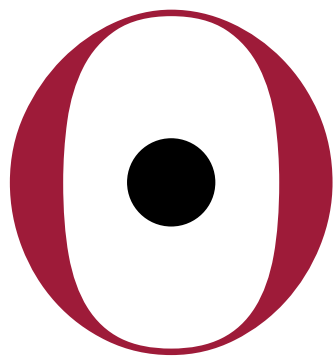




ENCUENTROS Y JORNADAS

- Viviendas para extranjeros
- SOCIMI
- Riesgos inmobiliarios

Financiación
alternativa inmobiliaria,
oportunidad de
negocio para la banca
comercial

DOSSIER:

CONSULTORÍA

MAPIC 2016

TRIBUNAS DE OPINIÓN:

Juan Antonio Gómez-Pintado (APCE)

Henrique de Polignac (APPII)



carrefourproperty

Creating Commercial Vitality



Carrefour Property España

108 centros en propiedad

Gestión y administración
directa de **94 centros**

1,9 millones de m² de SBA

1 millón de m² en cartera
para nuevos proyectos

FAN Mallorca Shopping,
la última gran inauguración de la compañía:

Cerca de **66.000 m²** de SBA

**Carrefour, Primark, H&M, Media Markt,
Decathlon, Mango, Grupo Cortefiel,
Starbucks, Adidas, Samsung, Rituals, Kiko...**

Líder en el sector inmobiliario comercial, Carrefour Property crea espacios innovadores que responden a un estilo de compra moderno, actual, adaptado a las últimas tendencias y dotados con las tecnologías más avanzadas.

La compañía une una sólida cultura comercial al servicio del operador y el cliente a la gran experiencia inmobiliaria de sus equipos 360°. Un *know how* que asegura la oferta multiformato más completa con marcas y operadores líderes, adaptada a las necesidades de todo tipo de clientes y entornos.

Comprometida en la promoción de centros que son modelo de sostenibilidad, la empresa desarrolla proyectos respetuosos con el medioambiente, el entorno y la cultura de las sociedades en las que se integran.

Como demuestra su último desarrollo, FAN Mallorca Shopping, el espectacular espacio comercial que Carrefour Property ha inaugurado en Palma y que es ya la referencia de las compras y el ocio en la capital balear.

Carrefour Property, impulsamos espacios de vida.





Director: Javier Martín López
Correo-e redacción:
redaccion@observatorioinmobiliario.es

Responsable de publicidad:
Carmen Gutiérrez
Correo-e publicidad:
publicidad@observatorioinmobiliario.es

Redacción, publicidad y administración:
OBS/ Observatorio de Empresas y Negocios
Avda. de Niza, 67. Portal 5 - 3º B.
28022 Madrid
Tel: 91 724 0 724

Diseño: Guiomar Sánchez Mill
Maquetación: Arts & Press S.L.
Impresión: Cimapress

Colaboran en este número:
Ricardo Martí-Fluxá, Pelayo Barroso Olazábal, Mikel Marco Gardoqui, Ignacio Martos, José Vázquez Seijo, Luis Martín Guirado, Iván Fernández-Valdés Epalza, Oriol Barrachina, Arturo Díaz, Gumán de Yarza, Juan Antonio Gómez-Pintado, Henrique de Polignac de Barros, Javier Amenado Ansele, Mikel Echavarren, Eugenio-Pacelli Lanzas Martín, Gonzalo Rincón de Pablo, Mace, Adelina Uriarte, Mª Isabel Calvo Carreño y Equipo de Comunicación Económica.

Responsable de administración:
María Velasco
administracion@observatorioinmobiliario.es

Producción y atención al cliente:
Javier M. Gutiérrez
clientes@observatorioinmobiliario.es

EDITA:



Avda. de Niza, 67. Portal 5 - 3º B.
28022 Madrid
www.observatorioinmobiliario.es

Depósito Legal: M-42961-2005
ISSN: 1885-5911

Observatorio Inmobiliario y de la Construcción no comparte, necesariamente, las opiniones expresadas por los colaboradores.



Transparencia, riesgos y oportunidades

El mercado inmobiliario –al menos el español– no se caracteriza por su transparencia y la falta de ésta puede lastrar su crecimiento ordenado y estable. Salvo destacadas pero contadas excepciones, la información que circula del sector es en muchas ocasiones dispersa, desagregada, incompleta y más veces de las que nos gustaría sesgada e interesada, y a eso no somos tampoco ajenos los medios de comunicación.



Javier Martín López
Director

En principio, todos los agentes que participan en este mercado de una manera profesional, no como paracaidistas de la oportunidad, deberían coincidir en que a más transparencia, mayor confianza y con la confianza se minimizan la incertidumbre y la volatilidad y se proporciona más fortaleza al mercado. Pero la realidad pone en evidencia que, a la hora de la verdad, parece que no a todo el mundo le interesa salir de este río revuelto que hoy es el inmobiliario. Bien es verdad que, en los últimos años, se ha hecho un importante esfuerzo por aportar más claridad desde organizaciones como la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI) o la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV), por poner dos destacados ejemplos, aunque aún queda mucho camino por recorrer.

Últimamente, y ante el recuerdo cercano de los afilados dedos de la crisis que empezamos a dejar atrás, parece que quien pone en duda axiomas que parecen inmutables –pero no lo son– se convierte en una especie de conspirador contra el deseable impulso de la actividad inmobiliaria en nuestro país. No es así y por ello hay que hablar abiertamente de cuestiones como la vaticinada pero no consumada subida de rentas de las oficinas más allá de casos puntuales; la revolución y las implicaciones para los centros comerciales del avance del e-commerce; las distintas velocidades y la demanda futura del mercado residencial cuando se debilite la reposición, o el margen de maniobra en el mercado logístico e industrial, o las complejidades jurídicas y fiscales de algunos productos inmobiliarios alternativos, o los criterios de inversión y rentabilidad de algunas SOCIMI “estrella”.

Conviene conocer las cosas para poder afrontarlas con rigor y en ese marco un aspecto que puede ayudar es el análisis de riesgos ligado a un activo o a una cartera inmobiliaria. Es una nueva manera de ver las cosas en un sector como el inmobiliario, pero que ha probado sobradamente su idoneidad en el financiero. Cualquier movimiento de capital a nivel internacional se fundamenta en el riesgo y eso no deberíamos olvidarlo. Quien conoce los riesgos detecta mejor las oportunidades.

www.observatorioinmobiliario.es
LA INFORMACIÓN ÚTIL



ECONOMÍA / EL SECTOR 6

MERCADOS Y EMPRESAS 8

ENCUENTROS inmobiliarios 16

Cómo facilitar la compra de vivienda a extranjeros

OPERACIONES 20

ENCUENTROS inmobiliarios 28

SOCIMI, del lanzamiento a la consolidación

DOSSIER

CONSULTORÍA



El valor social del inmobiliario
Ricardo Martí-Fluxá,
presidente de ACI

32

PUNTOS DE VISTA



Pelayo Barroso Olazábal 34
Director Negocio Análisis e Investigación de Mercados
Aguirre Newman



Mikel Marco-Gardoqui 36
Director nacional de Capital Markets
CBRE



Ignacio Martos 38
Presidente ejecutivo
Tinsa



José Vázquez Seijo 40
Presidente ejecutivo
Euroval



Luis Martín Guirado 42
Director corporativo de Desarrollo de Negocio
Gesvalt



Iván Fernández-Valdés Epalza 44
Director de la Unidad de Advisory y Venta Institucional
Haya Real Estate



Oriol Barrachina 48
Head of Spain
Cushman & Wakefield España



Arturo Díaz 50
Director Corporativo y CEO Barcelona
Savills



Consideraciones útiles sobre la Gestión del Cambio 52
Guzmán de Yarza
Director de Workplace Strategy & Diseño
JLL

TRIBUNA DE OPINIÓN 54



2017: Un año de oportunidades para el sector inmobiliario
Juan Antonio Gómez-Pintado
Presidente
APCE

TRIBUNA DE OPINIÓN 56



La promoción inmobiliaria en Portugal y APPII
Henrique de Polignac de Barros
Presidente
APPII - Asociación Portuguesa de los Promotores e Inversores Inmobiliarios

RIESGOS



El riesgo: la clave competitiva del nuevo sector inmobiliario **58**

Jornada Directiva organizada por Observatorio Inmobiliario y VELTIS Rating.

Llega la anhelada “transparencia” al sector inmobiliario **61**

Aportaciones de una agencia de rating inmobiliario al sector:

Javier Amenado Ansedo
Arquitecto. RISK®Director
CEO –VELTIS Rating

FINANCIACIÓN **64**

Financiación alternativa inmobiliaria, oportunidad de negocio para la banca comercial

Existe una oportunidad de negocio para las entidades financieras en relación con el mercado de promoción residencial que actualmente está tratándose de cubrir mediante la financiación alternativa de fondos de inversión o de inversores particulares.

Mikel Echavarren
CEO
irea

Mapic, el encuentro del retail **66**



McArthurGlen Designer Outlet Málaga comenzará su construcción a comienzos de 2017 **68**

URBANISMO **70**

El derecho de reversión expropiatoria: un intento de desmitificación

Eugenio-Pacelli Lanzas Martín
Laso & Asociados

FISCAL **76**

¿Es deducible fiscalmente el deterioro contable de los inmuebles adjudicados?

La Dirección General de Tributos afirma que aun cuando los activos inmobiliarios adjudicados por las entidades financieras puedan tener la calificación contable de activos no corrientes mantenidos para la venta, los mismos podrán asimilarse, a efectos fiscales, a las existencias, de manera que su deterioro resultará fiscalmente deducible en los términos señalados en la normativa del Impuesto sobre Sociedades.

Gonzalo Rincón de Pablo
Garrigues



MACE se convierte en el principal certificador BREEAM en uso en España **78**

EFICIENCIA ENERGÉTICA **80**

Construcción eficiente, un reto para 2020

Adelina Uriarte
Presidente
Plataforma de Edificación Passivhaus

OBSERVATORIO JURÍDICO Y FISCAL **82**

Caso 1:

Inscripción de la finalización de obras tras la reforma de la ley hipotecaria operada por la ley 13/2015, de 24 de junio

Caso 2:

Requisitos para la inscripción de hipotecas a favor de prestamistas que no sean entidades de crédito derivados de la Ley 2/2009

Garrigues

CON NOMBRE PROPIO **86**

ESCAPARATE **88**

Situación y previsiones de la construcción en Europa y en España

El Brexit tal vez no haya desencadenado todavía ningún desastre directo sobre la economía, pero sí que ha contribuido a rebajar las expectativas a medio plazo, añadiendo aún más incertidumbre a la que causan otros factores como la desaceleración de China, la propia desaceleración de Alemania, los problemas que persisten en la banca europea o la probable subida de tipos de interés. Dado que la construcción requiere por naturaleza unas ciertas garantías sobre el medio plazo, no es de extrañar que el nuevo conjunto de proyecciones realizadas en el último encuentro de Euroconstruct, celebrado en esta ocasión en Barcelona, sea menos optimista que el del semestre anterior.

La nueva estimación para la producción europea de construcción para 2016 realizada por Euroconstruct es del 2%, seis décimas, menos que en la previsión publicada a mediados de año. Pero el auténtico problema no es tan solo el crecimiento que se esperaba y que no se ha materializado, sino que tras esa media europea aparentemente robusta se esconden demasiadas excepciones: seis países que experimentan caídas (Polonia, Hungría, Chequia, Eslovaquia, Portugal y, por un pequeño margen, también el Reino Unido) más el segmento de la ingeniería civil que sufre una recaída.

El año 2017 no empezará con los mejores augurios desde el punto de vista de la previsión económica, puesto que se pronostica tan solo un avance del PIB del 1,4%. Para el sector construcción se prevé un crecimiento del 2,1%, teniendo en cuenta que una parte del mercado podría estar aprovechando la ventana de oportunidad que genera la combinación de crédito asequible y una mejor predisposición a invertir en edificación como opción refugio. Pero estas condiciones pueden ser efímeras y difícilmente se podrán mantener más a largo plazo. El factor que serviría para acabar de asentar al sector es la demanda pública, la cual se confía que mejore, pero aun parcialmente y dependiendo de los países.

Con estas bases tan dudosas, el avance que se espera para 2018-2019 oscila entre el 2,1% y el 2,2%. En todo caso, si la previsión se termina cumpliendo el sector construcción europeo llegará a 2019 tras haber encadenado seis años consecutivos de crecimiento, lo que situaría al nivel de producción tan solo un 3% por debajo de los promedios del periodo 1995-2015.

Evolución de los distintos subsectores en el mercado europeo
Índices de producción a precios constantes, base 2012=100



La edificación residencial no solo no se ha visto afectada negativamente por el aumento de la incertidumbre, sino que incluso ha reafirmado su condición de segmento con mejores expectativas a corto plazo: 7,2% estimado para 2016 y 4,8% para 2017. Si nos fijamos solo en los mercados de mayor tamaño, tanto España como Italia continuarán produciendo vivienda a niveles alejados de sus medias, pero sin embargo Francia, Alemania e incluso el Reino Unido están regresando a sus zonas de confort. Entre los países más pequeños también encontramos casos en los que la producción se anima, a menudo porque la demanda ha despertado y ha encontrado el mercado desabastecido como resultado de la baja actividad promotora de los últimos años. El oportuno abaratamiento del crédito está siendo sin duda un factor estimulante, pero se teme que tenga un alcance limitado. El horizonte 2018-2019 se vuelve más prudente y la proyección es sólo del 2,8%.

La edificación no residencial se encuentra aún en una fase extremadamente incipiente de su proceso de recuperación, puesto que 2016 será su primer año de crecimiento (1,5%) tras un largo paréntesis de siete años de recesión. Por tanto, la rebaja de expectativas económicas llega en un momento muy inoportuno, enfriando la ya de por sí débil demanda de superficie industrial y terciaria.

El informe de Euroconstruct descarta que la situación vaya a experimentar una

mejora demasiado intensa: prevén 1,5% para 2017 y 2,1% tanto para 2018 como para 2019. La construcción de oficinas crecerá algo por encima de esos promedios, puesto que viene de unos años de gran contracción. Sin embargo, preocupa cómo la construcción industrial y logística no aspira llegar ni al promedio, lo que es un síntoma de bajas expectativas para la demanda (doméstica, europea, global). El Reino Unido sí que se ve afectado en el capítulo no residencial, y se desvanecen las expectativas de crecimiento que se pronosticaron antes del referéndum. La construcción no residencial en Alemania confirma su tendencia a la desaceleración, en un contexto de no demasiada demanda y mucha cautela en las inversiones. El mal momento en Alemania y Reino Unido no puede ser compensado en su totalidad por la mejora en mercados como Holanda, Bélgica y Dinamarca.

La ingeniería civil es el segmento de mercado en el que la previsión ha empeorado más, hasta volverse negativa en 2016 (-1%). Al identificar a los países más afectados se hace evidente que las causas son bastante diferentes. En el grupo de Polonia, Chequia, Eslovaquia y Hungría ya se contaba con que el relevo entre programas de fondos estructurales de la UE constituía un riesgo, pero no hasta el punto de frenar de forma tan contundente el ritmo de obras durante 2016. Luego tenemos a Portugal y España, dos países con problemas conocidos de desequili-

De profesional a profesional:
Hemos encontrado un
método para que encuentres
lo que necesitas.

Pregunta a nuestros
asesores personales
por el Método Solvia.

Solvía.es



Solvía

Eficacia Inmobiliaria

Infórmate en el 902 020 019

brio fiscal, pero que han empeorado en los últimos meses. Por último, el Reino Unido vuelve a padecer un vuelco de expectativas y su ingeniería civil ha pasado de estar exenta de amenazas a entrar en un paréntesis de baja actividad que podría durar tres años, aunque dependerá de si se pone en marcha o no un programa específico de estímulo de las infraestructuras como medida antirecesiva. En todo caso, tan pronto como se restablezcan los flujos de fondos estructurales hacia los países del Este, la ingeniería civil europea volvería a estar de nuevo en condiciones de crecer ya en 2017 (1,8%), lo cual convertiría la recaída de 2016 en un episodio puntual. Se espera que la mejora no se interrumpa en 2018 (2,9%) y 2019 (3,2%).

ESPAÑA: EL REEQUILIBRIO FISCAL PASA FACTURA A LA RECUPERACIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN

En el sector construcción aumenta la brecha entre el estado de la promoción pública y la privada. La situación de interinidad gubernamental se ha cebado sobre la ingeniería civil, mientras que la edificación residencial ha conseguido mantener su ritmo de recuperación. La edificación no residencial está en un punto medio: mejora moderadamente, pero planea la sospecha de que se podría haber comportado mejor en un escenario político menos incierto. Todo ello se traduce en una estimación global de 2,1% para 2016, algo inferior a la publicada en el anterior informe Euroconstruct.

En la previsión de Euroconstruct para 2017 el contraste entre promoción pública y privada permanece. Tener finalmente un gobierno operativo no desatascará por sí solo a la inversión, porque el auténtico problema de fondo es el presupuestario. Para contener el déficit se volverá a sacrificar más construcción de infraestructuras, con lo cual en 2017 sólo se puede esperar crecimiento de la edificación, limitando la previsión al 3,2%. Puede parecer una cifra razonable, pero está por debajo del potencial teórico del país, que considerando lo deprimida que está la producción de construcción no debería tener dificultades para crecer a más velocidad. Para el horizonte 2018-2019 se espera un progresivo reequilibrio: la edificación se desacelerará, pero la ingeniería civil cuando menos contendrá su caída, lo suficiente para que el crecimiento pase del 3,4% en 2018 al 3,6% en 2019.

Evolución de los distintos subsectores en el mercado español
Índices de producción a precios constantes, base 2012=100



El segmento de la edificación residencial se recupera, pero todavía se encuentra lejos de su zona de confort, con actores diferentes a los habituales y con niveles de producción muy reducidos. A lo largo de 2015 ya se produjo un repunte de producción (3,8%) pero sobre todo empezó una mejora sostenida en los flujos de nuevos proyectos que permiten prever crecimiento tanto para 2016 (14%) como 2017 (10%). No hay unanimidad sobre en qué punto tocará techo la recuperación, porque la demanda podría estar distorsionada por una presencia importante de compradores-inversores en detrimento del tradicional comprador finalista. En estas condiciones el mercado queda más expuesto a cambios repentinos que redirijan el interés de los inversores hacia otras alternativas, con lo que la previsión se vuelve más conservadora: 6% en 2018, 5% en 2019.

