

A woman with long blonde hair, wearing a dark blue top, is looking out of a large window. The window shows a blurred cityscape with buildings and a bright sky. The scene is brightly lit, suggesting daytime.

Bi<sup>+</sup>

Tu *boutique*  
de **especialistas** en  
inversiones inmobiliarias

# Contenidos

## Gestionando tu patrimonio inmobiliario

- 4 La **marca Bi+**: una *boutique* de especialistas en inversiones inmobiliarias
- 6 Building:**IDEAS**
- 7 Building:**INNOVACIÓN**
- 8 Building:**INTERMEDIACIÓN**
- 9 Building:**INVERSIÓN**

## Sirviendo a nuestros clientes

- 11 Asesoramiento
- 12 Transacciones
- 12 Valoraciones
- 13 Estrategia de inversiones

## Reflexionando

- 15 De **visión a acción**
- 16 Perfiles de inversión
- 17 Concepto "**Propiedad Activa**"
- 18 La gestión del riesgo en activos inmobiliarios

## Sobre nosotros

- 21 El Grupo**Risc**
- 22 El equipo humano
- 23 Nuestros colaboradores
- 24 ¡Conócenos!
- 25 Nuestro ámbito de operaciones

## Trabajando responsablemente

- 27 ¿Qué dicen de nosotros?
- 28 Beneficios para nuestro cliente
- 29 Principios de Inversión Responsable
- 30 Portfolio de operaciones
- 32 Hechos y cifras sobre **Bi+**



Gestionando  
tu patrimonio  
immobiliario



A nuestro cliente,

En el mundo de las inversiones inmobiliarias, los últimos cinco años han sido una cuestión de supervivencia. Pero pensamos que este año se inicia de un cambio de tendencia, modesto pero sólido, refrendado no solo por opiniones sino también por cifras. Para aquellos que han sobrevivido se inicia un periodo de reorientación, reposicionamiento y renovación. Un periodo en que los inversores se beneficiarán de una gran oferta de productos procedente especialmente de las carteras del sector financiero pero también de otros ámbitos.

Aquellos que no pueden o no quieren competir por los principales activos que están saliendo al mercado se mueven hacia estrategias que se centran en microoportunidades, activos que bien por su singularidad, su ubicación o su situación jurídica o técnica no son inmedia-

tamente atractivos pero que gestionados adecuadamente pueden ofrecer atractivas rentabilidades. Sectores tan específicos como el hotelero o los aparcamientos están adquiriendo un gran interés por parte de los inversores, tanto nacionales como internacionales, que ven en ellos un refugio en estos tiempos tan inciertos.

Desde **Bi+** queremos ofrecerte nuestra experiencia y estructura para explorar conjuntamente estas y otras oportunidades de inversión en el sector inmobiliario.

Sinceramente,

Antonio Ferré  
Socio-Director Comercial



Para los que quieren **invertir** en bienes inmobiliarios y los que necesitan **gestionar** su patrimonio inmobiliario

Según los últimos informes publicados sobre el sector inmobiliario en España, existe una opinión generalizada que este año es particularmente favorable para la inversión inmobiliaria en España. Tras una prolongada bajada de precios, los inversores empiezan a detectar que los productos bien situados, o con buenas rentabilidades, son escasos, y por tanto, no merece la pena esperar una posible bajada de precio en detrimento de perder la oportunidad de negocio.

### Una *boutique* de especialistas en inversiones inmobiliarias

Bi+ es una empresa de gestión e inversiones inmobiliarias que proporciona a sus clientes acceso a inversiones con un alto rendimiento. Nos definimos como una *boutique* porque nos centramos en operaciones ajustadas en sectores muy especializados. Buscamos de forma activa el portfolio de producto que te encaja en tu estrategia de inversión. Este formato nos permite estar muy cerca del cliente, atendiendo mejor tus necesidades específicas y, a través de nuestra red de colaboradores, ofreciéndote acceso a inversiones muy atractivas. Nuestros especialistas acumulan años de experiencia en este tipo de operaciones

Bi+ es una marca registrada de GrupoRisc



## Reinventando la manera de gestionar tu patrimonio inmobiliario

*"Tengo que cambiar para seguir igual".* Con estas palabras, nuestro socio-director comercial Antonio Ferré define la esencia cambiante del mundo en que vivimos. Su mensaje a nuestros clientes es claro: *"incluso si lo que desea es permanecer igual, no hacer nada no es una opción"*. Esto se aplica tanto a las empresas como a las personas. Así pues, vemos que una empresa tiene dos opciones: permanecer en su zona de confort, haciendo pequeños ajustes y solucionando los problemas a medida que van viniendo. O puede optar por la otra opción, enfrentarse a la realidad y dar un salto hacia adelante reinventando la esencia de su misión como empresa y creando nuevas oportunidades para ella misma y para sus clientes.

