro Megre
CEO de Grupo UCI

Una mañana intensa llena de conversaciones que llevarnos a casa, a nuestro día a día. Nuestro propósito nos mueve a impulsar el sector de la rehabilitación para crear viviendas, hogar a hogar

12:05

Conversación con el regulador



Jesús Campoy
Vicepresidente de la Asociación de Asesores de Inversión, Financiación y Peritos Judiciales (AIF)

Representantes del Regulador BdE
Conducta de Entidades en el Banco de España y División de Seguimiento de Conducta

El Banco de España tiene una visión del sector que los intermediarios de crédito raramente escuchan de primera mano. Qué lugar ocupa el ICI en el mercado hipotecario español, cómo valora su evolución desde la Ley 5/2019, qué distingue a quien ejerce bien su función de quien no. En este encuentro Jesús Campoy le hace esas preguntas al director del Departamento de Conducta de Entidades. Una conversación directa, sin intermediarios.

12:40

La voz del sector: II Estudio ICIs.

Jesús Rincón

Director de proyectos en Análisis e investigación



El II Estudio de ICIs es el sector mirándose en un espejo construido con sus propios datos. Quiénes somos, cómo trabajamos, qué ha cambiado, qué preguntas siguen abiertas. La investigación como forma de identidad colectiva.

13:10

Una conversación

MODERA:

Óscar Habas

Director Comercial de Zona en UCI

Alvaro Peralda
Mortgage Direct

Julián Revilla
Finanhogar-Hogares

Jorge González
Gibobs

Sergio Seco
Ferco

Cuatro ICIs conversan sobre los datos y las conclusiones del estudio desde su experiencia concreta de mercado. La conversación se abre hacia la sala. El encuentro cumple aquí lo que su nombre promete: un espacio para escuchar la voz del ICI.

Cuatro perfiles, cuatro mercados, cuatro lecturas de los mismos datos. El panel no busca consenso: busca la riqueza de un sector que es heterogéneo por naturaleza y que encuentra en esa diversidad, precisamente, su fortaleza.

13:50

Una mirada al futuro



Pau A. Monserrat
Profesor de
Economía
Financiera en
la UIB

Alguien que conoce el sector desde dentro —y que también lo mira desde la academia y los medios— propone una lectura del horizonte: ¿qué perfil profesional va a recorrer lo que viene?

Economista colegiado con más de 25 años de trayectoria, Pau Monserrat es una voz que el sector de la intermediación crediticia reconoce: como CEO de Futur Finances, socio de Futur Legal, colaborador habitual en medios de comunicación. Monserrat habla del sector desde dentro: es parte de él. Su mirada al futuro parte de una convicción que comparte con todos los que están en la sala —que la asimetría de información es el principal problema del consumidor financiero— y sitúa al ICI como parte esencial de la solución.

14:15



Cierre del encuentro – **Lorena Zenklussen**, Directora de Negocio Hipotecario en UCI



Lorena Zenklussen
Directora de Financiación Hipotecaria de UC

Una mañana que empezó a mediodía, intensa, corta con una información de gestionar y trabajar juntos.

inmoci·nate  26

4-5 JUNIO **BARCELONA**

INTELIGENCIA RELACIONAL