En el informe de Euroconstruct se confirma que la edificación no residencial se recupera con más dificultades que la vivienda. En 2015 aún se estaban registrando descensos (-2,6%) y ha sido preciso esperar hasta 2016 para presenciar un cambio de signo (1,5%). Continúa la intensa actividad en el mercado inmobiliario no residencial, pero la demanda está propulsada básicamente por fondos de inversión que parecen limitarse a operar con el stock disponible, y pese a que ya hay signos de escasez en los estratos con más potencial, aún no se percibe un repunte claro de

los desarrollos de nueva planta. Esto se puede explicar solo parcialmente por la incertidumbre política, puesto que probablemente a los promotores les estén disuadiendo más las dificultades para encontrar financiación, o las dudas sobre cuánta demanda finalista aflorará en el futuro inmediato si la economía se desacelera. En esta atmosfera ambigua, las previsiones son positivas, pero pasando del 4% de 2017 al 3% de 2019.

La vuelta al crecimiento de la ingeniería civil durante 2014 y 2015 fue tan solo un episodio efímero al calor del intenso calendario de elecciones. En 2016 ya se puede hablar abiertamente de recaída. El largo paréntesis de gobierno en funciones ha sido muy condicionante, pero el auténtico factor crítico para la inversión española en infraestructuras son los nuevos límites de déficit recién pactados con Bruselas. Antes incluso de tener constituido el nuevo gobierno, el ejecutivo en funciones ya ha tomado severas medidas de contención, reduciendo la cartera de nuevos proyectos y bajando el ritmo de las obras en ejecución. El impacto sobre la actividad constructiva es muy contundente ya en 2016 (-11%) y probablemente se extienda a 2017 (-6%). En un entorno de economía en desaceleración y con la amenaza de sanciones por sobrepasar los umbrales del procedimiento de déficit excesivo, no esperamos demasiada reacción positiva ni en 2018 (1,2%) ni en 2019 (3,5%).

Aumenta un 10 % el número de hipotecas sobre viviendas en septiembre

El número de hipotecas constituidas sobre viviendas e inscritas en los registros de la propiedad en septiembre es de 26.667, un 10% más que en septiembre de 2015, según informa el Instituto Nacional de Estadística (INE). El importe medio es de 113.193 euros, con un aumento anual del 2,2%.

Con esta subida de septiembre, la firma de hipotecas encadena dos meses de ascensos consecutivos tras haber repuntado un 6,4% en agosto.

El incremento mensual (septiembre sobre agosto) fue del 29,4%, el más alto de los últimos cinco años. En cuanto al capital prestado en hipotecas sobre viviendas, la tasa mensual del año 2016 es del 33,0%, la mayor del periodo 2012-2016.

Las comunidades autónomas con mayor número de hipotecas constituidas sobre viviendas en septiembre son Comunidad de Madrid (5.086), Andalucía (4.788) y Cataluña (4.631). Las comunidades que presentan las mayores tasas de variación anual son La Rioja (59,6%), Canarias (45,2%) y Cantabria (38,5%). Las comunidades en las que se presta más capital para la constitución de hipotecas sobre viviendas son Comunidad de Madrid (772,0 millones de euros), Cataluña (616,0 millones) y Andalucía (470,1 millones).

Las comunidades con mayores tasas de variación mensuales en el número de hipotecas sobre viviendas son Comunidad de Madrid (61,6%), País Vasco (50,8%) y Comunidad Valenciana (38,6%). Por su parte, las comunidades con las tasas más bajas

son Aragón (-26,0%), La Rioja (-17,9%) y Cantabria (-3,6%).

En términos generales, el número de fincas hipotecadas en septiembre ascendió a 36.756, de las cuales 1.552 correspondían a fincas rústicas y 35.204 a urbanas. Las viviendas concentraron el 59,2% del capital prestado en ese mes.

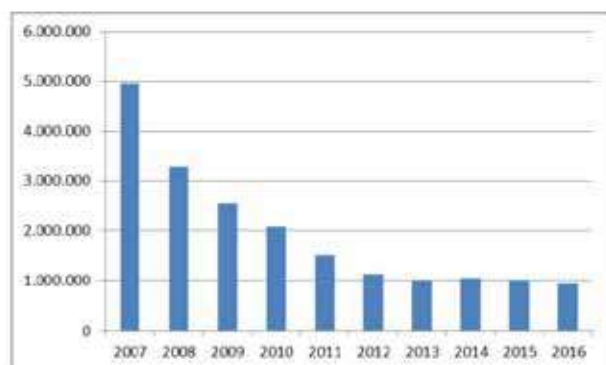
El 70% de las hipotecas constituidas en septiembre utiliza un tipo de interés variable, frente al 30% de tipo fijo. El Euribor es el tipo de referencia más utilizado en la constitución de hipotecas a interés variable, en concreto en el 93,9% de los nuevos contratos. El tipo de interés medio al inicio de la hipoteca para el total de fincas es del 3,09%, mientras que el plazo medio es de 22 años. El tipo de interés medio, al inicio, para las hipotecas constituidas sobre viviendas es del 3,17%, un 5,1% inferior al registrado en septiembre de 2015.

Hipotecas constituidas. Septiembre 2016

	Total	% Variación		
		Mensual	Anual	Anual acumulada
Total fincas				
Número de fincas hipotecadas	36.756	24,0	0,9	5,8
Capital prestado (miles de euros)	5.101.458	23,6	2,6	9,9
Importe medio (euros)	138.793	-0,3	1,7	3,8
Fincas rústicas				
Número de fincas hipotecadas	1.552	18,8	-4,3	-10,6
Capital prestado (miles de euros)	252.876	23,3	-13,8	-2,5
Importe medio (euros)	162.936	5,6	-9,9	9,1
Fincas urbanas				
Número de fincas hipotecadas	35.204	24,4	1,1	6,7
Capital prestado (miles de euros)	4.848.582	23,7	3,7	10,7
Importe medio (euros)	137.728	-0,6	2,5	3,7
Viviendas				
Número de fincas hipotecadas	26.667	29,4	10,0	12,6
Capital prestado (miles de euros)	3.018.522	33,0	12,5	16,3
Importe medio (euros)	113.193	2,8	2,2	3,3

El consumo de cemento cierra el peor mes de octubre del siglo

Evolución del consumo de cemento en España en octubre
(Años 2007-2016, toneladas)



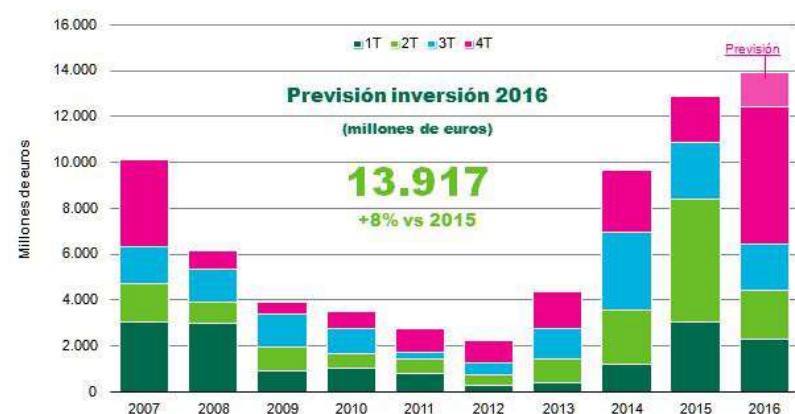
El consumo de cemento en España ha caído de nuevo un 7,2% en octubre, situándose en 936.568 toneladas, la cifra más baja para este mes desde el inicio del siglo. Este descenso supone una pérdida de 72.969 toneladas respecto al mismo mes del pasado año. Este dato sitúa la caída acumulada en los 10 primeros meses en un 3,4%.

Entre enero y octubre se han consumido en España un total de 9.328.077 toneladas de cemento, 324.831 toneladas menos que en el mismo periodo de 2015. A tan solo dos meses del cierre del año, las cifras continúan apuntando a que 2016 se saldará en negativo, con una caída superior al 3%, en la línea de las previsiones realizadas por Oficemen el pasado mes de julio.

El último trimestre impulsa la inversión inmobiliaria en España en 2016 por encima de los 13.900 millones

ESPAÑA: INVERSIÓN INMOBILIARIA

Todos los sectores (previsión 2016)



Puente: CBRE

La inversión inmobiliaria en España bate un nuevo récord y superará los 13.900 millones de euros a cierre de 2016 (incluida la operación Merlin-Metrovacesa), un 8% más que en 2015 y un 45% más que en 2014. Así se desprende de los datos y previsiones presentados por CBRE. Si bien es cierto que hasta el tercer trimestre el volumen de inversión no superaba al del año anterior, el último trimestre registrará una actividad extraordinaria que sobrepasará los 7.500 millones de euros. De este modo, en un solo trimestre la inversión es casi la misma que la registrada en los años 2011, 2012 y 2013 juntos.

Entre las operaciones más destacadas del último trimestre del año, cabe destacar la Torre Foster de Madrid adquirida por Pontegadea (490 millones de euros) y Adequa Ciudad Empresarial adquirida por Merlin Properties (380 millones de euros).

A cierre de año, el sector más activo en el mercado de inversión habrá sido el de oficinas, que rondará los 5.000 millones de euros, ligeramente por debajo de los 5.500 millones alcanzados en 2015. Por su parte, el sector retail (locales y centros comerciales), con una inversión cercana a los 4.200 millones, habrá sido el que muestre un mayor crecimiento, un 15% más en comparación con el año pasado. En logística (algo más de 720 millones de inversión) se mantienen los niveles alcanzados en 2015 mientras que el sector hotelero, con cerca de 1.700 millones, ha registrado una leve caída de la inversión. Por último el apartado "otros", que incluye residencial, parkings y otra serie de activos alternativos, superará los 2.200 millones de euros. En este sentido, Adolfo Ramírez-Escudero, presidente de CBRE España ha apuntado que "2017 será el año de la consolidación de la recuperación del mercado residencial, especialmente en

zonas como Madrid y Barcelona donde la demanda supera claramente a la poca oferta existente".

Hasta el momento, CBRE destaca que más de un 37% de la inversión ha procedido del extranjero, liderando el ranking los inversores norteamericanos, seguidos por los alemanes y los británicos. Sin embargo, las SOCIMI, con Merlin a la cabeza, siguen siendo protagonistas del sector en España representando el 40% de la inversión total. En cuanto al inversor nacional, éste muestra cada vez mayor actividad, aumentando cinco puntos porcentuales su peso con respecto al año pasado.

Según esta consultora inmobiliaria los inversores han seguido muy interesados en el mercado inmobiliario español, si bien la actividad ha ido de menos a más. En este sentido, las rentabilidades han seguido su tendencia a la baja, especialmente durante la segunda mitad del 2016, aunque se observa una clara polarización del mercado: los activos prime alcanzan rentabilidades históricamente bajas, por debajo del 4% en oficinas y

del 3,5% en high-street, mientras que los localizados en zonas secundarias han recibido menor atención en 2016 que en 2015 por parte de los inversores. Las rentabilidades más altas se encuentran en este momento en los activos logísticos, con cifras en torno al 6-6,25% en el producto prime.

Para Adolfo Ramírez-Escudero, "es importante destacar que la inversión es más core que hace tres años: a diferencia de los fondos oportunistas que fueron los primeros en apostar fuerte por el sector inmobiliario español, últimamente se ha observado una mayor actividad por parte de inversores orientados a transacciones de bajo riesgo, aseguradoras y fondos institucionales, entre otros, cuya presencia en nuestro mercado confirma la confianza de este perfil de inversor en nuestro sector inmobiliario. Las cotizadas también han ganado peso, lo que genera más estabilidad y liquidez a largo plazo. En este sentido, la inversión es más diversificada y con menos apalancamiento que en ciclos anteriores.

Lola Martínez-Brioso, directora de Research de CBRE, ha añadido que "desde 2014 la actividad en el mercado ha sido altísima, y en este tiempo ha ido evolucionando, pasando del inversor oportunista que apostó por el inmobiliario español en 2013, pasando por el inversor value-add orientado a la compra y reposicionamiento de activos y terminando ahora con un mayor peso de inversores con vocación de permanencia a largo plazo dispuestos a pujar fuerte por los mejores activos. Ahora estamos entrando en una segunda fase, en la que los retornos mayores vendrán una vez más de la mano de asumir mayor riesgo, por lo que prevemos la recuperación del tejido constructivo/promotor, algo ya palpable en el sector residencial pero que se irá extendiendo a otros sectores".

La inversión inmobiliaria en España se redujo un 25% hasta septiembre



La inversión inmobiliaria en España durante el 2016 se redujo ligeramente en comparación con el año récord de 2015, aunque el mercado sigue siendo muy activo con una fuerte demanda tanto de inversores nacionales, como internacionales. En los primeros nueve meses del año los volúmenes de inversión se situaron en aproximadamente 5.500 millones de euros (sin incluir la cartera de oficinas transferida del Banco Santander, BBVA y Banco Popular a Metrovacesa, por valor de 1.000 millones de euros), un 25% por debajo del mismo periodo de 2015, pero en la misma línea que en los primeros nueve meses de 2014, según el último Informe de Mercados de Inversión en España elaborado por Cushman & Wakefield.

El volumen medio de las operaciones se redujo considerablemente, situándose en aproximadamente 40 millones de euros, frente a los 55 millones en 2015 y el promedio de 50 millones de euros en la última década. El aumento de la actividad de los inversores privados en el mercado explica en parte esta tendencia.

El informe de C&W refleja que en 2016 el volumen de inversión de los inversores nacionales es considerablemente menor que el año pasado (el 43% frente al 57% en 2015). "Esto se debe principal-

mente a la actual estrategia de consolidación de la mayoría de las SOCIMI, que han reducido la actividad de inversión y ahora están más centradas en la gestión de sus carteras", explican en la consultora.

Después de una fuerte bajada de las rentabilidades en el año 2015, la tendencia se mantuvo a lo largo de este año, aunque con menor intensidad. Los activos de retail fueron los que mayor compresión de rentabilidades registraron, encabezados por los locales comerciales prime.

EL RETAIL, ESTRELLA DE LA INVERSIÓN

La actividad de inversión se ha centrado en gran medida en el sector retail, que supone el 44% del volumen total de la inversión. Las principales operaciones fueron la venta de las carteras de Eroski, y la venta de centros comerciales como Diagonal Mar, Gran Vía de Vigo, ABC Serrano, L'Aljuby Festival Park, entre otros.

El sector de oficinas ha tenido una participación más baja, de tan solo el 25% y por debajo de la media de los últimos 10 años, que era del 30%. Durante el tercer trimestre se incrementa la inversión en activos de oficinas, pasando del 18% de inversión al 26%. Esta recuperación del sector en el 3T se ha debido a grandes operaciones como la compra del Parque Empresarial Las Mercedes por parte de Oaktree o la compra de Torre Foster por Pontegadea.

Los sectores industrial y hotelero siguieron atrayendo el interés de los inversores, con un 8% y un 10% de los flujos de capital, respectivamente. El sector hotelero sigue su crecimiento, la compra del Hotel Skipperen Barcelona, fue la segunda mayor operación del trimestre en Barcelona, después de la ya comentada en Diagonal Mar.

El sector de inversión alternativa representa un 6% del volumen total de inversión. La mayor operación ha sido la compra de una cartera de plazas de aparcamiento a nivel nacional por parte de un inversor norteamericano por un valor de 300 millones de euros. Se trata de una de las mayores operaciones en lo que va de año.

Las operaciones de suelo y desarrollo no están incluidas en los volúmenes reportados, sin embargo, han atraído alrededor de 650 millones de euros de inversión en el mercado inmobiliario español durante los primeros nueve meses de 2016.

FONDOS Y SOCIMI, LOS MÁS ACTIVOS

El informe de Cushman & Wakefield confirma que los fondos de inversión han sido los compradores más activos en España desde 2014, representando el 62% del volumen total invertido en el país desde ese año hasta septiembre de 2016. El hecho de que las SOCIMI se incluyan en esta categoría explica este porcentaje tan alto.

En lo que respecta a las ventas, las empresas inmobiliarias han jugado un papel importante, ya que representan el 16% del total. La estrategia reciente de muchas empresas de captar capital a través de la venta de patrimonio inmobiliario explica esta cifra.

Los vehículos de inversión privados también tuvieron relevancia en las ventas durante este período, con un porcentaje del 29% del volumen total de activos vendidos.

Por último, la participación del sector público en las ventas, alrededor del 7%, es representativa de la estrategia de reducción de costes gubernamental durante la crisis económica.

La compraventa de vivienda se incrementó en septiembre de 2016 un 10,3%

La compraventa de vivienda se situó en septiembre en 34.918 transacciones, lo que supone un incremento interanual del 10,3%, según la estadística de los notarios.

Por tipo de vivienda, la venta de pisos mostró una expansión interanual del 10,1% y la de pisos de precio libre del 9,7%. Este crecimiento de las transacciones de pisos libres se debió, únicamente, al incremento de las ventas de segunda mano (14,0% interanual), ya que la venta de pisos nuevos experimentó una caída del 22,0% interanual. Por su parte, la venta de viviendas unifamiliares mostró un crecimiento del 11,1% interanual.

En términos de precio promedio, el metro cuadrado de las viviendas compradas en septiembre costó 1.236 euros, reflejando así una caída del 3,5% interanual. Este abaratamiento del

metro cuadrado de las viviendas se debe tanto a la caída del precio por metro cuadrado de las viviendas unifamiliares (7,0% interanual) como a la caída de las viviendas de tipo piso (-2,2% interanual).

Por su parte, el metro cuadrado de los pisos de precio libre se contrajo un 2,3%. Dentro de éstos, el precio del m2 de los de segunda mano se situó en los 1.389 € (-1,5% interanual) y el de los pisos nuevos en 1.607 €, mostrando un abaratamiento interanual del 4,7%.

Por último, en septiembre la compraventa de otros inmuebles se situó en 8.279 operaciones, sin incremento con respecto al año anterior, de las cuales un 40,4% correspondieron a terrenos o solares. El precio medio por metro cuadrado de estas transacciones se situó en 186 € (-20,4% interanual).

La contratación logística hasta octubre alcanza los 621.000 m² y supera los 465 millones de euros de inversión

La contratación logística nacional en los tres primeros trimestres de 2016 ha superado los 621.000 m², mientras que el volumen de inversión ha alcanzado los 465 millones de euros, cifra ligeramente superior a la obtenida en el mismo periodo de 2015 (450 millones de euros), según el *3Q Monitor Mercado Logístico de Madrid y Barcelona 2016* de Aguirre Newman.