**Bi+** no quiere seguir igual. Por ello, hemos decidido reinventar la manera clásica en la que se gestionan los patrimonios inmobiliarios especializándonos en unos sectores muy concretos que vemos con largo recorrido y enfocando nuestra relación con el cliente de un modo más próximo, más personal. **Bi+** ofrece a sus clientes la calidad y experiencia de las grandes gestoras con una atención y seguimiento personalizados dignos de las *boutiques* más exclusivas del sector.





“Nunca andes por el camino trazado, pues te conducirá únicamente hacia donde los otros fueron”

**Graham Bell**

## Building:IDEAS

Tras el estallido de la burbuja inmobiliaria y la crisis financiera, somos muchos los que pensamos que es el momento de generar nuevas ideas de negocio y de reenfocar los objetivos tradicionales de la inversión inmobiliaria.

En **Bi+** estamos convencidos que el sector inmobiliario será un negocio generador de valor; pero enfocado a una nueva realidad social y económica. Perder de vista esto, nos llevaría a volver a repetir un modelo que ha devenido un fracaso. Nuestro equipo es consciente que debemos ofrecer nuestra experiencia pasada reorientada a la nueva realidad. Generar **ideas** y ser capaces de ilusionar a nuestros clientes es nuestro reto.

En un momento económico tan complicado donde las inversiones tradicionales han dejado de ser tan seguras y rentables como en el pasado necesitas nuevas propuestas de inversión, distintas a las habituales, que sean innovadoras e inteligentes y sobretodo sólidas. La misión del equipo de gestores de **Bi+** es buscar constantemente oportunidades en sectores poco explotados pero de largo recorrido, con nuevas fórmulas que permitan obtener rendimientos razonables y sostenidos en el tiempo.



## Building: **INNOVACIÓN**

¿Cansado de recibir un trato superficial y poco personalizado de tu gestor habitual? En **Bi+**, como boutique especializada, el cliente está siempre en el centro de todas nuestras actuaciones de empresa.

Para *ser más* debemos **innovar** en la gestión. En general, los clientes ahora son más exigentes en la profesionalidad de los servicios o productos que demandan, porque su predisposición o necesidad de consumo ha cambiado.

Por ello, tu gestor de inversiones en **Bi+** está siempre a tu disposición, trabajando para optimizar el rendimiento de tu cartera y buscando nuevas oportunidades que ofrecerte. Tu gestor **Bi+** te mantendrá informado periódicamente del rendimiento de tus inversiones y de las oportunidades que van surgiendo y que, a menudo, requieren una actuación rápida para aprovecharlas.

Nunca más tendrás que perseguir a tu gestor, porque la política en **Bi+** es la de un servicio exquisito y profesional y un trato próximo y personal siempre al servicio de nuestros clientes.

“Es insensatez pura hacer la misma cosa del mismo modo y esperar un resultado diferente”

**Roger Milliken**





## Building: **INTERMEDIACIÓN**

Entender tus necesidades y generar el resultado esperado, es nuestro reto; por eso creemos que todas las operaciones –ya sean de inversión como de desinversión– precisan de una dedicación especial. En **Bi+** ayudamos a nuestros clientes en todas las fases del proceso de compra o venta del activo.

La **intermediación** es para nosotros un reto y para nuestro cliente un éxito.

En **Bi+** no basamos nuestra gestión de inversiones solamente en talento financiero sino que aplicamos también experiencia y conocimiento en gestión de negocio, investigación de mercado, valoración de bienes y empresas, gestión de riesgos, fiscalidad, acción comercial y planificación jurídica. Este conjunto de habilidades nos permite presentarte una gestión del todo integral de tu cartera.

En los procesos de intermediación, todo el equipo de **Bi+** se compromete a realizar un acometido cumpliendo con los principios de confidencialidad, independencia y rigor.

“El éxito no es para los que creen que lo pueden hacer, sino para los que lo hacen”

**Anónimo**



## Building:INVERSIÓN

Nuestra vocación es entender y conocer muy bien a nuestros clientes y poder así identificar tu perfil. A partir de ese conocimiento nuestro reto es conseguir el máximo valor en las inversiones que realices. Ese valor se puede generar no tan solo en la compra de un activo, sino también en una estrategia de desinversión o en la mejora de la gestión del activo.

*"El resultado de una **inversión** es siempre proporcional a su riesgo", con esta máxima los gestores de inversión han venido adoptando decisiones en nombre de sus clientes que han producido resultados a veces extraordinarios y otras veces catastróficos.*

Por ello, cada vez se es más consciente que el gestor de inversiones debe tener también una sólida formación y experiencia en la evaluación y gestión de riesgos. **Bi+** forma parte del GrupoRisc, con reconocidos expertos del sector de las valoraciones y gestión de riesgos. Puedes tener la seguridad que tu cartera de inversiones estará en todo momento tutelada por más de 35 años de experiencia en este sector.

"No confíes en aquellos que han encontrado ya la verdad; confía solamente en quienes siguen buscándola"

**André Kostolany**



Sirviendo a  
nuestros  
clientes



## Asesoramiento

**Bi+** ofrece una amplia gama de servicios de asesoramiento desarrollados a través de la experiencia directa en actividades como la consultoría inmobiliaria y de valoraciones, promoción y desarrollo de obras, y project management durante más de 20 años.

**Bi+** cuenta con una importante trayectoria de éxito en el desarrollo e implementación de estrategias para sus clientes a través de la identificación de los riesgos, la exploración de estrategias alternativas de inversión y la formulación de óptimas soluciones sensatas y realizables.

Para nosotros *asesorar* significa ayudar a nuestros clientes a definir su perfil de inversor en activos inmobiliarios y orientarlo sobre cómo gestionar su cartera.

Bajo esta premisa, los servicios de asesoramiento de **Bi+** incluyen:

- Análisis de adquisiciones/ventas
- Estudios de Mercado
- Búsqueda de inversores
- Valoraciones
- Planificación Estratégica
- Due Diligence de Compra-Venta
- Asesoramiento Legal

“Buscamos un cliente,  
no una venta”



## Transacciones

Cuando se formaliza una transacción, ya signifique vender o comprar, implica que nuestro cliente ha tomado una decisión. En **Bi+** te ayudaremos a que el resultado de esa negociación y cierre sea lo más exitosa posible.

Nuestra intermediación puede cubrir aspectos tan dispares como el fiscal, jurídico o comercial entre otros.

Participamos en este proceso ayudándote en estas áreas:

- identificar correctamente el activo
- realizar el estudio previo de la oferta/demanda
- determinar del rango de valores/rentabilidades
- buscar el producto más acorde a los requisitos
- buscar el inversor para la compra del activo

## Valoraciones

Más allá de la determinación del valor intrínseco del bien, nos hemos especializado en alinear el objeto de la valoración a la finalidad de la misma. Este servicio tan especializado nos aporta una ventaja competitiva frente a otras empresas de valoraciones.

Nuestra división de valoraciones, **RISC VALOR** –homologada por el Banco de España–, ofrece a los clientes de **Bi+** el soporte técnico que se precise en lo referen-

te a valoraciones, tal como:

- valoraciones con finalidad hipotecaria
- valoraciones contradictorias catastrales
- valoraciones de inmuebles en cumplimiento de la normativa de precios de transferencia
- valoraciones de activos por separación de patrimonios, canjes de acciones, o herencias



## Estrategia de inversiones

La amplia experiencia transaccional y de asesoramiento de **Bi+** ha llevado a establecer relaciones con muchas empresas patrimoniales y sociedades inmobiliarias de entidades financieras, lo cual nos permite acceder a una amplia cartera de productos inmobiliarios.

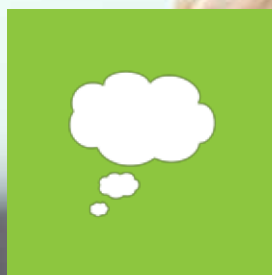
**Bi+** mantiene un contacto continuo con distintos grupos de inversores nacionales, y alguno de internacional, que ofrecen oportunidades de negocio en su política de desinversión.

Nuestro catálogo de servicios en este ámbito incluye:

- Definición del perfil del inversor
- Búsqueda del activo
- Planificación estratégica
- Apoyo en la estrategia de negociación

Estos acuerdos se realizan siempre siguiendo las pautas habituales de **Bi+** en cuanto a rigor, independencia y discreción.

“En tiempos difíciles,  
pídelo todo”



Reflexionando





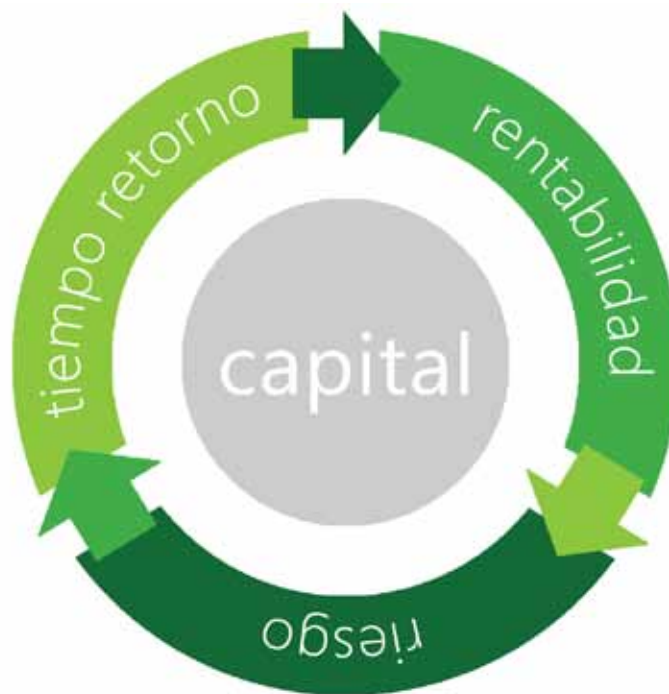
## De visión a acción

Algunos clientes de **Bi+** nos trasladan su **visión** de cuál debería ser su cartera inmobiliaria, pero en ocasiones esa visión no es realizable pues su foco no está correctamente direccionado. Antes de proceder a la **acción**, nuestro equipo valida conjuntamente contigo si la estrategia de inversión es coherente y factible.