CRECE UN 7% LA CONTRATACIÓN EN MADRID

En concreto, la demanda de espacios logísticos en Madrid en el tercer trimestre de 2016, ha alcanzado los 33.382 m² que sitúa el total contratado acumulado de 2016 en 212.287 m², lo que representa un incremento del 7,1% respecto al mismo periodo del ejercicio anterior. Aguirre Newman prevé que dicho incremento aumente durante el último trimestre del año, en línea con lo sucedido en anteriores ejercicios.

La operación más relevante, en cuanto a volumen de superficie alquilada en este último trimestre, se ha realizado en Torrejón de Ardoz, donde se ha cerrado un alquiler de 11.551 m², lo que supone un 34,5% del total de la contratación.

Respecto a rentas, la máxima alcanzada ha sido de 7 euros/m²/mes, como

consecuencia de una operación cerrada en una ubicación muy singular como es el aeropuerto Adolfo Suárez Madrid Barajas. Al margen de esta operación puntual, las rentas en la zona prime permanecen estables, en el orden de los 4,5 – 5,0 euros/m²/mes.

Según el estudio de Aguirre Newman, la actividad en el mercado de suelo con uso logístico/industrial continúa con el excelente comportamiento de los trimestres anteriores, al realizarse siete operaciones de suelo con una superficie total de 155.943 m², tanto para cliente final como para desarrollo de nuevos proyectos a riesgo.

BARCELONA AUMENTA UN 27% SU CONTRATACIÓN LOGÍSTICA

La contratación de espacios logísticos durante el tercer trimestre en Barcelona continúa siendo muy positiva al alcanzar los 159.492 m², lo que representa un incremento del 27,2% sobre el mismo periodo de 2015.

La contratación total registrada en los nueve primeros meses de 2016 ha alcanzado los 408.965 m² en 18 operaciones, siete más que el trimestre anterior. Aguirre Newman destaca que seis de las operaciones realizadas han tenido un volumen superior a 10.000 m², lo que representa más del 61% del total de la contratación.



La contratación acumulada en el tercer trimestre se ha concentrado en las comarcas del Baix Penedés, con 62.498 m², y en Alt Penedés, con 37.178 m².

Las operaciones más relevantes por volumen de superficie contratada en este trimestre se han llevado a cabo en la comarca del Baix de Llobregat, en concreto en Castellbisbal, con la contratación de 28.000 m², y 20.500 m² en Sant Boi de Llobregat.

Según el monitor de Aguirre Newman, el interés por parte de los inversores en el mercado de inversión logístico en Barcelona y su área de influencia sigue siendo muy alto, aunque se mantiene una importante escasez de oferta de activos en rentabilidad.

La inversión hotelera en España crece un 162% interanual en el tercer trimestre

La inversión en el sector hotelero en España crece un 162% interanual en el tercer trimestre del año, alcanzando un volumen de transacciones que asciende a 537 millones de euros según datos de CBRE. El mercado español ha sido el que ha registrado un mayor crecimiento interanual con respecto al resto de países europeos y la cifra acumulada de enero a septiembre en inversión hotelera en España alcanza los 1.075 millones de euros.

El incremento se debe principalmente a la fuerte demanda por parte de los inversores para comprar y capitalizar activos hoteleros, aprovechando la clara recuperación inmobiliaria en España y la consolidación de la economía, que se prevé que termine el año con un crecimiento del PIB del 3,1%. Asimismo, se espera que el turismo internacional en España alcance por primera vez los 70 millones de visitantes este año.

En este sentido, una de las operaciones más relevantes del sector en lo que llevamos de año ha sido la venta del hotel de cinco estrellas Pullman Barcelona Skipper, por valor de 90 millones de euros, operación asesorada por CBRE.

Además, según datos de esta consultora inmobiliaria, el creciente número de operaciones potenciales en España presenta optimismo de cara al cierre de nuevas operaciones para principios del año 2017.

Por otro lado, la inversión en el sector hotelero en Europa ha alcanzado un total de 3.800 millones de euros en el tercer trimestre de 2016, una cifra positiva con respecto al resto del ejercicio. Desde el comienzo del año, la cifra de inversión ha registrado los 10.300 millones de euros en Europa.

Según Jorge Ruiz, responsable de Hoteles CBRE en España, “el apetito inversor en España es cada vez mayor gracias



al fortalecimiento de los fundamentales de la economía, el ritmo de crecimiento en el país y un precio atractivo de los activos en comparación con otros destinos europeos. Además, la liquidación de los préstamos no productivos reforzará la actividad de operaciones en el mercado durante los próximos meses. Por otro lado, hemos identificado distintas oportunidades clave y de valor añadido para fuentes de capital más conservadoras”.

If you can imagine it, we can manage it.



Hotel Ritz
Madrid, Spain



Meliá Jardines del Teide
Santa Cruz de Tenerife, Spain



Hotel Villa Magna
Madrid, Spain



The Barcelona Edition
Barcelona, Spain

Hill International, líderes en reposicionamiento Hotelero

Experiencia. Innovación. Excelencia. Reconocimiento internacional. Alta especialización. Técnicas propias de gestión de proyectos. Todo ello enfocado a resultados. Son algunos de los principales valores de Hill International, la empresa líder en Project Management, con más de 100 oficinas y 4.600 profesionales repartidos por todo el mundo.

En España, diecisiete años participando en grandes proyectos emblemáticos avalan su excelente trayectoria y su capacidad de afrontar los nuevos retos del futuro. Con más de 21.000 millones de euros de presupuesto de inversión gestionados. Con los profesionales más cualificados. Aportando valor añadido a nuestros Clientes.



Hill International

The Global Leader in Managing Construction Risk

www.hillintl.com

©2016 Hill International, Inc.

HIL
LISTED
NYSE

Tinsa prevé moderación del crecimiento y estabilización de precios de la vivienda en 2017

El mercado residencial ha consolidado durante 2016 el proceso de estabilización de precios iniciado a principios de 2015. La evolución ha sido muy dispar en función de las ubicaciones. Destaca el recorrido al alza de las grandes capitales (Barcelona y Madrid), así como Costa del Sol, Alicante, Baleares y Canarias, en contraste con zonas de interior y algunas zona costeras con altos niveles de stock, donde todavía se registran caídas de precios en tasa interanual, según el análisis de Tinsa.

En las grandes ciudades ha coincidido un significativo aumento de la demanda de alquiler por parte de los perfiles menos solventes con la llegada de dinero de inversores en busca de la rentabilidad en un escenario de bajos tipos de interés. Ello ha provocado una subida de los alquileres, que se ha trasladado al mercado de venta, con crecimientos hasta de doble dígito en las mejores ubicaciones.

Las perspectivas sobre la economía y el empleo son positivas, aunque crecerán a un ritmo más moderado que en 2016. Según las previsiones de Funcas, el incremento del PIB previsto para el 3,2% en 2016 se reducirá al 2,4% en 2017. También contempla una moderación en términos de empleo, que pasará de crecer al 2,8% en 2016 al 2,1% el año que viene. Se trata, además, de un empleo de peor calidad (salarial y en duración), de modo que pese al avance previsto de las operaciones los precios no serán capaces de remontar.

ESTABILIZACIÓN DE PRECIOS Y AUMENTO DE LAS COMPRAS

La previsión de Tinsa para el mercado residencial es un precio medio prácticamente invariable en 2017 o, en el mejor de los casos, un ligero crecimiento del 1%-2%, en línea con lo esperado para el cierre de 2016.

Esta estabilización de precios a la que se irá sumando progresivamente el

Previsiones para 2017

Indicador	Previsión 2017	
Compraventas	+ 10% / 15%	520.000 – 545.000
Visados inicio obra	+ 15% / 20%	75.000 – 80.000
Hipotecas	+ 5% / 10%	425.000 – 450.000
Precio medio	Crecimiento moderado (0% - 2%)	

conjunto del país coincidirá con una moderación del crecimiento en las grandes ciudades. La evolución de los precios se verá influida por el propio techo de los alquileres. Además, un movimiento al alza de los tipos de interés podría reconducir la inversión hacia activos diferentes a la vivienda.

La tasadora prevé para 2017 un incremento de las compraventas de vivienda entre el 10 y el 15% (520.000 – 545.000 unidades) y un aumento de los visados de obra nueva de entre el 15 y el 20% (75.000-80.000 nuevos visados). Además, estima que el número de hipotecas podría aumentar entre un 5 y un 10% (425.000-450.000).

INCERTIDUMBRES EXTERNAS E INTERNAS

En cuanto a las incertidumbres en el escenario internacional, Tinsa señala que la llegada de Donald Trump a la presidencia de EEUU puede condicionar las relaciones económicas a nivel internacional (amenaza de políticas proteccionistas) y crear un nuevo equilibrio político entre las principales potencias. La política de inversión pública anunciada en EEUU puede generar un rebrote inflacionista que acelere la subida de

tipos de interés por parte de la Fed. La corriente puede trasladarse a Europa. En España ya estamos viendo las primeras señales de inflación positiva, moderadas por el momento. Aunque es poco probable a medio plazo, un incremento de tipos encarecería la financiación para compra de vivienda. También señala como punto a tener en cuenta la corriente euroescéptica en diversos países de la UE, que amenaza el 'statu quo' político y económico en Europa.

En el ámbito interno, las medidas para lograr el recorte del déficit exigido desde Europa o la búsqueda de soluciones al problema de las pensiones pueden afectar al crecimiento (ya sea por una reducción del gasto o por un aumento de la presión fiscal). También afectará al acceso de la vivienda la cantidad y calidad del empleo generado o el bloqueo urbanístico en determinadas zonas.

Como factores positivos, Tinsa señala la consolidación del sector bancario y las buenas condiciones de financiación, el crecimiento económico sostenido, la fuerte reducción de precios de vivienda desde máximos, con un ajuste que ya se ha realizado y el atractivo de España para la inversión extranjera.

Referentes en servicios de construcción, promoción y rehabilitación



DELEGACIONES

Madrid
Cataluña
Navarra
País Vasco
Aragón

INTERNACIONAL

Colombia

CÓMO FACILITAR LA COMPRA DE VIVIENDA A EXTRANJEROS

Celebrado en Marbella el 26 de octubre de 2016, organizado por Tinsa, Holabank (Caixabank) y Observatorio Inmobiliario, con la colaboración del Colegio de Abogados de Málaga.



De izquierda a derecha: Marta García, directora de Consultoría Técnica y Energética de Tinsa; Álvaro Valera, HolaBank Regional Manager for South East Andalucía & Murcia; Javier Martín, director de Observatorio Inmobiliario; Isabel Melchor, profesora de la Universidad Complutense de Madrid y técnico de Tinsa; Enrique Delgado-Schwarzmann Jiménez, abogado y tesorero del Colegio de Abogados de Málaga y Mark Stuklin, director de SHARIO.

La compra de viviendas en España por parte de extranjeros no deja de crecer. Es indudable que el comprador extranjero supone un nicho de mercado muy a tener en cuenta, especialmente en zonas costeras, donde está siendo uno de los pilares de la recuperación del sector residencial.

Pero la compra de viviendas por parte de extranjeros tiene unos elementos diferenciales que es preciso conocer y que ya son determinantes desde el mismo origen de procedencia de los compradores: por ejemplo, la incidencia que el Brexit tendrá entre los compradores británicos, o el auge de otros demandantes, como noruegos, holandeses, belgas o árabes.

Para analizar las características de este tipo de comercialización inmobiliaria que requiere altas dosis de especialización y conocimiento, Tinsa, Holabank (Caixabank) y Observatorio Inmobiliario organizaron en Marbella el pasado 26 de octubre, con la colaboración del Colegio de Abogados de Málaga.



Al encuentro, que estuvo moderado por el director de Observatorio Inmobiliario, Javier Martín, asistieron más de 160 profesionales y empresarios de la promoción, asesoría y comercialización inmobiliaria y de la abogacía. En él se abordó la situación del mercado y los elementos a tener en cuenta en la venta de viviendas

a extranjeros, las particularidades jurídicas y fiscales de este tipo de operaciones, la perspectiva financiera en cuanto a necesidades y productos adaptados y, por último, un elemento determinante en este segmento del mercado: la aportación de seguridad a las transacciones.

SITUACIÓN DE LA DEMANDA INTERNACIONAL. EFECTO BREXIT

En la primera intervención, Mark Stuklin, director de SHARIO (Second-Home & Resort Industry Observatory), explicó que la demanda internacional para viviendas en España lleva 6 años creciendo, llegando a representar un 13% del mercado inmobiliario en España en 2015. Dentro de la demanda internacional, los compradores británicos dominan el mercado, con más de 20% de cuota de mercado en general, y mucho más en las provincias de Málaga, Alicante, y Murcia. Por eso el Brexit tiene mucha relevancia para el mercado inmobiliario en la costa Española. Desde el referéndum en junio, la demanda británica ha descendido mucho, sobre todo como consecuencia de la bajada de la libra contra el euro, que merma el poder adquisitivo de los compradores británicos en la zona del Euro. “Con toda la incertidumbre que genera el Brexit, y que puede durar varios años, las perspectivas para la libra son poco halagüeñas. Las empresas inmobiliarias en la Costa del Sol y la Costa Blanca tienen que adaptarse a la nueva realidad y desarrollar estrategias de diversificación de demanda y fortalecer su marcas para ganar cuota de mercado”, aseguró Stuklin.

ASPECTOS JURÍDICOS, FISCALES Y COORDINACIÓN ENTRE REGISTRO Y CATASTRO

Seguidamente, Enrique Delgado-Schwarzmann Jiménez, abogado especialista en Derecho Internacional y Tesorero del Colegio de Abogados de Málaga planteó las particularidades jurídicas y fiscales de la adquisición de vivienda por extranjeros, deteniéndose especialmente en los aspectos fiscales y en los aspectos urbanísticos y la seguridad jurídica de las operaciones. También se refirió a las posibles consecuencias del efecto Brexit en estos apartados.

A continuación, Isabel Melchor, profesora de la Universidad Complutense de Madrid y técnico de Tinsa, habló sobre el nuevo marco legal de las operaciones de coordinación entre el Registro y el Catastro, en vigor desde el año pasado, determinando cómo se realizan estas operaciones y en qué medida ayudan a mejorar la seguridad jurídica de las transacciones.

Melchor explicó que la Ley 13/2015, de 24 de junio, permite por primera vez incorporar al folio registral la



representación gráfica georreferenciada de una finca basada en la cartografía catastral. Esta coordinación entre Registro y Catastro es obligatoria en las operaciones registrales de inmatriculación (1ª inscripción de una finca) o en las que impliquen reordenación de terrenos, como son agrupación, segregación, reparcelación, etc. “El Registrador está ahora obligado a calificar la representación gráfica que se le aporte”, afirmó Isabel Melchor.

Esta obligación de identificar correctamente las fincas exigirá, en muchos casos, tener que realizar levantamientos topográficos y modificar el Catastro. La técnico de Tinsa explicó que la coordinación de una finca puede realizarse también de forma voluntaria como operación registral específica. “Entre las ventajas de realizar la coordinación está lograr la perfecta identificación del inmueble y de sus circunstancias físicas y gráficas con plena seguridad jurídica. Además, permite presumir la exactitud de los datos físicos de una finca registral, teniendo la carga de la prueba quien alegue lo contrario”, explicó Melchor.



SERVICIOS FINANCIEROS A LA MEDIDA

Por su parte, Álvaro Valera, HolaBank Regional Manager for South East Andalucía & Murcia, apuntó que con la experiencia acumulada atendiendo a clientes internacionales, tanto residentes como no residentes, CaixaBank ha lanzado HolaBank, el nuevo programa que ofrece un servicio de acompañamiento financiero, asesoría y orientación de alto valor, adaptado a las necesidades de los clientes. Para este fin, “hemos adaptado 170 oficinas en toda España, incluyendo 30 oficinas en la Costa del Sol, para que nos reconozcan fácilmente y en las que disponemos de expertos asesores que hablan sus idiomas, y en las que contamos con una gama de productos financieros exclusivos, para que se sientan como en casa”, informó Valera.

Señaló que entre los principales productos que HolaBank ofrece a sus clientes destaca la creación del HolaBank Club con la cuenta Living Solutions. Para el día a día ofrecen cuentas corrientes para residentes y no residentes, en euro y en divisas, que pueden ser operadas cómodamente por línea abierta, y donde pueden gestionar sus ahorros, domiciliaciones, transferencias, etc. También, una amplia gama de tarjetas, depósitos y fondos de inversión, y el servicio Línea Abierta, servicio gratuito de banca a distancia en 22 idiomas a través de internet o móvil las 24 horas del día durante todo el año, con seguridad garantizada –pues dispone de CaixaProtect, el primer servicio antifraude de España–, además de seguros y sistemas de protección para sus viviendas en España y planes de pensiones.

Entre los productos financieros para la adquisición de vivienda HolaBank dispone del Préstamo Hipotecario Bonificado, que puede tener interés fijo, o bien tipos de interés mixto y variable.

Álvaro Valera destacó que HolaBank está abierto a la colaboración con prescriptores; “es decir, con los actores del mercado inmobiliario como son las firmas de

abogados, agencias inmobiliarias, asesorías financieras o hipotecarias, con los que es posible estudiar la formalización de acuerdos de colaboración”.

Por último señaló la posibilidad de dar servicio también a los negocios abiertos por clientes no residentes en nuestro país, ofreciéndoles soluciones de gestión, financiación y protección para ayudarles en su día a día, a través de los gestores especialistas de CaixaNegocios que les ayudarán en todas sus gestiones e pueden ir a verles en persona a sus establecimientos.

TRANSPERENCIA Y SEGURIDAD EN LAS OPERACIONES

El Encuentro lo cerró la directora de Consultoría Técnica y Energética de Tinsa, Marta García, quien se refirió a la situación actual en el mercado internacional, con una demanda extranjera que ya ha vuelto al mercado atraída por el escenario de estabilidad de precios en el que nos adentramos, pero que se sigue enfrentando a un sistema que le es desconocido y sobre el que tiene amplias reticencias principalmente en el ámbito jurídico y urbanístico que bloquean en muchos casos la intención y decisión de compra.

Ante esta situación, García explicó que Tinsa ha desarrollado los sellos Certify, que contribuyen a eliminar las reticencias de los compradores, al dotar de una mayor transparencia y seguridad a la búsqueda y compra-venta de vivienda desde el inicio de la comercialización, aportando un distintivo diferencial de calidad ante los potenciales compradores.