Para ello, analizamos tu perfil de inversor y diagnosticamos tu cartera óptima de acuerdo con la necesidad que nos expresas. En este sentido, no nos limitamos únicamente a cuantificar el importe de tu inversión; sino que también intentamos determinar si cualitativamente la oportunidad de negocio encaja en tu perfil del inversor.

Asimismo, en **Bi+** pensamos que es muy importante alinear las expectativas de tu inversión con las condiciones del mercado, equilibrando el binomio rentabilidad-riesgo así como el tiempo que estás dispuesto a esperar para materializar dicha rentabilidad.

Uno de los éxitos de nuestro equipo radica en esta identificación y búsqueda del producto que encaja con esa necesidad. Sin ese diagnóstico pasar de la visión a la acción puede suponer tiempo y costes.



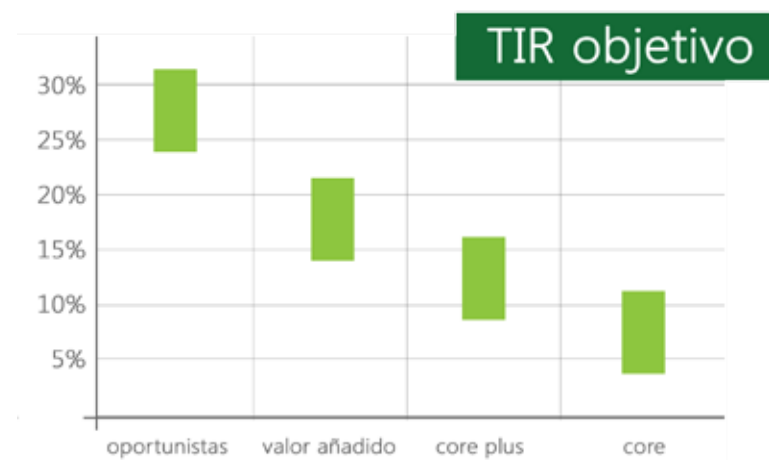


## Perfiles de inversión

Las inversiones inmobiliarias se han convertido en parte fundamental de cualquier estrategia de inversión. Existen distintas maneras de clasificarlas según el enfoque adoptado pero hay un factor común entre todas: el retorno objetivo en función de su perfil de riesgo. Es decir las inversiones se categorizan en función del binomio rentabilidad/riesgo comprometido. Según la rentabilidad (TIR) exigida de nuestros clientes, en **Bi+** clasificamos las inversiones en oportunistas, de valor añadido, core plus y core.

Las **inversiones oportunistas** son aquellas en que el riesgo a asumir es elevado, por lo tanto su TIR debe estar bastante por encima del mercado. Existen diferentes estrategias para conseguir altos retornos como la compra de solar rústico o en desarrollo, cambios de uso u operaciones mayorista-minorista.

Las **inversiones de valor añadido** son aquellas que buscan añadir valor a un inmueble infrautilizado, vacío u obsoleto. La adquisición de inmuebles de este tipo con descuento para una posterior rehabilitación y recomercialización maximizan su valor intrínseco. TIR objetivo de 15-20%.



Las **inversiones core plus** son aquellas de tipo patrimonialista pero con expectativa de plusvalía. Un ejemplo sería inmuebles en rentabilidad con posibilidades de aumentar las rentas vía inversión en CAPEX, renovación de contratos o rotación de inquilinos. TIR objetivo de 10-15%.

Las **inversiones core** son aquellas principalmente patrimonialistas en edificios con inquilinos de alta calidad (p.e. oficinas corporativas) en que el foco son las rentas a largo plazo. TIR objetivo de 10%.



## Concepto “Propiedad Activa”

¿Estás sacándole el máximo partido a tus activos inmobiliarios? ¿Estás al corriente de novedades en los planes urbanísticos de la zona donde se hallan dichos activos? ¿Tu gestor habitual te presenta periódicamente nuevas oportunidades para mejorar su rentabilidad? ¿Habéis revisado conjuntamente la tendencia del mercado en esa zona?... Si no es así permíteme que te demos una mala noticia: ¡estás perdiendo oportunidades!

Se terminó la época de rentabilidades espectaculares en inversiones inmobiliarias. Ahora, es imprescindible

agudizar el ingenio para encontrar fórmulas innovadoras que permitan conseguir unas rentabilidades razonables minimizando el riesgo de las mismas. Para tener éxito en este escenario es necesario *ser activos*, tanto en la búsqueda de oportunidades como en la gestión de los activos en cartera.

En Bi+ hemos adoptado el concepto de **Propiedad Activa** a través del cual tratamos cada activo de nuestro cliente como un proyecto en sí mismo y al cual le asignamos un gestor Bi+ para que realice su análisis y seguimiento continuo.

### medir

analizando la rentabilidad del activo periódicamente



### actuar

ajustando y reestructurando los gastos y cargas fiscales



### explorar

evaluando nuevas oportunidades de crecimiento





## La gestión de riesgo en activos inmobiliarios

El proceso de invertir se sustenta básicamente sobre el peso potencial de su rentabilidad frente a los riesgos asociados a ella. Esta simple definición se refiere tanto a la inversión en los mercados financieros como también a activos tales como bienes raíces, materias primas, obras arte, etc.

Desde este punto de vista, los inversores son y siempre han sido *gestores de riesgos*, al mismo tiempo que *generadores de rentabilidad*. Cuando los inversores invierten su propio dinero, esta doble vertiente es asumible: "yo valoro el riesgo, yo tomo la decisión de invertir".

"El riesgo aparece cuando no sabes bien lo que estás haciendo"

Warren Buffett

La decisión es suya, por lo que también lo son las consecuencias. Sin embargo, en el mundo real todo es más complejo, puesto que los gestores de inversión por cuenta de otros son los que toman las decisiones pero son los inversores los que las padecen.

Con los años, la estructura organizativa de las empresas de inversión inmobiliaria ha crecido y se ha hecho más compleja y actualmente realizan grandes esfuerzos para alinear sus propios intereses con los de sus clientes: informes de rendimientos pormenorizados, pago por objetivos, programas de compensación o auditorías independientes, entre otros.

Pero la incorporación de la figura del **gestor de riesgos** es sin duda el próximo paso. El gestor de riesgos es un profesional parecido a los investigadores de mercado en cuanto a habilidades y sensibilidad, pero este se centra más en el concepto de *riesgo* dentro de la ecuación riesgo-retorno en una inversión.



	RIESGO	¿QUÉ ES?	¿CÓMO MEDIRLO?	¿CÓMO GESTIONARLO ?
OTROS RIESGOS	<b>Riesgo país</b>	Relativo a economía, política, estabilidad monetaria, marco legal, transparencia y corrupción	Prima de riesgo, índices internacionales de transparencia y corrupción.	Decisiones estratégicas, modelo de riesgo, directrices y límites
	<b>Estructura de riesgo propietario</b>	Relativo a <i>joint-ventures</i> y participadas, problemas por tipología del activo	No existen ratios para controlar estos riesgos	Límites, requisitos de <i>due diligence</i>
	<b>Iliquidez</b>	Relativo a los costes de las transacciones, retrasos en operaciones y disponibilidad de compradores	Monitorizar los flujos de las transacciones por tipología	Gestión de tesorería y de patrimonio, liquidez
RIESGOS INMOBILIARIOS	<b>Valor añadido y riesgos oportunistas</b>	Relativo al suelo, construcción, reposicionamiento, cambios de ciclo	Inversiones más expuestas a riesgos	Análisis pormenorizado en la compra, seguimiento y gestión de obra, monitorización de procesos
	<b>Patrimonio inmobiliario</b>	Relativo a la evolución de alquileres, gastos e inactividad temporal	Ratios de endeudamiento y retorno de la cartera inmobiliaria	Gestión y control de activos, análisis de adquisiciones y disposiciones, selección del mercado
	<b>Riesgo crediticio</b>	Relativo a las tasas de capitalización, intereses y rentabilidades	Ratio de exposición al riesgo de los contratos (duración, avales, inquilinos...)	Gestión y control de activos en alquiler, directrices sobre los límites de exposición
RIESGOS DEL MERCADO DE CAPITALES	<b>Disponibilidad y precio del capital</b>	Relativo a las expectativas de inflación y las tasas reales y nominales	Comparación de tasas públicas respecto tasas/ratios de la compañía	Monitorización y gestión de tesorería y de inversiones cuando los tipos de interés son bajos
	<b>Inflación</b>	La inflación afecta indirectamente a las tasas de capitalización inmobiliaria	Bonos del Tesoro a 10 años	Monitorización