“Los sellos Certify legal analizan los principales aspectos del inmueble desde el punto de vista jurídico-patrimonial, las dimensiones, el estado físico, su calificación de eficiencia energética, etc con diferentes grados de profundidad. Tras el estudio se emite un informe sobre el inmueble y su correspondiente sello validativo, que puede ser publicitado online y offline”, explicó Marta García. [●]



REAL ADVANTAGE THROUGH REAL ESTATE

En CBRE transformamos cada metro cuadrado en un espacio de oportunidad.

Construimos ventajas competitivas para nuestros clientes mediante soluciones integrales a lo largo de todo el proceso inmobiliario.

CBRE.ES

CBRE *Build on
Advantage*

RESORTS / OCIO

Cordish invertirá 2.200 millones de euros para desarrollar en Madrid el mayor centro de ocio de Europa



La compañía estadounidense Cordish ha anunciado que invertirá 2.200 millones de euros en la promoción en la localidad de Torres de la Alameda (Madrid) del mayor dentro de ocio integrado de Europa, que se denominará Live! Resorts Madrid. El macrocomplejo ocupará 134 hectáreas y creará según sus promotores más de 56.000 puestos de trabajo entre directos, indirectos, construcción y operación del centro, generando un impacto estimado en la economía madrileña de entre 4.000 y 6.000 millones en los primeros cinco años. El proyecto espera atraer cinco millones de visitantes al año desde su lanzamiento.

Live! Resorts Madrid está orientado al entretenimiento a gran escala, contará con más de 100.000 m² destinados a ocio, restauración y tiendas, 2.700 habitaciones de hotel (ampliables a 4.000), 275.000 m² para convenciones o 45.000 m² de oficinas. También incluirá una zona de juego que ocupará entre un 5 y un 10% de la superficie total del proyecto y no se contempla ninguna componente residencial.

Josep Weinberg, socio de Cordish, ha manifestado que “creemos que Madrid es la ubicación ideal para la ubicación

de nuestro primer proyecto integrado en Europa. Es una ciudad con mucho turismo de ocio y de convenciones y dispone de grandes infraestructuras. Además, la normativa y legislación que exigen este tipo de resorts ya existe en la Comunidad de Madrid”, y ha puntualizado que “no pedimos que se modifique ninguna norma, ni pedimos subvenciones públicas”.

En cuanto a los plazos del proyecto, el representante de Cordish ha manifestado que “una vez se obtengan todas las licencias, el proyecto podría estar terminado en unos 18 a 24 meses”.

ACELERADOR DEL TURISMO CON DESTINO A MADRID

El recinto, una vez finalizada la construcción de sus tres áreas, contará con 2.700 habitaciones de hoteles 5 y 4 estrellas. En base a las condiciones del mercado y a los estudios de evaluación tiene el potencial de incrementar la capacidad hotelera hasta 4.000 habitaciones.

Las estimaciones reflejan en el primer año de operación del proyecto completado que el mismo atraerá a casi 700.000 nuevos turistas para la región de Madrid inducidos por el proyecto, y

repercutirá en un incremento en el número de pernотaciones de 2.350.000 noches adicionales, “cifra que irá creciendo cada año”, aseguran los promotores. Para conseguir estos resultados, el grupo prevé una fuerte inversión anual en marketing y publicidad.

El proyecto presentado debe ser aprobado por el Gobierno regional de acuerdo con la ley que prevé los CID (centros integrados de desarrollo) aprobada por la Unión Europea. El grupo Cordish dispone de 134 hectáreas para implantar el distrito de ocio,

y con más posibilidades de suelo si la evolución positiva del negocio permite acometer una segunda fase. Estará enclavado en el término municipal de Torres de la Alameda, muy próximo al aeropuerto de Barajas y a pocos kilómetros del centro de Madrid. Además de los accesos desde la red de carreteras (A-2, R-2, M30, M40 y R-3), se proyecta construir un apeadero de tren que conectaría con Atocha en 10 minutos para lo cual se solicitará la colaboración de las autoridades. Están previstas conexiones lanzadera con el aeropuerto, IFEMA, las estaciones de Atocha y Chamartín y con diversos puntos del centro de Madrid.

El distrito será de acceso libre y contará con más de 5.000 plazas de aparcamientos gratuitos. Para los más pequeños, habrá parques infantiles y servicios de guardería.

LIVE! Resorts Madrid constituirá una Fundación y destinará fondos para obra social (con preferencia a niños y ancianos con dificultades y becas para estudiantes). También, como parte de la cultura corporativa de Cordish, las instalaciones y personal estarán disponibles para albergar iniciativas comunitarias e instalaciones para la Cruz Roja y otras entidades benéficas.

Neinver y TIAA refuerzan su alianza estratégica con la adquisición de seis centros outlet en España, Italia y Polonia

La *joint venture* participada por Neinver, compañía española especializada en inversión, desarrollo y gestión de activos inmobiliarios, y TIAA, compañía de servicios financieros del Fortune 100, ha llegado a un acuerdo para la adquisición de seis centros *outlet* en Europa, localizados en España, Italia y Polonia. TH Real Estate, una de las mayores firmas de inversión en activos inmobiliarios del mundo y filial de TIAA, continuará de esta forma como asesor de inversión en la *joint venture* y Neinver lo hará como gestor de activos.

De esta manera, Neinver y TIAA refuerzan su alianza estratégica, firmada hace dos años, para crear la plataforma líder en el sector *outlet* en Europa.

Los seis centros que la *joint venture* adquirirá a IRUS European Retail Property Fund, gestionado por Neinver, representan un GAV (Valor Bruto de los Activos) de 700 millones de euros y son los tres The Style Outlets del área metropolitana de Madrid (Las Rozas, San Sebastián de los Reyes y Getafe) en España; en Italia (Vicolungo, cerca de Milán, y Castelguelfo, cerca de Bolonia); y Factory Poznan en Polonia. Con una tasa de ocupación del 98%, según sus promotores, todos estos centros recibieron el pasado año más de 20 millones de visitantes con unas ventas agregadas de 400 millones de euros.

Estos activos se sumarán a los que ya contaba la *joint venture* en su cartera: Roppenheim The Style Outlets en Francia; Factory Warsaw Annapol, Factory and Futura Park Krakow –todos en Polonia–; el parque comercial y de ocio Nassica en Getafe y Viladecans The Style Outlets, el primer centro outlet de la zona metropolitana de Barcelona inaugurado el pasado mes de octubre.

Una vez que todas las adquisiciones se hayan completado –está previsto que la operación finalice en el primer trimestre de 2017–, la *joint venture* tendrá un GAV de más de 1.200 millones de euros.

Para Carlos González, director general de Neinver, “estamos muy satisfechos con la colaboración y resultados de la alianza con TIAA. La incorporación de estos seis nuevos activos al portfolio refuerza nuestro compromiso para crear una plataforma de centros *outlet* líder en Europa”.

Carl White, director de TIAA en Inversiones Europeas en TH Real Estate, ha comentado que “los activos que estamos adquiriendo completarán nuestro portfolio ya existente, dándonos una posición de liderazgo en España y Polonia, y demostrando una sólida base en el mercado italiano. Continuaremos analizando nuevas oportunidades en el mercado para incrementar y diversificar nuestro portfolio”.

Renovación total del centro comercial Quadernillos



Quadernillos es un centro comercial y de ocio ubicado en la Carretera A-2. Km. 34 de Alcalá de Henares (Madrid), inaugurado en 2005 y propiedad del gestor europeo de inversión y promoción inmobiliaria Temprano Capital Partners. Con una extensión global de 60.000 m² y una S.B.A. 39.000 m², el centro es gestionado por Cushman & Wakefield y comercializado por ERV Consulting.

En julio de 2016 Quadernillos inició un proceso de remodelación integral para convertirse en un espacio más moderno, atractivo y confortable, con capacidad para ofrecer en un mismo espacio una oferta transversal de ocio, deporte, compras y servicios, dando respuesta a las demandas actuales de los consumidores y a las necesidades de las familias.

La reforma del nuevo Quadernillos ha sido proyectada por el estudio internacional Broadway Malyan, líder en arquitectura *retail* en España. La idea de concepto ha sido convertir a Quadernillos en un espacio orgánico, abierto y luminoso, orientado a un público familiar, identificable a primera vista desde la alledaña Autovía Madrid-Barcelona (A2). Para ello, en el exterior se han ubicado áreas estanciales, parques infantiles, balcones de cristal y terrazas en varios niveles que invitan a relajarse y disfrutar de las vistas. Una marquesina de última generación serpentea por el conjunto. Este elemento potencia mucho la expresión estética del lugar, así como el uso de materiales de personalidad bien definida como son el acero y el símil madera.

Para mejorar la percepción orgánica, se han instalado jardineras con plantas autóctonas que transmiten una intensa sensación vegetal al visitante. La última parte del proceso de renovación arquitectónica la constituye la iluminación que unifica interior y exterior y ayuda a una mejor percepción visual de Quadernillos desde la lejanía.

VIVIENDA

Dospuntos arranca su primera promoción inmobiliaria en España

La promotora inmobiliaria dospuntos, arranca su primera promoción inmobiliaria en España. La promoción Casa Vega está ubicada en el centro de A Coruña, contará con 62 casas personalizables, distribuidas en 6 alturas y 4 plantas de sótano. La junta de gobierno de A Coruña, ha otorgado a dospuntos la licencia municipal de obra necesaria para comenzar la construcción de la promoción.

La compañía prevé que las obras arranquen antes de final de año y que concluyan a lo largo del último trimestre de 2018. Ya se ha instalado una oficina de información y venta al público en la parcela colindante.

Para dar más detalles del proyecto, Javier Eguidazu, consejero director general de dospuntos, afirma que “apenas cuatro meses después del lanzamiento de la compañía al mercado inmobiliario español, ya podemos anunciar el inicio de nuestra primera promoción inmobiliaria, un hito de la máxima relevancia para nosotros y nuestros accionistas”.



Eguidazu añade: “Iniciamos nuestra actividad en A Coruña, con una promoción muy representativa de los proyectos inmobiliarios que dospuntos va a lanzar al mercado de ahora en adelante: viviendas personalizables según el gusto y las necesidades de nuestro cliente y con una ubicación inmejorable dentro de la ciudad”.

Además, dospuntos sigue un modelo propio en la gestión comercial con el cliente, a quien ofrece una atención directa y personal, con total transparencia y sin letra pequeña en los contratos. “Nos estrenamos en A Coruña

poniendo en el mercado español no sólo un producto distinto, sino también un modelo propio de gestionar la relación con nuestros clientes, relación basada en la confianza mutua y la claridad del mensaje. Para dospuntos el cliente es el centro”, explica Eguidazu.

En los próximos seis años en España, dospuntos prevé inversiones en torno a los 2.000 millones de euros. La compañía dispone ya de un amplio banco de suelo para construir más de 7.000 casas, sin embargo, la empresa quiere continuar ampliando su reserva de suelo. El Plan de Negocio 2016-2021 de dospuntos prevé adquisiciones de terreno en localizaciones urbanas estratégicas, “con el objetivo de crear la mejor cartera de suelo de España”.

El accionista mayoritario de dospuntos es el inversor institucional norteamericano Vårde Partners, que junto con otros inversores internacionales, proporcionan apoyo financiero y experiencia sectorial a dospuntos para impulsar su crecimiento.

ACR Grupo y Allegra Holding entregan las 94 viviendas de su promoción Nature Plaza Castilla



ACR Grup ha entregado las 94 viviendas del complejo Nature Plaza Castilla, desarrollado en colaboración con el grupo inversor Allegra Holding. El proyecto es la primera promoción que la compañía entrega en la Comunidad de Madrid.

David Botín, director del área de Promoción, destaca que “la comercialización de un proyecto en tan solo cuatro meses en una zona con tanta competencia como Madrid refleja la solvencia y capacidad de Allegra Holding y ACR Grupo, compañías que hemos logrado crear un marca reconocida en el mercado como es Nature, que cuenta ya con dos promociones”.

Las viviendas, de uno a tres dormitorios, disponen superficies que oscilan entre los 60 m² para las viviendas de un dormitorio y los 120 m² para las viviendas de tres. Se trata de un proyecto versátil que ha permitido la personalización de diferentes aspectos, logrando

adaptarse a las necesidades reales de los usuarios. Asimismo, el complejo residencial destaca por su diseño que posibilita disponer de zonas comunes como piscina, gimnasio y espacios verdes enmarcados en un complejo cerrado.

Esta promoción de viviendas se encuentra en las inmediaciones de la Plaza de Castilla, una de las principales áreas de comunicación de Madrid gracias a su estación de metro con tres líneas, la de autobuses interurbanos, y por su proximidad a la estación de Chamartín. Además, la promoción cuenta con los principales servicios básicos: centros de salud, colegios, institutos y transporte público.

Nature Plaza Castilla es el primero de los dos proyectos que ACR Grupo y Allegra Holding desarrollan en la capital. El segundo de ellos, Nature Puerta de Hierro, es un complejo de 45 viviendas ubicado en una de las zonas más exclusivas de Madrid. Este segundo proyecto, cuya edificación ha comenzado hace tan solo unos meses, ya ha logrado comercializar más del 90% de las viviendas.

An aerial night view of a city, likely Madrid, featuring a prominent, modern skyscraper with a glass facade that reflects the city lights. The building is illuminated, and its reflection is visible on the surrounding urban landscape. The sky is dark with some clouds, and the city lights create a vibrant, glowing effect across the scene.

gesvalt®

Consultoría y
Valoración

*Advisory &
Valuation*

El valor de la confianza

Consultoría • Valoraciones • Asset Management

gesvalt.es



+34 914 57 60 57
gesvalt@gesvalt.es

Madrid • Luxembourg • London • Frankfurt • Lisbon • New York

VIVIENDA

Grupo IBOSA promoverá en cooperativa el residencial de lujo Torre Borealis



Torre Borealis se alzará en la ubicación actual del Hotel Foxá, situado en la calle Serrano Galvache de Madrid, en la zona de Chamartín y a escasos metros de la calle Arturo Soria. Se trata de un enclave que permite un fácil acceso a diferentes puntos de Madrid. El proyecto se basa en la rehabilitación integral del edificio que ocupa actualmente este espacio y albergará un total de 72 viviendas de entre 1 y 4 dormitorios, con tipologías diferentes como bajos-dúplex, dúplex, pisos/apartamentos y áticos con terrazas de hasta 120 m².

El proyecto se desarrollará en régimen de autopromoción. A este respecto, la compra del edificio ya ha sido efectuada por Torre Borealis Sociedad Cooperativa, gestionado por Grupo IBOSA, quien informa que la venta de viviendas en la torre alcanza ya el 70% en apenas tres meses desde

el inicio de su comercialización. Está previsto que el inicio de obras de comienzo durante el primer o segundo trimestre de 2017 y la entrega de llaves a lo largo del último trimestre de 2018.

De diseño y funcionalidad próximos a la arquitectura neoyorquina, se trata de uno de los proyectos más destacados de Grupo IBOSA, en el que se podrá disfrutar de espacios abiertos con vistas al skyline de Madrid a través de sus 16 alturas y supondrá una inversión total cercana a los 30 millones de euros.

El edificio incluirá un lobby de entrada a doble altura, una gastroteca para residentes, zonas verdes y espacios de ocio infantil, un completo gimnasio así como una piscina situada en una de las terrazas de la torre, entre otros.

Las señas de identidad del futuro residencial serán unas cuidadas líneas arquitectónicas, las calidades empleadas, el uso de la última tecnología y los acabados personalizados. La operación ha contado con el asesoramiento de Aguirre Newman.

OFICINAS

Axiare Patrimonio compra la sede de McKinsey & Co. por 42 millones de euros



La SOCIMI Axiare Patrimonio ha cerrado la adquisición de la sede corporativa de la consultora McKinsey & Co. en Madrid, lo que ha supuesto una inversión de 41,8 millones de euros.

Este es uno de los inmuebles que Axiare Patrimonio incluía en su pipeline, tal y como anunció el pasado 15 de noviembre. Su adquisición se ha cerrado en una operación fuera de Mercado.

El inmueble histórico rehabilitado para oficinas, cuenta con 7.054 metros cuadrados de Superficie Bruta Alquilable (SBA) y 93 plazas de aparcamiento, situado en el área de influencia de la calle Almagro, en Madrid.

Luis López de Herrera-Oria, consejero delegado de Axiare Patrimonio, exalta en relación con esta adquisición que “el singular edificio ubicado en la Plaza de Alonso Martínez cumple con todas nuestras premisas: es un producto prime, está situado en el centro financiero de la capital y cuenta con un gran potencial de creación de valor”. Este edificio es similar al caso de Alphabeta Building en el Finsbury Square de Londres, un edificio histórico con una importante modernización en su interior, que ha conseguido atraer a varios inquilinos de prestigio logrando las mayores rentas en su área de influencia.

En lo que llevamos de año, Axiare Patrimonio informa que ha firmado 24 contratos de alquiler que suman una superficie bruta alquilable (SBA) de más de 100.000 metros cuadrados. Esta tendencia sigue siendo positiva y Axiare Patrimonio añadirá otros 11.000 metros cuadrados nuevos firmados en alquiler o con una oferta en firme para cerrar el contrato.

La compañía cuenta con 67 millones de euros para proyectos de mejora y reposicionamiento de activos, con el objetivo de crear los mejores edificios de cada submercado. Así se ha demostrado con otros de sus activos, como por ejemplo, el edificio en Manuel de Falla 7, cuya mejora ha finalizado recientemente, y ha supuesto un incremento del 37 por ciento en el valor del activo, que pasa de 31 millones a 42,6 millones de euros.

La SOCIMI suma ya cerca de 1.100 millones de euros en activos inmobiliarios. Su previsión de incremento de las rentas es del 77 por ciento en el próximo año y medio, desde los 42 millones de euros anuales a los 76 millones previstos para 2018.

Asimismo, Axiare Patrimonio cuenta con más de 200 millones de euros en exclusividad para cerrar nuevas compras.

En la operación, Axiare Patrimonio ha sido asesorada por EY en la parte legal, PWC en la parte técnica y Cushman & Wakefield en la parte comercial. La parte vendedora ha sido asesorada por Tenigla Real Estate y Aiga Investments.



Precios Boom!!