Sobre  
nosotros

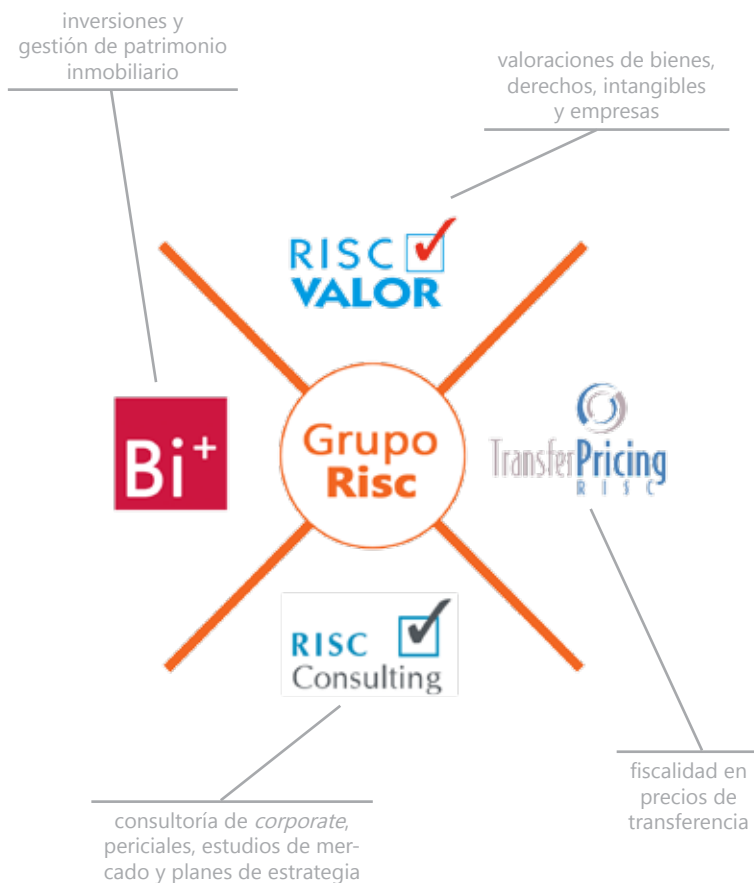


## El GrupoRisc

El Grupo**Risc** nace en 1995 con la vocación de ofrecerle a sus clientes un servicio puntero en el sector de las valoraciones de empresas y otras unidades productivas. Con los años, han ido surgiendo nuevas aplicaciones que requieren conocimientos más focalizados, y por ello, nuestro grupo ha ido incorporando a profesionales en dichas áreas.

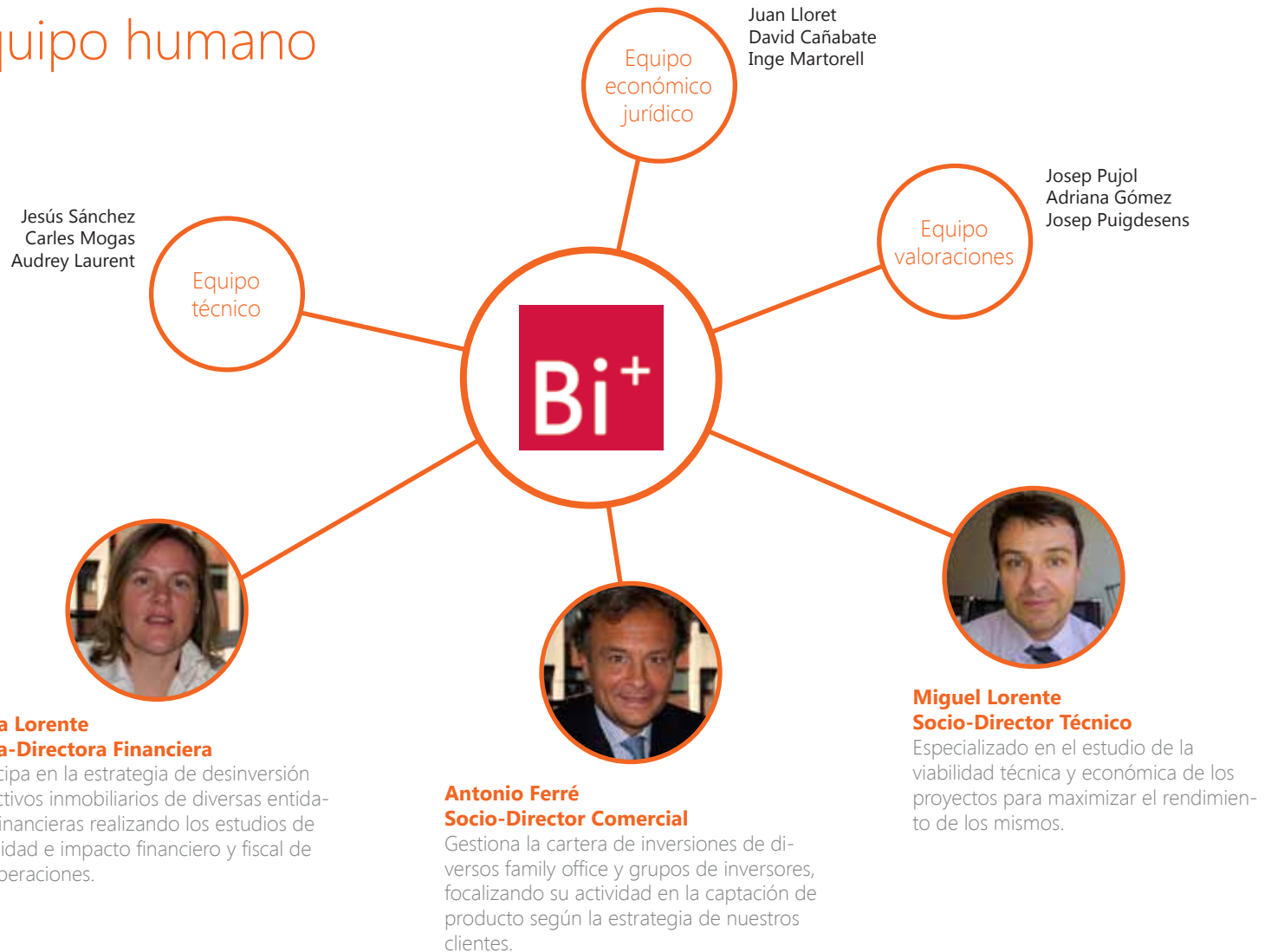
El reconocimiento de nuestros clientes nos ha posicionado a la vanguardia de los servicios integrales de *corporate* e inmobiliario. Durante estos años, hemos colaborado con las firmas jurídicas y especialistas en fiscalidad más importantes de España.