HASTA
40 DTO.
MÁS DE
5.000 VIVIENDAS



Infórmate en
www.haya.es
o llamando al **901 11 77 88**

LOGÍSTICA / INDUSTRIAL

Prologis inicia el desarrollo de 23.000 m² logísticos en Valencia

Prologis ha anunciado el inicio de las obras de construcción de un edificio de 23.000 metros cuadrados, desarrollado de forma especulativa en una parcela recientemente adquirida en el PLV de Ribarroja de Túria, Valencia. Se trata de la primera fase de un parque logístico de 46.000 metros cua-

drados que Prologis planea desarrollar a corto plazo. Se prevé que el edificio se complete a finales del primer trimestre de 2017.

El proyecto, de última generación, incluye una altura mínima de almacén de hasta 11 metros, lo que permite conseguir un aumento de la capacidad de almacenamiento en torno al 20 por ciento en comparación con una nave estándar.

Además, dispondrá de un equipamiento de luminarias LED, lo que supondrá un ahorro aproximado del 40 por ciento del consumo eléctrico, y el equipamiento del sistema más eficiente en extinción de incendios para este tipo de inmuebles. También ofrecerá la posibilidad de almacenar productos de mayor riesgo que los sistemas convencionales.

“La localización ofrece una excelente vía de entrada a Valencia y salida rápida a otras ciudades importantes, ideal para que las empresas que se implanten ahí tengan la oportunidad de ganar en eficiencia y competitividad gracias a su perfecta ubicación y disponibilidad de recursos humanos”, comenta Gustavo Cardozo, vicepresidente senior de Prologis Iberia. “Este nuevo desarrollo es un punto de referencia para una nueva generación de instalaciones de logística y distribución en Valencia”.

Prologis es el proveedor de referencia del sector inmobiliario logístico en España, con presencia en los principales mercados logísticos y más de 800.000 metros cuadrados actualmente en propiedad y gestión a fecha de 30 de septiembre de 2016.

Axiare Patrimonio compra dos naves logísticas por 14 millones de euros

La SOCIMI Axiare Patrimonio ha adquirido dos naves logísticas en Madrid mediante una inversión de 14,2 millones de euros. Dichos activos suman cerca de 30.000 metros cuadrados de superficie bruta alquilable y se encuentran totalmente alquilados a inquilinos de primer nivel. Se trata de dos activos que destacan por sus altas especificaciones técnicas y por su ubicación estratégica dentro del Corredor del Henares, uno de los referentes del mercado logístico español.

El primero de estos dos activos, con una SBA de 8.971 metros cuadrados y dos módulos de acceso independiente, está situado en Alcalá de Henares, a 25 kilómetros del centro de Madrid y con salida inmediata a la autopista A-2. Este inmueble se encuentra íntegramente ocupado por Hellman Worldwide Logistics y cuenta con una altura superior a 10 metros, amplio espacio para maniobra, 9 muelles de carga y 2 rampas, además de oficinas y parking.

La segunda nave, que tiene una SBA de 19.064 metros cuadrados y también dos módulos de acceso independiente, se encuentra en el polígono Miralcampo en Azuqueca de Henares, a 40 kilómetros del centro de Madrid, y cuenta con accesos desde la A-2 y desde la R2. El activo está 100% ocupado por el grupo Sport Street, propietario de marcas deportivas como Décimas y Polinesia, y tiene una altura de 12 metros, además de disponer de 18 muelles, 2 rampas, oficinas y parking.

Los activos logísticos cuya adquisición se anuncia hoy han sido comprados al fondo inmobiliario europeo Encore+, perteneciente a Aviva Investors y gestionado por LaSalle Investment Management, en una operación fuera de mercado. Para ello, Axiare Patrimonio ha contado con el asesoramiento de BNP Paribas Real Estate, el despacho EY y Aguirre Newman como asesor técnico y comercial.

Picking Farma avanza en su nuevo centro logístico

El operador logístico Picking Farma, con sede en Santa Perpètua (Barcelona), continúa avanzando en su proyecto de puesta en marcha de un nuevo almacén de Polinyà (Barcelona). Recientemente se ha producido la entrega de llaves por parte del promotor inmobiliario y constructor Clapé. Está previsto que el centro esté listo para la inspección de entidad de distribución para el mes de Marzo de 2017 y hasta entonces se desarrollará el equipamiento interno de la planta.



Cushman & Wakefield ha sido la encargada de asesorar a la compañía barcelonesa en la ubicación del nuevo espacio. El centro logístico cuenta con una planta de 11.300 m², más dos altillos de 790 m² cada uno, con lo que suma una superficie de 12.880 m². La altura libre mínima será de 12 metros, con capacidad para unos 30.000 palés adecuados para Farma, con temperatura entre los 15° y los 25°. La inversión que está siendo necesaria para la construcción de la nave logística alcanzará los 15 millones de euros.

El almacén se sumará a los que Picking Farma ya tiene en la actualidad, dispondrá entonces de unos 70.000 huecos de palets para la industria farmacéutica, cosmética, veterinaria y productos sanitarios. Además, dentro sus planes estratégicos se encuentra dar el salto a Madrid a través de una implantación propia, que se prevé para el próximo 2018.

Dicho almacén se convertirá en el más avanzado tecnológicamente, pudiendo dar cobertura en servicios logísticos para la industria farmacéutica y distribución en todo el Sur de Europa, con plazos de entrega a destino de 24h o 48h en función del canal de distribución de cada cliente.

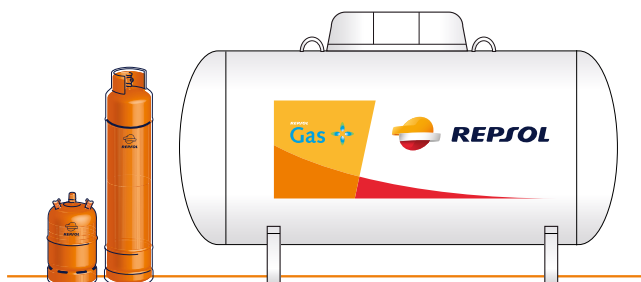
El Gas de Repsol

La energía más completa
para tus proyectos con soluciones
y asesoramiento para ti



REPSOL

Inventemos el futuro



Cuenta siempre con el **Gas de Repsol**, la energía más completa que cubre todas las necesidades de tus proyectos.

- **Asesoramiento energético gratuito:** te ofrecemos un proyecto llave en mano y **financiación**.
- Con tu depósito de Gas, **instalación y mantenimiento gratis**.
- **Descuentos personalizados** en el consumo del Gas.

Llama ya al **901 100 125**
o infórmate en **repsol.com**

*Oferta comercial de Repsol Butano, S.A. [c/ Méndez Álvaro, 44. 28045 Madrid] válida hasta el 30 de abril de 2017 para contratos de suministro de gas con depósito individual Plan Propano Vivienda (PPV) o PROPA10 con instalaciones que se den de alta antes 31 de diciembre de 2016. La cuota de instalación exterior, incluyendo el centro de almacenamiento e instalación receptora exterior, será 0€ para consumos superiores a 1.000 kg para volúmenes de depósito iguales o inferiores a 2.450 litros o 1.500 kg para depósitos superiores a 2.450 litros. La cuota de servicios correspondiente al alquiler y mantenimiento será 0€ para toda la duración del contrato independientemente del consumo. Más información en repsol.com



LAS SOCIMI COMIENZAN UNA NUEVA ETAPA DE CRECIMIENTO Y CONSOLIDACIÓN

Encuentro Inmobiliario "SOCIMI, del lanzamiento a la consolidación" organizado por Gesvalt, Armabex, Uría Menéndez y Observatorio Inmobiliario.

Las SOCIMI comienzan una nueva etapa de crecimiento y consolidación tras dos años y medio de vida. Las SOCIMI han tenido un papel muy activo en el mercado terciario y residencial, aunque todavía queda mucho recorrido", según Luis Martín Guirado, director Corporativo de Desarrollo de Negocio de Gesvalt, que ha actuado como moderador en el Encuentro Inmobiliario "SOCIMI, del lanzamiento a la consolidación" celebrado el 8 de noviembre en Madrid, organizado por Gesvalt, Armabex, Uría Menéndez y Observatorio Inmobiliario y de la Construcción.

El encuentro, que completó el aforo del salón de actos de la sede de Uría Menéndez en Madrid, reunió a cerca de 150 asistentes para ofrecer una visión práctica y debatir sobre la evolución de las SOCIMI. La presentación del mismo corrió a cargo de Diego Armero, socio responsable de Inmobiliario-Urbanismo de Uría Menéndez y de Javier Martín, director de Observatorio Inmobiliario.

ASPECTOS JURÍDICOS Y FISCALES

En el primer bloque de contenidos se analizó la evolución de las SOCIMI en España en el actual contexto



jurídico-económico de la mano de Yasser Mustafá, socio de Uría Menéndez y de los abogados de este despacho Enrique Nieto y Marta Asensio. Se plantearon las principales novedades mercantiles, fiscales y regulatorias, que han impulsado el crecimiento y éxito de estas sociedades, de su experiencia reciente sobre el diseño, registro y cotización tanto en el MAB como en el Mercado Continuo, así como de las posibles alternativas o comparación con los REITs internacionales y con otros vehículos de inversión, como las Sociedades de Arrendamiento de Viviendas (SAV) o los Fondos de Inversión Inmobiliaria.



Diego Armero, socio responsable de Inmobiliario-Urbanismo de Uría Menéndez.



Javier Martín, director de Observatorio Inmobiliario.



Luis Martín Guirado, director Corporativo de Desarrollo de Negocio de Gesvalt.

También se abordaron algunos aspectos importantes de la experiencia práctica reciente, como la política obligatoria de distribución de dividendos (importe distribuible, posibilidad de capitalizar el crédito, posibilidad de distribuir dividendos a cuenta del resultado del ejercicio, gravamen adicional...) o los requisitos de inversión y rentas.

EL RELEVANTE PAPEL DEL ASESOR INMOBILIARIO

A continuación, el director de Advisory Services de Gesvalt, Sergio Espadero, señaló que “el asesor inmobiliario es un apoyo fundamental para los gestores de las SOCIMI y va mucho más allá de la mera valoración de activos”. Espadero ha destacado en su intervención, además de la importancia de su misión para la salida al MAB(Mercado Alternativo Bursátil), su papel de apoyo y de instrumento útil para reforzar su imagen, desde el conocimiento y la independencia.

Sergio Espadero ha señalado varios procesos clave en el diseño y desarrollo de las SOCIMI. En primer lugar, ha indicado que debe darse una fase de incorporación, con un análisis previo, estructuración y preparación para la incorporación. Y después, en el ciclo de vida de la SOCIMI se debe abordar el mantenimiento y la gestión, la obtención de financiación y la desinversión, si así se requiere.

Además, el director de Advisory Services de Gesvalt ha comentado que “dentro del proceso, se engloban los servicios de valoración de la SOCIMI de activos o valoración societaria; Due Diligence Técnica; un plan de negocio inmobiliario o estudio de viabilidad con el inventario cualificado, el análisis estratégico y el plan estratégico”. Junto con “la optimización de costes de explotación, con una auditoría catastral para reducir el impacto fiscal de los activos inmobiliarios y un adecuado análisis energético, del que derivarán consecuencias



Yasser Mustafá, socio del área Inmobiliario-Urbanismo de Uría Menéndez.



Marta Asensio, abogada del área Fiscal de Uría Menéndez; Enrique Nieto, abogado del área Mercado de Capitales de Uría Menéndez y Yasser Mustafá, socio de este despacho.



Sergio Espadero, director de Advisory Services de Gesvalt.



Antonio Fernández Hernando, presidente de Armamex.



importantes con repercusión en el valor de los activos". Y ha añadido que "hay varias medidas sin grandes inversiones para conseguirlo".

Espadero concluyó afirmando que "el papel del asesor inmobiliario es ofrecer confort y transparencia frente al regulador, inversor y propietarios".

UN EFICAZ INSTRUMENTO INVERSOR CON FUTURO

Y para terminar el encuentro, ha intervenido Antonio Fernández Hernando, presidente de Armamex. En su intervención, titulada "Más allá de las SOCIMI de oficinas y centros comerciales", ha explicado que, tras la fase inicial y con 25 empresas cotizando en el MAB, llegan las SOCIMI especializadas. Fernández ha explicado aquellos pasos que hay que dar para la incorporación de una SOCIMI al MAB y ha aportado datos relevantes sobre la situación actual. Por ejemplo, que de los de 7.583 millones de euros de los activos de SOCIMI incorporados al MAB, el 70% procede de inversores no residentes en España. De estos activos, el 32% corresponde a oficinas, el 18% a vivienda, el 16% en centros y locales comerciales, o el 4% en hoteles. En cuanto al destino



geográfico de la inversión, por ejemplo el 49 % se ha centrado en Madrid, el 10,4% en Barcelona y el 32,4 en otras zonas.

Otro dato relevante aportado por el presidente de Armabex hace referencia a la tipología de inmuebles preferidos, según el tipo de inversor. Así, por ejemplo, los no residentes se decantan por las oficinas (63%), los centros comerciales (19%), cash y otros (11%) y viviendas (6%). Mientras tanto, los grupos familiares prefieren



Las SOCIMI han venido para quedarse y mantendrán su papel y su actividad en los próximos años



invertir también en oficinas (62%), pero luego modifican sus prioridades, ya que en segundo lugar se decantan por las viviendas (17%), locales comerciales (15%), terrenos (3%) y hoteles (3%).

Antonio Fernández señaló la complejidad del proceso de incorporación al MAB y advirtió que “el plazo legal de dos años desde la constitución de la sociedad hasta la salida al MAB se consume rápidamente dada la cantidad de hitos que hay que recorrer en dicho proceso”. Subrayó asimismo la importancia de la gestión en las SOCIMI (ya sea interna, externa, propia o delegada), tanto de los accionistas, del mantenimiento de inmuebles, de las ampliaciones de capital, la gestión de inquilinos y de inmuebles, el reporting... Por último algunas tipologías y tendencias que se apuntan en el futuro, como el aumento de las SOCIMI familiares, las constituidas por profesionales, o las que actúan en nichos concretos del mercado, como las hoteleras.



En definitiva, las SOCIMI, que tras prácticamente dos años y medio de vida se han convertido por derecho propio en uno de los protagonistas de la dinamización del mercado inmobiliario español, han venido para quedarse y mantendrán su papel y su actividad en los próximos años. [●]



El valor social del inmobiliario



Ricardo Martí-Fluxá

Presidente
Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI)

Por primera vez en la historia, más de la mitad de la población mundial reside en las ciudades y la UNESCO prevé que esta cifra aumente hasta el 70% en el año 2050. Este crecimiento irá acompañado en algunos casos de la aparición de edificios cada vez más altos para compensar la falta de espacio. Prueba de ello es la reciente inauguración de las obras de la Torre de Dubai Creek Harbour, un proyecto del arquitecto español Santiago Calatrava, que se elevará 100 metros por encima del actual edificio más alto del mundo, el Burj Jalifa, de 830 metros.

La previsión sobre el aumento de la población en las ciudades requiere encontrar soluciones innovadoras y creativas para asegurar su desarrollo sostenible en el tiempo. En este sentido, es clave el papel del sector inmobiliario como agente que impulse la planificación urbana y la buena calidad del parque inmobiliario, así como el confort y el bienestar de sus ocupantes. No obstante, su trabajo ha de desarrollarse siempre con la colaboración y el apoyo por parte de los ciudadanos y el impulso de las autoridades implicadas. Solo así se lograrán definir unas soluciones duraderas, que aseguren la existencia de ciudades cómodas, atractivas y sostenibles.

En este contexto, cabe señalar que el sector inmobiliario en España tiene ante sí dos desafíos muy concretos. Por un lado, a la hora de abordar la construcción de nuevos inmuebles, ésta ha de ser siempre una actividad controlada, que limite el despilfarro de recursos financieros, físicos y humanos y se ajuste a las necesidades actuales de las ciudades. El desarrollo de las grandes urbes exige, además, intervenciones adaptadas a su herencia cultural y contexto socioeconómico, capaces de conservar su esencia y espíritu, combinando los elementos más avanzados con aquellos más tradicionales. En definitiva, se trata de apostar por un parque inmobiliario moderno y de calidad, que cumpla no solo los requisitos en materia de climatización, luz natural o impacto medioambiental, sino que se integre en el entorno y potencie la belleza de las ciudades.

La misma premisa se ha de seguir a la hora de planificar las actuaciones sobre la cartera de inmuebles ya existente. Una de las publicaciones más recientes de ACI, el *Libro Verde. Hacia un sector eficiente*, ha demostrado que movilizándolo los recursos necesarios para modernizar un inmueble se consigue un ahorro económico importante, que puede llegar al 30% cuando se trata de los costes operativos de los servicios de energía, agua y gas de los edificios; además de beneficios sociales, laborales y medioambientales. Se gana también en aspectos más intangibles, como el bienestar de los ocupantes o la productividad de los empleados. Las oportunidades que brindan las nuevas tecnologías (los materiales perfeccionados, el big data aplicado al inmobiliario, las nuevas herramientas que manejan promotores y consultores inmobiliarios) contribuyen, además, a realizar proyectos inmobiliarios únicos, que aúnan modernidad y tradición e influyen positivamente en la propia imagen de las grandes urbes y en su crecimiento económico.

La transformación de las ciudades no sería posible sin la participación activa de la empresa privada y el apoyo de las instituciones públicas y los ciudadanos. Si antes la planificación urbana se consideraba un área de actuación reservada a los profesionales del sector, ahora



los habitantes de las ciudades se han convertido en sus protagonistas, al definir las prioridades y ejercer una fuerte influencia en el desarrollo urbano. Precisamente éste fue uno de los asuntos tratados en la cumbre de urbanismo sostenible Hábitat III celebrada recientemente en Ecuador, en la que expertos del sector destacaron el creciente papel de los ciudadanos como determinante del futuro de las urbes. En España, cabe recordar que la participación ciudadana constituyó desde el primer momento un factor clave en el diseño de Madrid Río, al igual que lo ha sido en las recientes propuestas lanzadas sobre la operación Chamartín y Plaza de España, sujetas a sendas consultas públicas.



La transformación de las ciudades no sería posible sin la participación activa de la empresa privada y el apoyo de las instituciones públicas y los ciudadanos

En cuanto a las diferentes Administraciones Públicas, además de tener la última palabra en materia de legislación urbana, cuentan con una presencia destacada en las grandes ciudades, gracias a su significativa cartera de activos. Estos edificios, que gozan en la gran mayoría de los casos de una ubicación privilegiada, no han sabido dar hasta ahora con el modelo de gestión más adecuado. En este sentido, la apuesta por el desarrollo sostenible de las ciudades pasa por la identificación de los edificios infrautilizados, desperdiciados o desocupados, propiedad de la Administración y simplificar los trámites para reincorporarlos al mercado. Sin duda, una explotación inteligente y sostenible contribuirá a dar la respuesta adecuada a muchos de los retos de planificación a los que se enfrentan las ciudades, generando además un incremento de la actividad económica con la consiguiente creación de empleo. [●]

PUNTOS DE VISTA

PELAYO BARROSO OLAZÁBAL

Director Negocio Análisis e Investigación de Mercados
Aguirre Newman



○BSERVATORIO INMOBILIARIO: Parece que 2016 podría cerrar con un volumen de inversión inmobiliaria similar o quizá algo inferior al del año pasado ¿Cuál es su percepción al respecto?

Pelayo Barroso: Aunque es cierto que el volumen de inversión (en activos en rentabilidad) durante 2016 no va a ser tan elevado como el registrado en el año 2015, se va a volver a alcanzar este año un volumen extraordinario, posiblemente la 2ª o 3ª cifra más elevada de la historia. Si no se alcanza el nivel de 2015, va a ser básicamente porque una tipología de inversor, las SOCIMI, aunque han estado muy activas en 2016, lo han estado en menor medida que en 2015. La razón no ha sido una pérdida de interés por el mercado sino una menor capacidad de compra derivada de que una parte relevante del capital destinado a invertir en inmobiliario fue consumido ya en los años 2014-2015.

¿Cree que el inmobiliario español seguirá estando en el foco de los inversores internacionales, especialmente tras despejar la incertidumbre política que hemos arrastrado casi un año?

La realidad es que durante el periodo que llamamos de incertidumbre política el interés inversor se ha mantenido fuerte. De hecho, si vemos los volúmenes de inversión por procedencia del inversor, los de nacionalidad extranjera han vuelto a dominar el mercado en un año en el que se va a alcanzar una cifra de inversión muy elevada. Han estado muy activos tanto en la compra de activos individuales o portfolios de activos en rentabilidad, como en la compra de carteras de deuda o de adjudicados procedentes de entidades financieras o Sareb. Finalmente, también han mostrado un elevado interés por el negocio promotor residencial, cerrando “joint ventures” con expertos locales. Por supuesto, estamos convencidos de que seguiremos siendo foco de interés por parte de inversores internacionales.

En estos últimos años, tanto fondos internacionales (con diferentes estrategias) como SOCIMI y la Sareb, han sido los grandes protagonistas de la reactivación inmobiliaria en España, junto con destacadas operaciones puntuales protagonizadas por grandes inversores nacionales ¿Cree que éstos seguirán siendo los actores principales del mercado el próximo año, o se sumarán otros?

A los protagonistas del mercado de inversión durante los últimos años, SOCIMI y fondos institucionales de diferente tipología, se están añadiendo aquellos inversores propios del actual momento del ciclo inmobiliario. En este sentido, mutualidades/aseguradoras y compañías inmobiliarias, que ya han mostrado cierta actividad en 2016, estarán activos durante los próximos años. Los fondos institucionales seguirán liderando el mercado de inversión durante 2017.

"En cuanto a los segmentos más activos, el interés inversor será elevado en todos los casos. La mayor o menor actividad no vendrá determinada por el lado de la demanda, que seguirá muy activa, sino que vendrá impuesta por la mayor o menor restricción desde el lado de la oferta"

¿Cuáles son, a su juicio, las principales tendencias que se aprecian entre los inversores y en qué medida incidirán en el funcionamiento y orientación del mercado inmobiliario español en cuanto a oferta, demanda, segmentos más activos, etc.?

Interés creciente por mercados con mayor riesgo (*value added*) consecuencia de la consolidación del ciclo de crecimiento económico y de la escasa oferta de activos en mercados "core".

Desplazamiento hacia mercados alternativos a Madrid y Barcelona, en el caso de los inversores interesados en el *high street* y el logístico. Esto es debido a la escasez de activos en inversión en estos dos mercados.

Actividad creciente en la adquisición de activos con necesidad de reforma y adaptación a los nuevos requisitos técnicos del mercado, especialmente en el mercado de oficinas.

Proceso de concentración de activos bajo la propiedad de determinados inversores, que en algunos casos pasan a tener una elevada exposición/control en ciertos mercados.

En cuanto a los segmentos más activos, el interés inversor será elevado en todos los casos. La mayor o menor actividad no vendrá determinada por el lado de la demanda, que seguirá muy activa, sino que vendrá impuesta por la mayor o menor restricción desde el lado de la oferta.

La racionalización del patrimonio inmobiliario de las Administraciones Públicas ha iniciado un tímido camino ¿Piensa que este proceso se irá abriendo paso en el futuro?

Aunque se ha hecho algún avance durante el periodo de crisis queda un gran trabajo por hacer en este apartado. Somos escépticos sobre la posibilidad de que se realice un gran impulso

en el proceso de racionalización del patrimonio inmobiliario de las Administraciones Públicas, pese a ser algo absolutamente necesario y que proporcionaría una mejora en el elevado déficit público que se genera cada año.

Ahora, en clave interna ¿Cómo ha sido este año que termina para su compañía? ¿Qué hitos principales han marcado su actividad?

Un año excelente en línea con el comportamiento global del mercado inmobiliario. Todas las líneas de negocio han mostrado una elevada actividad con crecimientos muy relevantes en las áreas de Corporate Finance, Consultoría, Gestión, Área Técnica e Intermediación.

¿Cómo afrontan, desde el punto de vista estratégico y de organización los retos a los que se enfrenta el sector en los próximos años?

En Aguirre Newman mantenemos de manera permanente una actitud proactiva y flexible para adelantarnos y atender a los nuevos retos de nuestro mercado y de nuestros clientes. La potenciación de nuestra estrategia comercial global y de cercanía a nuestros clientes junto con la sofisticación continua de nuestros perfiles y servicios constituyen nuestros ejes de actuación esenciales. De esas grandes líneas se derivan aspectos concretos como nuevos servicios, geografías a cubrir, nuevos canales de comunicación con nuestros clientes, nuevas metodologías, digitalización, etc. Se trata de continuar ayudando a nuestros clientes en sus problemáticas y oportunidades inmobiliarias con una visión global que aúna todos los aspectos técnicos, comerciales, financieros y estratégicos en un mismo servicio con el objetivo de aportarles una solución integral. [●]

PUNTOS DE VISTA

MIKEL MARCO-GARDOQUI

Director nacional de Capital Markets
CBRE



○BSERVATORIO INMOBILIARIO: Parece que 2016 podría cerrar con un volumen de inversión inmobiliaria similar o quizá algo inferior al del año pasado ¿Cuál es su percepción al respecto?

Mikel Marco-Gardoki: A falta de obtener los datos de final de año, según nuestras previsiones, 2016 va a cerrar con una inversión inmobiliaria en España en línea, e incluso por encima, de la cifra del año pasado, lo que consolida la total recuperación del sector desde que tocase fondo en 2012. Mencionar que los volúmenes de inversión están en torno a 10.000 millones de euros tanto en 2014 como 2015 y 2016. Excluyendo Testa en 2015 y Metrovacesa en 2016.

Además, es importante destacar que se trata de un crecimiento sostenible que nos aleja de

otra posible burbuja, por lo que las previsiones de cara a 2017 son positivas.

¿Cree que el inmobiliario español seguirá estando en el foco de los inversores internacionales, especialmente tras despejar la incertidumbre política que hemos arrastrado casi un año?

Lo cierto es que en 2016 los inversores extranjeros han demostrado su confianza en el sector inmobiliario español. Hasta septiembre, cuando todavía no se sabía si habría gobierno o no, el 60% del capital invertido en nuestro país era de origen extranjero, mientras que en 2015 la relación fue inversa: el 60% de la inversión fue de origen nacional y el 40%, extranjera. Una de las razones que explican este cambio es la menor actividad inversora registrada este año por las socimis que, en 2015, abarcaron el 41% del volumen total invertido.

Mirando a futuro, la percepción es claramente positiva; el inversor seguirá siendo más activo.

En estos últimos años, tanto fondos internacionales (con diferentes estrategias) como SOCIMI y la Sareb, han sido los grandes protagonistas de la reactivación inmobiliaria en España, junto con destacadas operaciones puntuales protagonizadas por grandes inversores nacionales ¿Cree que éstos seguirán siendo los actores principales del mercado el próximo año, o se sumarán otros?

Por un lado, tenemos a los fondos de inversión internacionales, que sin duda continuarán muy activos, sobre todo en el terreno de la promoción residencial, animados por su liquidez, las expectativas de recuperación de la economía y la escasez de nueva vivienda en zonas con mayor demanda. En este sentido, destacan las *joint ventures* entre fondos internacionales y promotoras nacionales, vehículos de inversión que aúnan la capacidad de gestión y conocimiento de mercado de las promotoras locales y la capacidad de inversión y niveles de solvencia



que aportan los fondos. Además, y en vistas al potencial de construcción existente, los fondos pasarán paulatinamente a gestionar suelos en áreas urbanas, con el objetivo de obtener mayores retornos.

Por su parte, la SAREB todavía tiene que dar salida a un importante stock de activos que poco a poco tendrá que comercializar. Acaba de adjudicar la administración y venta de 126.000 activos (Proyecto Antares) y tiene pendiente de adjudicar la Cartera Eloise, la mayor cartera de su historia compuesta por deuda residencial.

En cuanto a las socimis, permanecerán activas, y es probable que veamos dos tendencias: la especialización y la concentración.

¿Cuáles son, a su juicio, las principales tendencias que se aprecian entre los inversores y en qué medida incidirán en el funcionamiento y orientación del mercado inmobiliario español en cuanto a oferta, demanda, segmentos más activos, etc.?

En términos generales, la demanda sigue siendo elevada, a pesar de que el producto ofertado es más reducido debido a la gran actividad de los últimos dos años.

Respecto al mercado residencial, el número de transacciones y el precio del suelo definen el estado de salud del mercado inmobiliario y, en este sentido, la reactivación de este segmento en los últimos meses es un indicador muy claro de la recuperación del mercado residencial.

En 2016 los inversores han demostrado un gran interés en el sector de oficinas, aunque debido a la escasez de activos *prime*, es el que más ha retrocedido respecto al año pasado y, sin embargo, sigue liderando la inversión en España. Mientras que a estas alturas del año pasado este sector suponía el 43% de la inversión inmobiliaria en España, este año tan sólo representa el 32%.

En cuanto al sector *retail*, se ha mantenido en niveles en torno 4.000 millones de euros en 2014, 2015 y 2016. Se trata de un segmento de inversión muy atractivo y consolidado y con expectativa de crecimiento.

En cuanto a inversión logística, este año se ha mantenido bastante estable, representando el 5,3% del volumen de inversión.

Finalmente, el sector hotelero se sitúa por detrás de *retail* con un 12,4% del volumen de inversión en 2016 lo que, a falta de obtener los datos de diciembre, supone un descenso del 4,5% respecto al año pasado. Sin embargo, cabe destacar que la inversión hotelera alcanzó su récord de crecimiento interanual en el tercer

trimestre de 2016, al incrementarse un 162% hasta los 537 millones de euros. Un incremento que se debe principalmente a la fuerte demanda por parte de los inversores para comprar y capitalizar activos hoteleros, aprovechando la clara recuperación inmobiliaria en España y la consolidación de la economía.

La racionalización del patrimonio inmobiliario de las Administraciones Públicas ha iniciado un tímido camino ¿Piensa que este proceso se irá abriendo paso en el futuro?

La racionalización del patrimonio inmobiliario de las Administraciones Públicas podría suponer grandes beneficios para el sector público, ya que obtendrían ingresos por la puesta en valor de edificios infrautilizados (a través de la venta, concesión o arrendamiento) y una importante partida de ahorro que podría destinarse a otros objetivos del Gobierno como la reducción del déficit.

Ahora, en clave interna ¿Cómo ha sido este año que termina para su compañía? ¿Qué hitos principales han marcado su actividad?

Para CBRE 2016 ha sido un buen año en el que hemos cumplido nuestros objetivos y hemos participado en algunas de las operaciones más importantes del año como la venta del centro comercial Diagonal Mar por 500 millones de euros, el asesoramiento a Merlin en la fusión de la parte residencial de Testa con la parte residencial de Metrovacesa, la venta del Hotel Villa Magna de Madrid a Dogus Holding por 180 millones de euros o la venta de la torre Foster a Pontegadea por 490 millones de euros, por mencionar algunos. Además de otros proyectos en curso en Castellana y Paseo de Gracia.

¿Cómo afrontan, desde el punto de vista estratégico y de organización los retos a los que se enfrenta el sector en los próximos años?

Actualmente, estamos terminando de definir nuestro plan estratégico para los próximos años, que presentaremos oficialmente en enero de 2017. En él, continuaremos incidiendo en la importancia de la integración de servicios como valor diferencial y como la principal estrategia para generar valor. También afrontaremos con fuerza uno de los retos del sector, su digitalización. Hasta ahora el sector inmobiliario ha permanecido más ajeno a la irrupción de las nuevas tecnologías, pero ha llegado el momento de abrazar la innovación, de combinar lo físico y lo virtual, y de emplear el análisis masivo de datos para optimizar decisiones. [●]

PUNTOS DE VISTA

IGNACIO MARTOS

Presidente ejecutivo
Tinsa



○BSERVATORIO INMOBILIARIO: Parece que 2016 podría cerrar con un volumen de inversión inmobiliaria similar o quizá algo inferior al del año pasado ¿Cuál es su percepción al respecto?

Ignacio Martos: La caída puede atribuirse fundamentalmente a la escasez de productos de calidad y la subida de precios derivada del desequilibrio entre oferta y demanda. Esta escasez dificulta la entrada de inversor de perfil más institucional que busca activos “core” en Madrid o Barcelona principalmente. También se han pospuesto a final de año algunas decisiones de inversión, como los centros logísticos de El Corte Inglés o los inmuebles de Gas Natural.

Se espera que 2017 tenga un buen comportamiento y que la inversión internacional sea el eje de la recuperación. Pese a todo, España ha sido en 2016 el segundo mercado europeo, tras Polonia, con mayor volumen de inversión internacional.

¿Cree que el inmobiliario español seguirá estando en el foco de los inversores internacionales, especialmente tras despejar la incertidumbre política que hemos arrastrado casi un año?

Sin duda. Esperamos que la inversión transfronteriza siga manteniendo los niveles de actividad una vez despejadas las incertidumbres políticas. Los niveles de precio son muy atractivos.

En estos últimos años, tanto fondos internacionales (con diferentes estrategias) como SOCIMI y la Sareb, han sido los grandes protagonistas de la reactivación inmobiliaria en España, junto con destacadas operaciones puntuales protagonizadas por grandes inversores nacionales ¿Cree que éstos seguirán siendo los actores principales del mercado el próximo año, o se sumarán otros?

"El mercado español está saliendo, de manera clara, de la mayor recesión inmobiliaria de su historia y creemos que la amarga medicina que hemos tenido que administrar todos los actores del sector a nuestras empresas nos ha hecho más sólidos y más sabios"



apetecibles para los inversores. Darían lugar a atractivas operaciones de *sale & lease back* o venta, con oportunidades de valor añadido, como la reforma o acondicionamiento de inmuebles debido a la escasez en las zonas *prime*.

Ahora, en clave interna ¿Cómo ha sido este año que termina para su compañía? ¿Qué hitos principales han marcado su actividad?

Ha sido un año muy positivo. Hemos dado la bienvenida a Cinven como nuevo accionista y hemos consolidado nuestra posición en España, con una sensible mejora de nuestra actividad, tanto a nivel operativo como económico. En Latinoamérica, que supone más de un tercio de nuestra actividad, seguimos adquiriendo e integrando compañías locales. En primavera entramos en el mercado de Ecuador y ya somos la mayor empresa del sector en Colombia.

¿Cómo afrontan, desde el punto de vista estratégico y de organización los retos a los que se enfrenta el sector en los próximos años?

Creo que tenemos por delante un escenario muy esperanzador e ilusionante. El mercado español está saliendo, de manera clara, de la mayor recesión inmobiliaria de su historia y creemos que la amarga medicina que hemos tenido que administrar todos los actores del sector a nuestras empresas nos ha hecho más sólidos y más sabios. En América, tenemos por delante la expansión de los mercados por motivos demográficos y económicos, destacando la continua incorporación de la población a la clase media y la compra de viviendas con hipoteca. Es una etapa ilusionante. [●]

Sí. En general, las socimis y los inversores institucionales junto con el inversor nacional seguirán siendo los grandes protagonistas del sector.

¿Cuáles son, a su juicio, las principales tendencias que se aprecian entre los inversores y en qué medida incidirán en el funcionamiento y orientación del mercado inmobiliario español en cuanto a oferta, demanda, segmentos más activos, etc.?

Creo que los bajos tipos de interés y la escasez de activos de calidad impulsarán tanto la promoción inmobiliaria como la inversión en sectores alternativos, como el hotelero, sanitario y salud, residencias de estudiantes y el sector logístico.

La racionalización del patrimonio inmobiliario de las Administraciones Públicas ha iniciado un tímido camino ¿Piensa que este proceso se irá abriendo paso en el futuro?

Tiene todo el sentido. La Administración Pública tiene activos con ubicaciones muy buenas

PUNTOS DE VISTA

JOSÉ VÁZQUEZ SEIJO

Presidente ejecutivo
Euroval



○BSERVATORIO INMOBILIARIO: Parece que 2016 podría cerrar con un volumen de inversión inmobiliaria similar o quizá algo inferior al del año pasado ¿Cuál es su percepción al respecto?

José Vázquez Seijo: Si el año cierra con 8.000 millones en inversiones, efectivamente será una cifra inferior en un 15% respecto a 2015. No tiene por qué ser así, porque algunas operaciones se cierran en los últimos meses del año. Siempre hay inversiones de volúmenes considerables, por lo que el que se hagan en un año u otro puede alterar la estadística. Por ejemplo, si entran o no en 2016 la operación de las oficinas de Gas Natural en Madrid, una cartera de activos logísticos de El Corte Inglés y la del edificio de la Plaza de España, o se dejan para 2017.

¿Cree que el inmobiliario español seguirá estando en el foco de los inversores internacionales, especialmente tras despejar la incertidumbre política que hemos arrastrado casi un año?