Con esa misma filosofía y vocación, Grupo**Risc** continúa su andadura, incluso en estos tiempos de crisis, emprendiendo nuevos negocios y mejorando sus servicios con la misma ilusión inicial.





## El equipo humano



Jesús Sánchez  
Carles Mogas  
Audrey Laurent

Equipo  
técnico

Equipo  
económico  
jurídico

Juan Lloret  
David Cañabate  
Inge Martorell

Equipo  
valoraciones

Josep Pujol  
Adriana Gómez  
Josep Puigdesens



**Elena Lorente**  
**Socia-Directora Financiera**

Participa en la estrategia de desinversión de activos inmobiliarios de diversas entidades financieras realizando los estudios de viabilidad e impacto financiero y fiscal de las operaciones.



**Antonio Ferré**  
**Socio-Director Comercial**

Gestiona la cartera de inversiones de diversos family office y grupos de inversores, focalizando su actividad en la captación de producto según la estrategia de nuestros clientes.



**Miguel Lorente**  
**Socio-Director Técnico**

Especializado en el estudio de la viabilidad técnica y económica de los proyectos para maximizar el rendimiento de los mismos.



## Nuestros colaboradores

Trabajamos con diversos fondos de inversión (nacional e internacional), bien porque los representamos directamente en España, bien porque trabajamos con sus gestores a través de nuestra red. Esto nos permite encontrar a socios financieros o estratégicos en sectores especializados

Disponemos de un equipo multidisciplinar que nos permite ofrecer un servicio integral. Sin embargo, en aquellos casos que precisan una experiencia muy concreta o si el proyecto presenta una casuística especial, colaboramos con los mejores especialistas del mercado en diversos campos, como ingeniería, auditoría o estudios medioambientales entre otros.

Tenemos un red de profesionales que se responsabilizan de la captación del producto en origen. Están especializados por tipología de activo, y tienen la experiencia y el conocimiento del mercado local. Todos ellos están vinculados a **Bi+** y por tanto, siguen los mismos protocolos de actuación y código deontológico.



Área de  
inversiones



Área de  
servicios



Área de  
captación





¡Conócenos!



Evalúa tu  
cartera



Optimiza  
tu patrimonio

En **Bi+** estamos seguros que cuando nos conozcas quedarás encantado con nuestro talante y nuestros servicios. Por ello, y para facilitar esta introducción, hemos creado un servicio especial que llamamos **Evalúa tu cartera**. Un gestor experto de **Bi+** realizará un completo análisis de tu cartera de inversión actual así como un estudio de tu perfil de inversor. Con **Evalúa tu cartera**, te ofreceremos un rápido diagnóstico profesional de tu posición actual y recomendaciones para optimizar tus inversiones.

Y si no dispones ya de una cartera de inversiones pero quieres comenzar a mejorar el rendimiento de tu patrimonio inmobiliario, solicita nuestro servicio **Optimiza tu patrimonio**. A partir de un estudio de tus solares e inmuebles podemos ofrecerte recomendaciones de cómo optimizar su rendimiento y, si es el caso, localizar a través de nuestra red de colaboradores a inversores, socios estratégicos o compradores.

Pídenos más información: +34 932 182 300



## Nuestro ámbito de operaciones





Trabajando  
responsable-  
mente



## ¿Qué dicen de nosotros?

“ Me ha sorprendido su habilidad y capacidad en la fase de captación de producto. En ocasiones los inversores nos encontramos que los productos se comercializan por muchos agentes a la vez. En Bi+ me han ofrecido producto muy exclusivo.

“ Teníamos un proyecto muy complejo y que requería gente especializada y en Bi+ la hemos encontrado. Tienen un equipo muy cualificado en todas las áreas. El proyecto se cerró con éxito. Seguro que volveremos a trabajar con ellos.”

“ Destacaría su trato directo, personal y sobre todo discreto. Los propios socios te acompañan durante todo el proceso, ¡están siempre pendientes de todos los detalles del proyecto!