Mientras se hagan operaciones de manera continuada es señal de que hay interés por la actividad comercial, hotelera y, en menor medida, de la vivienda en España; pero no deberíamos pensar en la inversión inmobiliaria como una actividad creciente. Sólo si de manera persistente se viera una caída hacia niveles muy bajos sería una señal de que algo va mal en la economía y en el sector, y por lo tanto preocupante. Si se pregunta a los inversores por las incertidumbres cada vez dirán una cosa diferente: tipos de interés, Brexit, tipos de cambio, evolución del precio de los activos inmobiliarios, oportunidades o no en estos activos, cambios en la demanda, etc. La incertidumbre política es algo con lo que tenemos que aprender a convivir.

En estos últimos años, tanto fondos internacionales (con diferentes estrategias) como SOCIMI y la Sareb, han sido los grandes protagonistas de la reactivación inmobiliaria en España, junto con destacadas operaciones puntuales protagonizadas por grandes inversores nacionales ¿Cree que éstos seguirán siendo los actores principales del mercado el próximo año, o se sumarán otros?

Se ha definido a los nuevos agentes del mercado inmobiliario español como “profesionales y discretos”, frente a otros que no lo fueron tanto. No hemos contabilizado entre las inversiones la compra de Testa por Merlin y la fusión con Metrovacesa, que es sin duda la operación más destacada del año. El vínculo entre fondos y socimis es muy fuerte, y ahí veremos la evolución más interesante de la inversión, con cruces de participaciones entre inmobiliarias bancarias o no, socimis y fondos; no sería de extrañar que en algún momento planes de pensiones entraran buscando rentabilidades que no tendrían

"El vínculo entre fondos y socimis es muy fuerte, y ahí veremos la evolución más interesante de la inversión, con cruces de participaciones entre inmobiliarias bancarias o no, socimis y fondos; no sería de extrañar que en algún momento planes de pensiones entraran buscando rentabilidades que no tendrían por qué ser superiores al 4%"

por qué ser superiores al 4%. Los inversores extranjeros se diversificarán y entrarán nuevos, como los alemanes donde hay un excedente de ahorro sin expectativas de rentabilidad.

¿Cuáles son, a su juicio, las principales tendencias que se aprecian entre los inversores y en qué medida incidirán en el funcionamiento y orientación del mercado inmobiliario español en cuanto a oferta, demanda, segmentos más activos, etc.?

Aunque SAREB continúa, poco a poco, deshaciéndose de su cartera, y este año ha vendido ya cerca de 9.000 inmuebles por casi 2.300 millones de euros, queda todavía una importante cartera en stock. No tienen mucho sentido operaciones de compraventa que supongan sólo un cambio en la propiedad de los activos, sin añadir a los mismos algún valor; en este sentido se escuchan ya desde hace tiempo comentarios sobre cómo los activos de calidad son muy escasos y dudosamente rentables. Otra cosa es la promoción de vivienda muy exactamente ajustada a demanda, la rehabilitación, fórmulas de leasing y alquiler. Por otra parte, no hay que perder nunca de vista que las inversiones se concentran geográficamente.

La racionalización del patrimonio inmobiliario de las Administraciones Públicas ha iniciado un tímido camino ¿Piensa que este proceso se irá abriendo paso en el futuro?

Si un gobierno con mayoría absoluta no ha dado un paso importante en este sentido, es du-

doso que en las actuales circunstancias se vaya a hacer algo diferente a lo que se ha dado en estos últimos cinco años, ya sea en la Administración central o en las autonómicas.

Ahora, en clave interna ¿Cómo ha sido este año que termina para su compañía? ¿Qué hitos principales han marcado su actividad?

En Euroval continuamos creciendo y nuestro objetivo principal consiste en adecuar y consolidar nuestra estructura organizativa a un nuevo marco de trabajo con nuevas finalidades y requerimientos, apoyados por un equipo humano muy implicado con un soporte tecnológico avanzado. Cerraremos previsiblemente este ejercicio con incrementos del 40% tanto en ventas como en número de informes.

¿Cómo afrontan, desde el punto de vista estratégico y de organización los retos a los que se enfrenta el sector en los próximos años?

Los retos del sector y de nuestra sociedad son, por una parte, tecnológicos, y en este sentido hemos invertido en desarrollos que nos sitúan actualmente –según criterio de nuestros clientes– entre las sociedades de tasación más avanzadas en España, tanto en tasaciones tradicionales como, sobre todo, en valoraciones masivas. Por otra parte, no descartamos operaciones corporativas para consolidar nuestra posición actual. Otro reto para el sector es seguir en el desarrollo de buenas prácticas, dentro de la tendencia actual a hacer del gobierno corporativo el centro de la atención de las entidades reguladas. [(●)]

PUNTOS DE VISTA

LUIS MARTÍN GUIRADO

Director corporativo de Desarrollo de Negocio
Gesvalt

○BSERVATORIO INMOBILIARIO: Parece que 2016 podría cerrar con un volumen de inversión inmobiliaria similar o quizá algo inferior al del año pasado ¿Cuál es su percepción al respecto?

Luis Martín Guirado: Efectivamente, el volumen de inversión final del 2016 será en torno a un 20% inferior respecto al año 2015. Esto se debe principalmente a dos razones: La primera, por la incertidumbre en política interna y externa. Interna, por la falta de gobierno durante casi un año, y externa, por el impacto del Brexit en el segundo y tercer trimestre del 2016, y la incertidumbre en cuanto a qué pasará con los tipos de interés después del triunfo republicano en las elecciones norteamericanas. La segunda es porque nuestro mercado es un mercado estrecho donde el volumen de oportunidades no es infinito. Los inversores actualmente están teniendo muchas dificultades para encontrar producto de volumen para invertir.

La tendencia que veremos para el 2017 es que el dinero sigue presionando, los activos siguen siendo escasos y veremos mucho volumen yendo a promoción, a desarrollo y a rehabilitación. Es posible que el volumen de 2017 sea equiparable al del 2016, en el entorno de los 8.000/ 9.000 millones y por debajo de los 11.000 millones, casi 12.000, que cerramos en el 2015.

¿Cree que el inmobiliario español seguirá estando en el foco de los inversores internacionales, especialmente tras despejar la incertidumbre política que hemos arrastrado casi un año?

Si, sin duda. España por variables macro, por estabilidad política, por precios y por crecimiento de PIB se convierte en un claro objetivo de inversión inmobiliaria para los grandes inversores nacionales e internacionales, desde los inversores core y core+ hasta los inversores de valor añadido.

También, seamos honestos, dentro de la Europa del Sur, el mercado español es clarísimamente el mercado disponible con tamaño suficiente y que ofrece la liquidez necesaria. Por lo

tanto, creo que el inmobiliario español seguirá estando en el foco de la inversión.

En estos últimos años, tanto fondos internacionales (con diferentes estrategias) como SOCIMI y la Sareb, han sido los grandes protagonistas de la reactivación inmobiliaria en España, junto con destacadas operaciones puntuales protagonizadas por grandes inversores nacionales ¿Cree que éstos seguirán siendo los actores principales del mercado el próximo año, o se sumarán otros?

Creo que va a ver un cambio. Cuando hablamos de las SOCIMI creo que van a seguir siendo necesariamente un actor fundamental como inversores, pero veremos un proceso de especialización de SOCIMI. Lo que posiblemente veremos será una reducción en la inversión de grandes carteras de préstamos y de REOs provenientes de la banca y de Sareb, que ya se ha visto un declive en el 2016 y lo veremos en el 2017.

Las nuevas inversiones y los nuevos inversores estarán en promoción. Ya se está viendo que la promoción residencial está trayendo muchísimo capital internacional. Actualmente, en mercados líquidos y de tamaño de oficinas no hay buen producto de oficina disponible. La inversión en rehabilitación y en nuevos desarrollos de oficinas se va a convertir en otro foco de inversión y seguirá por supuesto la inversión en logística *prime*, en el *retail prime* y en las medianas superficies de *retail*, así como en los grandes entornos regionales de centros comerciales.

No quería dejar de mencionar que vemos que 2017 tendrá una cierta explosión de inversión hotelera y seguramente las SOCIMI hoteleras tomarán un papel muy importante.

¿Cuáles son, a su juicio, las principales tendencias que se aprecian entre los inversores y en qué medida incidirán en el funcionamiento y orientación del mercado inmobiliario español en cuanto a oferta, demanda, segmentos más activos, etc.?



La promoción residencial, la promoción de oficinas y la inversión hotelera posiblemente a través de vehículos SOCIMI serán las estrellas de la inversión. Veremos un declive en la inversión de carteras de préstamos y un declive en la inversión de carteras de REOs.

El motivo es que las inversiones oportunistas basadas en precio han desaparecido y ahora para sacar las tasas internas de retorno, los famosos IRRs o tasa de retorno que piden los inversores, no queda más remedio que ir a la promoción. Desde luego, se dará un incremento importante de SOCIMI, pasando de los actuales 7.000/ 7.500 millones en el año 2016 a los 12.500 y hasta 15.000 millones de SOCIMIS en el año 2017.

La racionalización del patrimonio inmobiliario de las Administraciones Públicas ha iniciado un tímido camino ¿Piensa que este proceso se irá abriendo paso en el futuro?

Creo que no. Desgraciadamente, el camino de optimización e inversión del patrimonio público es muy lento, está sujeto a vaivenes políticos y este proceso no se acelerará por sí solo.

El único acelerador fuerte de este proceso sería que los gobiernos centrales y autonómicos vieran en la venta del patrimonio de la Administración una forma de reducción de la deuda. Esto tiene que venir tutelado y dirigido por unas directrices desde el Ministerio de Economía, Industria y Competitividad y desde

el Ministerio de Hacienda y Administraciones Públicas.

Ahora, en clave interna ¿Cómo ha sido este año que termina para su compañía? ¿Qué hitos principales han marcado su actividad?

Ha sido un año muy bueno, de crecimiento en negocio, de crecimiento en diversificación de productos, y, desde nuestro punto de vista, de una mejora de nuestro posicionamiento como compañía de consultoría y valoración dentro del mercado inmobiliario español e internacional.

Además, ha sido un año de mejora de nuestro equipo de profesionales. Estamos verdaderamente dotando a la compañía de un equipo preparado para el futuro.

¿Cómo afrontan, desde el punto de vista estratégico y de organización los retos a los que se enfrenta el sector en los próximos años?

Como hemos sido siempre nosotros. Me gusta comparar a Gesvalt con una compañía muy famosa de renting de automóviles que tenía como lema "We try harder". Lo que quiere decir es que nos levantamos un poquito antes, nos acostamos un poquito después y trabajamos un poquito más para dar servicio a nuestros clientes en valor añadido y en cercanía. Nosotros afrontamos así el futuro y estamos convencidos que Gesvalt será un actor relevante y clave en nuestro sector en los próximos años. [(O)]

PUNTOS DE VISTA

IVÁN FERNÁNDEZ-VALDÉS
EPALZA

Director de la Unidad de Advisory y Venta Institucional
Haya Real Estate



○BSERVATORIO INMOBILIARIO: Parece que 2016 podría cerrar con un volumen de inversión inmobiliaria similar o quizá algo inferior al del año pasado ¿Cuál es su percepción al respecto?

Iván Fernández-Valdés Epalza: La inversión durante 2015 se caracterizó por satisfacer las ansias de un mercado con ganas de recuperación. El volumen de transacciones y el incremento de la demanda extranjera, especialmente de mercados terciarios, hizo que se alcanzaran precios muy elevados, en ocasiones sin justificación orgánica. Esta tendencia se está manteniendo durante 2016, aunque matizada por otros factores macroeconómicos –falta de gobierno,

impacto de crecimiento chino, *brexit*, elecciones de EEUU, etc.– que han mantenido a los inversores cautelosos, sobre todo después del inesperado resultado del *brexit*.

¿Cree que el inmobiliario español seguirá estando en el foco de los inversores internacionales, especialmente tras despejar la incertidumbre política que hemos arrastrado casi un año?

El mercado inmobiliario pasa por un proceso de reestructuración en sus diferentes segmentos. A los ajustes de variables de mercado –rentas, *yields*, desocupaciones, etc.– se unen otros de mayor calado que afectan a la estructura del mercado, como la creación de Sareb o del mercado de *servicing*. La crisis *subprime* afectó a nuestro mercado, provocando un cambio de ciclo inmobiliario y dando paso a un periodo considerado “de oportunidad”, centrado en el comercio de producto de entorno bancario como el gestionado en Haya Real Estate.

Este cambio de ciclo marcó un punto de inflexión. El mercado deja de tener interés para inversores con un perfil de riesgo menor (*core* y *core +*) y se abre la ventana a un segmento de inversores con mayor propensión al riesgo, centrado en producto oportunista. En los últimos años este inversor oportunista internacional ha sido el principal interesado en adquirir producto en España y se prevé que en el medio plazo siga siendo así, principalmente por la necesidad de los bancos de continuar desinvirtiendo producto y saneando su exposición *no core*. No obstante, este perfil de comprador se verá progresivamente equilibrado por el inversor más conservador, en la medida en que los fundamentos macroeconómicos sigan mejorando y la tipología de producto vaya variando.

En estos últimos años, tanto fondos internacionales (con diferentes estrategias) como SOCIMI y la Sareb, han sido los grandes protagonistas de la reactivación inmobiliaria

en España, junto con destacadas operaciones puntuales protagonizadas por grandes inversores nacionales ¿Cree que éstos seguirán siendo los actores principales del mercado el próximo año, o se sumarán otros?

En la medida en que el proceso de reestructuración se consolide, a través del saneamiento de los balances del sector bancario, y la mejora de la economía impulse el crecimiento de nuevas empresas, veremos como la tipología de la demanda inversora irá virando hacia un perfil menos oportunista, representado por inversores de “valor añadido” –aquellos con interés en reposicionamiento de inmuebles, gestión de desocupaciones, inversión en CapEx, etc.– y los de menor riesgo “Core” –fondos de pensiones, aseguradoras, inversores institucionales, fondos de inversión, SOCIMI– y en definitiva todas aquellas estrategias de inversión enfocadas a la preservación de capital.

¿Cuáles son, a su juicio, las principales tendencias que se aprecian entre los inversores y en qué medida incidirán en el funcionamiento y orientación del mercado inmobiliario español en cuanto a oferta, demanda, segmentos más activos, etc.?

La clave está en la gestión. Actualmente la demanda inversora es muy exigente con el análisis previo a la compra de un inmueble o deuda *secured* y se asegura de que el plan de negocio proyectado parte de una base sólida de gestión. La mayoría de inversores acuden a las notarías de la mano de un gestor que les apoya y guía en todo el proceso de la inversión desde la *due diligence* o *underwriting* pasando por la gestión integral técnica y administrativa del inmueble o cartera hasta la venta. El gestor, por tanto, se convierte en una figura clave para dar confianza y seguridad a las inversiones.

En Haya RE estamos viendo un importante incremento del número de compradores que nos solicitan asumir un papel de *asset manager*. En este sentido ofrecemos un servicio completo, desde la gestión de la deuda al corriente de pago hasta la gestión contenciosa o la adjudicación de inmuebles. Sobre los inmuebles, ejecutamos tanto estrategias de gestión de suelo y la promoción, como la comercialización de producto o su arrendamiento en función de las necesidades de cada caso. La compañía dispone de 680 empleados enfocados a todo el proceso con divisiones de venta mayorista, minorista,

"Actualmente la demanda inversora es muy exigente con el análisis previo a la compra de un inmueble o deuda *secured* y se asegura de que el plan de negocio proyectado parte de una base sólida de gestión"

operaciones, *Property management*, *Marketing* y *Advisory*. Todo ello en torno a equipos de *front* y *back office*.

La racionalización del patrimonio inmobiliario de las Administraciones Públicas ha iniciado un tímido camino ¿Piensa que este proceso se irá abriendo paso en el futuro?

Sinceramente lo espero. Creo que la Administración recoge un gran patrimonio inmobiliario que tiene mucho que ofrecer a los entornos en los que se ubican y a sus comunidades. Es de agradecer la rehabilitación y puesta a disposición de edificios en las principales ciudades, no obstante, se trata efectivamente de un gesto tímido ya que actualmente la administración dispone de miles de metros cuadrados que podrían estar aportando un incalculable valor para la sociedad. Este tímido arranque podría tomar co-

mo ejemplo el modelo de otros países europeos en los que el disfrute y aprovechamiento de edificios de la Administración revierte en favor de sus usuarios y la propia Administración y estoy seguro de que es hacia donde avanzamos.

Ahora, en clave interna ¿Cómo ha sido este año que termina para su compañía? ¿Qué hitos principales han marcado su actividad?

Está siendo un año muy positivo. Este año ha venido marcado por un menor volumen de ventas en formato cartera y la gestión de activos en otras vías, como la venta de mayorista de préstamos o colaterales de un mayor volumen y, por otro lado, la venta pormenorizada de inmuebles adjudicados o singulares. Sin duda es una actividad que favorece las estrategias de maximización de precio frente a los descuentos ejercidos en las grandes carteras. En cualquier caso, estamos viendo como las ventas se están comportando de manera muy positiva y el sector residencial va en línea de superar las 400.000 transacciones del 2015, motivadas fundamentalmente por la recuperación económica, el incremento del número de hogares, del salario medio y la menor tasa de desempleo.

Sin duda la fijación de un gobierno para los próximos cuatro años es positivo a pesar de que esta incertidumbre ha influido más sobre el comprador extranjero que sobre el nacional. Aunque todavía es temprano para hacer una valoración de los efectos del *brexít* (*soft o hard*), sus consecuencias sobre la población inglesa se reflejarán en el mercado español. Menor poder adquisitivo y afluencia vacacional se reflejarán en un menor número de transacciones llevadas a cabo por este segmento (14.000 unidades al año). Aunque también es potencialmente posible que el número de turistas siga aumentando.

¿Cómo afrontan, desde el punto de vista estratégico y de organización los retos a los que se enfrenta el sector en los próximos años?