## ¿Qué te ofrecemos ?

**Asesoramiento imparcial y sin conflicto de intereses:** siempre somos transparentes con nuestro cliente y le aportamos toda la información.

**Flexibilidad:** Trabajamos cada proyecto de manera individualizada, sin estandarizaciones, para poderle dedicar los recursos necesarios en cada momento.

**Atención personalizada:** Estamos estructurados y equipados para ofrecer un servicio individualizado de alta calidad, así como tomar decisiones y ejecutarlas con rapidez.

**Alineamiento de intereses:** En muchos de nuestros proyectos compartimos el riesgo con nuestro cliente y vamos a éxito.



## Beneficios para nuestro cliente

### inversor

**Bi+** busca generar una rentabilidad por encima de la media, ajustada al riesgo y respondiendo rápidamente a las oportunidades de mercado.

**Bi+** crea valor a largo plazo para los inversores.

**Bi+** puede gestionar el ciclo de negocio completo desde la adquisición hasta la disposición.

**Bi+** se centra en operaciones y carteras medianas y pequeñas con valor añadido potencial en cualquier punto de España.

**Bi+**, a través de su pertenencia al Grupo **Risc**, es especialista en *due-diligences* (económica, técnica, comercial y estratégica).

### propietario

**Bi+** aporta asesoramiento imparcial.

**Bi+** gestiona estrategias de inversión/desinversión.

**Bi+** negocia con terceros los términos de la oferta defendiendo siempre tus intereses.

**Bi+** y su concepto **Propiedad Activa** (pág. 17).

**Bi+** dispone de expertos en valoraciones de activos y bienes inmobiliarios.

**Bi+** ofrece confidencialidad, rigor y discreción.

**Bi+** tiene más de 35 años de experiencia.



## Principios de Inversión Responsable

“Como inversores, tenemos el deber de actuar en el mejor interés de nuestros beneficiarios a largo plazo. En esta función fiduciaria, las cuestiones ambientales, sociales, y de gobernanza empresarial (ASG) pueden afectar el rendimiento de las carteras de inversión. Reconocemos también que la aplicación de estos Principios podrá hacer que los inversores actúen en consonancia con objetivos más amplios de la sociedad.” **Naciones Unidas, Abril 2006.**

**Bi+** adopta en su enfoque empresarial estos Principios de Inversión Responsable (PRI en inglés):

Incorporaremos los principios ASG en nuestros procesos de análisis de inversiones y recomendaciones a nuestros clientes.



Seremos propietarios activos e incorporaremos los principios ASG en nuestras propias políticas y prácticas de negocio.



Buscaremos las informaciones apropiadas sobre las cuestiones ASG en las recomendaciones de inversión que ofrezcamos a nuestros clientes.



Informaremos sobre nuestras actividades y progresos de cara a la adopción de estos principios.





## Portfolio de operaciones (\*)



### Sector inmobiliario

Suelo residencial: estudio de la viabilidad de solares, propuesta de promoción e intermediación • Comercialización de locales comerciales • Estudio de viabilidad inmobiliaria de promociones de uso residencial • Estrategia de desinversión de activos residenciales

30MM



### Sector family office

Gestión de la cartera inmobiliaria • Definición de la estrategia de inversión y búsqueda de producto según tipología

100 MM

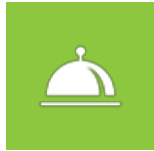


### Sector financiero

Estudios de viabilidad inmobiliaria de solares residenciales: adaptación de la tipología de producto a la demanda existente y determinación de los valores de venta más adecuados

45 MM

(\*) Periodo 2009-2013. Cantidades en millones de euros.



### Sector hotelero

Captación de hoteles para family offices y grupos hoteleros

18 MM



### Sector aparcamientos

Captación de parkings e intermediación para empresa gestora de parkings

30 MM



### Sector organismos públicos

Asesoramiento en la estrategia de desinversión de activos inmobiliarios públicos

12 MM



### Sector Jurídico

Asesoramiento y valoración en el reparto de activos inmobiliarios en herencias, canjes de valores y sociedades patrimoniales.

35 MM





## Hechos y cifras sobre **Bi+**



Fotografías © Fotolia.com: Aleks Kend|Yuri Arcurs|Auremar|Skvoor|Pressmaster|Tiberius Gracchus|Chris-m|Edbockstock|María Vázquez

© 2013 Grupo **Risc** - Creado por **emasso.eu**, con la colaboración de **laagenciabcn.tk**

Building:**ideas**

Building:**innovación**

Building:**intermediación**

Building:**inversión**



**Bi<sup>+</sup>**

Grupo**Risc**  
BARCELONA  
[www.riscvalor.com](http://www.riscvalor.com)

+34 932 182 300

© 2013, Grupo**Risc** - Creado por [emasso.eu](http://emasso.eu), con la colaboración de [laagenciabcn.tk](http://laagenciabcn.tk)

[www.descubre\*\*bimas\*\*.com](http://www.descubre<b>bimas</b>.com)