En materia organizativa, desde Haya estamos dando un giro a nuestra manera de hacer las cosas. Hemos definido un programa de crecimiento muy ambicioso denominado *El Gran Salto*, basado en nuestras fortalezas y conocimiento de los mercados de gestión de deuda y activos inmobiliarios. El programa impacta en todas las áreas de la empresa y contempla desde el rediseño, con tecnología LEAN, de los procesos operativos y la mejora de algunos procesos de soporte hasta el impulso de proyectos de generación de nuevas oportunidades de negocio. A pesar de ser un mercado de reciente

"Estamos viendo como las ventas se están comportando de manera muy positiva y el sector residencial va en línea de superar las 400.000 transacciones del 2015, motivadas fundamentalmente por la recuperación económica, el incremento del número de hogares, del salario medio y la menor tasa de desempleo"

creación, el *servicing* inmobiliario en España es extremadamente competitivo y para consolidar nuestra posición de liderazgo tenemos que seguir innovando y mejorando. [●]

Deja que la luz natural ilumine tu proyecto

Más luz, más posibilidades.

Las ventanas de cubierta plana de VELUX han sido creadas para que tú puedas crear sin límites. Porque dejan entrar la luz natural con la máxima eficiencia energética.

¿Estás preparado para iluminar tu creatividad?



Oficina Técnica 915 097 100
E-mail: arq.v-e@velux.com · Entra en velux.es

VELUX®

PUNTOS DE VISTA

ORIOI BARRACHINA

Head of Spain
Cushman & Wakefield España



○BSERVATORIO INMOBILIARIO: Parece que 2016 podría cerrar con un volumen de inversión inmobiliaria similar o quizá algo inferior al del año pasado ¿Cuál es su percepción al respecto?

Oriol Barrachina: Desde luego, 2015 fue un año excepcional, con una inversión final de 11,6 billones de euros. La expectativa para el cierre de 2016 es de una inversión total de 9.000 millones de euros. Según las cifras de junio, íbamos un 20% por debajo de la inversión de 2015.

El motivo principal es que hay menos producto en oferta, y que el tamaño medio de los espacios adquiridos es inferior respecto al año pasado.

Por otro lado, no hay que olvidar que el Brexit ha supuesto un lógico bajón en la actividad inversora pues los *players* han estado a la expectativa, a ver qué ocurría a partir de ahí.

¿Cómo ve la situación para 2017?

¡Con optimismo, por supuesto! En 2017, el de la inversión inmobiliaria va a seguir siendo

un sector atractivo gracias a que los tipos de interés seguirán bajos.

Sí es cierto que se acusará carencia en la oferta de producto *prime* de calidad respecto al apetito inversor, pero tendremos que ser creativos y seguir generando movimiento, porque de hecho ese apetito estará ahí.

En 2017 el *retail* y activos alternativos (léase parkings, hospitales...) tendrán un gran protagonismo.

¿Cree que el inmobiliario español seguirá estando en el foco de los inversores internacionales, especialmente tras despejar la incertidumbre política que hemos arrastrado casi un año?

En el contexto europeo, España destaca por su potencial a corto y medio plazo, y seguirá destacando. Las rentas *prime* están 22% por debajo de su pico en 2007 y el hecho de que algunas incertidumbres políticas se hayan solventado es, sin duda, positivo.

En estos últimos años, tanto fondos internacionales (con diferentes estrategias) como SOCIMI y la Sareb, han sido los grandes protagonistas de la reactivación inmobiliaria en España, junto con destacadas operaciones puntuales protagonizadas por grandes inversores nacionales ¿Cree que éstos seguirán siendo los actores principales del mercado el próximo año, o se sumarán otros?

El porcentaje de inversores nacionales ha bajado. En 2015 el total de dinero patrio, incluyendo a las SOCIMI, era el 57%. Este año es el 36%.

Para 2017 la inversión nacional va a crecer, pero no las SOCIMI a las que ahora toca gestionar sus portafolios.

Los nuevos *players* internacionales entrarán mayormente por el *retail* y por los antes mencionados activos alternativos.

¿Cuáles son, a su juicio, las principales tendencias que se aprecian entre los inversores y en qué medida incidirán en el funcionamiento y orientación del mercado inmobiliario español

en cuanto a oferta, demanda, segmentos más activos, etc.?

Sin duda, el *retail* crecerá alcanzando el mayor protagonismo, y el interés por las zonas prime seguirá en lo más alto.

También crecerá, y mucho, y ya lo estamos notando, el interés por los activos alternativos (hospitales, parkings...).

La racionalización del patrimonio inmobiliario de las Administraciones Públicas ha iniciado un tímido camino ¿Piensa que este proceso se irá abriendo paso en el futuro?

Esta racionalización se ha ido enfriando hasta el punto de que, en algunos casos, asistimos al sector público recomprando activos. Actualmente, no se están viendo muchas operaciones y no parece que se vaya a abrir mucho paso en un futuro inmediato.

Ahora, en clave interna ¿Cómo ha sido este año que termina para su compañía? ¿Qué hitos principales han marcado su actividad?

¡Ha sido un gran año! Para nosotros, después de un 2015 que había sido el mejor año de la historia para C&W España lo importante era consolidar; consolidar la tendencia de crecimiento, consolidar el equipo (especialmente tras las muchísimas incorporaciones y la fusión) y consolidar y reconfirmar el reconocimiento y la percepción que en los dos últimos años (2014-2015) habíamos cosechado en el mercado. Y no sólo lo hemos conseguido, sino que lo hemos superado con nota, creciendo por encima de lo previsto, estando presentes en la mayoría de las operaciones importantes de todas las áreas de negocio y creciendo el equipo cuantitativamente pero también cualitativamente con incorporaciones estratégicas reforzando áreas estratégicas como Inversión o Industrial-Logística.

A nivel de hitos, y por significar sólo algunos, en agencia oficinas por ejemplo hemos estado presentes en muchas de las operaciones más relevantes del mercado y sobre todo, en la operación más grande del año tanto en Madrid como en Barcelona. Por su parte, en inversión hemos vuelto a estar en lo más alto con operaciones relevantes tanto en *retail* como en oficinas; por ejemplo Parc Glòries, Castellana 55, el portfolio de Gas natural, la entrada de marcas internacionales a España como Five Guys y NBA Café y en *asset services*, por no alargarnos, ya estamos prácticamente en los 2.500.000 m² gestionados entre centros y parques comerciales, oficinas y logística.

"En 2017 el retail y activos alternativos (parkings, hospitales...) tendrán un gran protagonismo"

¿Cómo afrontan, desde el punto de vista estratégico y de organización los retos a los que se enfrenta el sector en los próximos años?

Con mucha ilusión y confianza, con un equipo muy consolidado y motivado, con una fuerza global super-reforzada tras la fusión tanto a nivel geográfico como sectorial, con unos clientes corporativos a nivel global impresionantes y sobre todo, con un modelo de negocio propio, mucho más basado en la calidad que en la cantidad, mucho más centrado en la orientación a cliente que en silos geográficos o departamentales y, sobre todo, con una vocación de servicio súper profesional, proactiva, innovadora, transformadora y transversal/ multidisciplinar.

En este sentido, nuestra apuesta seguirá siendo la de enfocar en el *core business*, ergo en las tres áreas principales (industrial-logística, oficinas y *retail*), reforzando los equipos cuantitativamente y a su vez con especializaciones, continuando en la línea ascendente de los últimos años y consolidar nuestra posición como un referente de mercado no sólo por cuánto hacemos sino también por cómo lo hacemos.

A su vez, y como ha sido la tendencia en los últimos tres o cuatro años, seguiremos buscando un equilibrio en el modelo de negocio entre lo transaccional (Agencias y Capital Markets) y los servicios profesionales (Consultoría, Asset, Project Management y Valoraciones-Advisory), no sólo para encontrar un balance con la recurrencia sino también para garantizar una perfecta integración de servicios en el contexto de la mencionada filosofía de orientación a cliente de verdad. [(●)]

PUNTOS DE VISTA

ARTURO DÍAZ

Director Corporativo y CEO Barcelona
Savills



○BSERVATORIO INMOBILIARIO: Parece que 2016 podría cerrar con un volumen de inversión inmobiliaria similar o quizá algo inferior al del año pasado ¿Cuál es su percepción al respecto?

Arturo Díaz: A pesar del descenso de la actividad inversora registrada en el mercado inmobiliario terciario hasta octubre, se espera cerrar el año 2016 en un nivel similar al registrado en 2015: en torno a 8.000 millones de euros de inversión directa.

El volumen acumulado hasta noviembre supone un 70% del total anual del año 2015, si bien se espera un fin de año frenético que permitirá compensar el descenso de actividad registrado hasta ahora.

El principal motivo ha sido principalmente la escasez de producto disponible en venta durante los primeros tres trimestres del año.

La incorporación al mercado en septiembre de varios procesos abiertos de venta, junto con

otros procesos cuyo cierre se ha dilatado en el tiempo, acercará el volumen anual de inversión del año 2016 a la cifra registrada en 2015.

En cuanto a 2017, las perspectivas de crecimiento de los principales indicadores económicos, así como el amplio recorrido de rentas (ya en fase expansiva, a pesar de que su desarrollo avance a un ritmo más lento de lo esperado) son los principales factores que permitirán prolongar el interés de la demanda en el tiempo.

¿Cree que el inmobiliario español seguirá estando en el foco de los inversores internacionales, especialmente tras despejar la incertidumbre política que hemos arrastrado casi un año?

Todavía seguimos con precios bajos en Madrid y Barcelona respecto a las principales ciudades europeas, con rentabilidades ajustadas y con perspectivas de aumento de rentas en el terciario, así que sí. Seguiremos siendo atractivos. El mercado ha seguido su curso independientemente de la política nacional. Otra cosa es la inseguridad que pueda percibir el inversor a la hora de embarcarse en proyectos que dependan de políticas municipales para salir adelante. Este tipo de incertidumbre podría seguir presente y afectar a proyectos que impliquen cambios de uso o a nuevos desarrollos y grandes proyectos urbanísticos.

En estos últimos años, tanto fondos internacionales (con diferentes estrategias) como SOCIMI y la Sareb, han sido los grandes protagonistas de la reactivación inmobiliaria en España, junto con destacadas operaciones puntuales protagonizadas por grandes inversores nacionales ¿Cree que éstos seguirán siendo los actores principales del mercado el próximo año, o se sumarán otros?

Sí, seguirán las socimis y sí, se están sumando otros. Además de la concentración que se prevé entre socimis y la tendencia a su especialización por segmentos, las primeras en constituirse pueden empezar a aprovechar el



beneficio fiscal que les permite rotar los activos que adquirieron hace tres años. En este sentido creemos que habrá movimiento en la parte vendedora que podrá suplir la falta de producto que ha marcado este año para compradores a los que les encaje en sus requerimientos de inversión. Por otra parte, fondos y SOCIMI están entrando a promover en residencial y también en oficinas. Algunos bancos recuperan el negocio que habían externalizado y además habrá nuevos actores interesados en activos alternativos como residencias de estudiantes o residencias con cuidados médicos para mayores. Una vez en fase de reactivación, hay muchos papeles protagonistas reinventando un mercado sólido, sostenible y cada vez más profesionalizado.

¿Cuáles son, a su juicio, las principales tendencias que se aprecian entre los inversores y en qué medida incidirán en el funcionamiento y orientación del mercado inmobiliario español en cuanto a oferta, demanda, segmentos más activos, etc.?

Quizá haría la pregunta al revés. Los inversores no crean tendencias, analizan el mercado y van allí donde ven que se generará rentabilidad. Oficinas, *retail*, logística y hoteles siguen en el objetivo de los inversores porque se prevé un aumento de rentas, porque hay escasez de producto de calidad, porque las previsiones económicas de nuestra economía van al alza, por el incremento del *e-commerce* y también del turismo... Con la escasez actual de producto acorde a los requerimientos de inversión, la tendencia principal es añadir valor, es decir, calidad. Estamos viendo mucho interés también en alternativos, así como por suelo para promover residencial en zonas con poca oferta de vivienda y mucha demanda.

La racionalización del patrimonio inmobiliario de las Administraciones Públicas ha iniciado un tímido camino ¿Piensa que este proceso se irá abriendo paso en el futuro?

Es de esperar en todos los pasos que dé la Administración Pública avanzar en racionalización y eficiencia. Es lógico pensar que el proceso seguirá adelante.

Ahora, en clave interna ¿Cómo ha sido este año que termina para su compañía? ¿Qué hitos principales han marcado su actividad?

"Una vez en fase de reactivación, hay muchos papeles protagonistas reinventando un mercado sólido, sostenible y cada vez más profesionalizado"

Ha sido un año muy bueno, un año de consolidación en nuestras principales líneas de negocio. Esperamos facturar entre un 10%-15% más que el año pasado, lo que nos situará en seis años continuados de incremento con un equipo muy eficiente de 70 personas incluida nuestra oficina de Barcelona. Este año, la adquisición de Serrano 73 y la sede de IBM por parte de Colonial es una de nuestras operaciones favoritas por tratarse de una operación corporativa de oficinas *prime* en Madrid que nos define muy bien. En Barcelona hemos participado en Diagonal 648 y Ronda de Sant Pere 5, dos de las escasas operaciones registradas en *prime*. El equipo especializado en inversión *retail* también consolida su puesto como una de las principales consultoras en este segmento. Los equipos de Agencia Oficinas en ambas ciudades están muy bien posicionados en el tipo de producto en el que nos hemos centrado.

¿Cómo afrontan, desde el punto de vista estratégico y de organización los retos a los que se enfrenta el sector en los próximos años?

Pues con confianza y prudencia, y el soporte de un equipo de *research* excepcional. Nuestra estrategia como compañía está muy ligada al conocimiento del mercado y a la experiencia, asegurando nuestra posición en servicios en los que estamos en el grupo de cabeza, como inversión oficinas y *retail* o valoraciones, y proporcionando altísima calidad de servicio personalizado en todos y cada uno de los departamentos. [●]

Consideraciones útiles sobre la Gestión del Cambio



Oficinas Hogan-Lovells en Madrid, por JLL.



Guzmán de Yarza
Director de
Workplace Strategy & Diseño
JLL

Existe un interés en el denominado Change Management o Gestión del Cambio aplicado a procesos de transformación empresarial a través de su espacio de trabajo, lo cual hace que sea necesario determinar un marco conceptual en el que entender las posibilidades y limitaciones de dichos procesos de cambio.

Por ello, es conveniente establecer una serie de consideraciones que deben ser tenidas en cuenta a la hora de confiar en un servicio de consultoría de Gestión del Cambio, de manera que las expectativas sean razonables y no se dejen llevar por promesas exageradas y oportunistas;

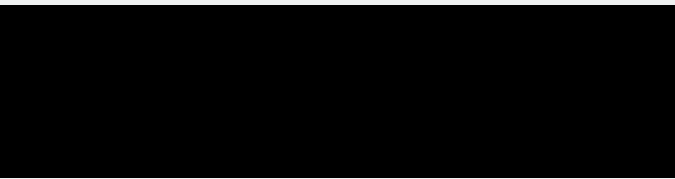
1.- La Gestión del Cambio no es magia. Es fundamental gestionar las expectativas y no creer que las cosas pueden cambiar de rumbo de manera radial en poco tiempo sin que ello provoque una disrupción en la empresa.

2.- La Gestión del Cambio necesita tiempo...y cuanto más tiempo, mejor. Lo ideal es comenzar con un análisis previo de la situación meses o años antes de que el cambio se lleve a cabo, de manera que se pueda planificar el proceso en su totalidad.

3.- Análisis previo. Es imprescindible realizar un análisis previo riguroso y detallado que permita conocer cuáles son los puntos de resistencia en la organización, y sobre todo, entender las causas de dicha resistencia. Es habitual ver que en la actualidad las mayores reticencias proceden de los niveles medios y altos de *management*, quienes a día de hoy pueden sufrir potencialmente la pérdida de determinadas condiciones laborales como la posesión de un despacho u otros elementos jerarquizantes. Estos agentes suelen tener un poder de decisión alto en la empresa, y por lo tanto pueden bloquear el proceso de cambio o alterarlo a su conveniencia.

4.- Causas de la resistencia. Pueden ser múltiples; desconocimiento, pérdida de estatus, pérdida de flexibilidad o servicios en la empresa, nuevas complicaciones de transporte o accesibilidad.... Cada una de estas razones deberá ser abordada de manera específica, entendiendo que algunas de ellas probablemente sean muy razonables y por lo tanto deban ser compensadas con potenciales incentivos o beneficios sociales en la medida de lo posible.

5.- Segmentación de la resistencia. Es imprescindible entender la segmentación de la re-



sistencia, que estadísticamente suele agruparse en cuatro grandes grupos. El primero de ellos es el de aquellos que aceptan el cambio de inmediato, el segundo es el de los que lo aceptan tras un esfuerzo pequeño, el tercero es el de los que lo aceptarán con un esfuerzo mayor y finalmente, el grupo de aquellos que no lo aceptarán nunca.

Los trabajos y acciones de Gestión del Cambio deberán ir dirigidos a los dos grupos intermedios, tratando de que acepten el cambio cuanto antes de manera positiva y por lo tanto reduzcan el último grupo, más conflictivo, a su mínima expresión. En cualquier caso es necesario aceptar que habrá un tanto por ciento de personas que no acepten el cambio jamás y se constituyan como auténticos “blockers” del proceso.

6.- Acciones multicanal. La manera de enfocar las acciones que se desarrollen para mitigar la resistencia deben ser múltiples y complementarias, acordes con la identificación de elementos de resistencia que se haya hecho en un principio. Como enfoques fundamentales consideramos que deben incluirse al menos tres;

Comunicación: Es esencial desarrollar un plan detallado que determine la manera por la cual la información se va a proporcionar a los empleados, para tener muy claro los momentos, canales y contenidos de la misma.

Participación: Es muy útil involucrar a determinados grupos de empleados en el proceso de cambio de manera que no lo perciban como algo ajeno que les es impuesto “desde arriba”.

Formación: Dependiendo de cada circunstancia y situación, es muy conveniente incluir determinadas acciones formativas que ayuden a entender los objetivos del cambio. Si se trata de trabajar de forma más colaborativa o formativa, por ejemplo, resulta muy útil acompañar el cambio con algunos workshops o sesiones en las que los empleados reflexionen sobre su propia manera de trabajar y sobre las oportunidades de mejora.



Oficinas Mastercard en Madrid, por JLL.



Oficinas de UCB en Madrid, por JLL.

7.- Sostener el cambio. Es conveniente establecer un calendario posterior a la mudanza o nueva implantación para garantizar que las soluciones adoptadas están resultando útiles, así como para rectificar cualquier desviación que pudiese ocurrir durante los meses posteriores al cambio.

En conjunto, cabe decir que la Gestión de Cambio, dentro de sus múltiples facetas y complejidades, aporta un enorme valor añadido a cualquier proceso de transformación, puesto que reduce enormemente los posibles riesgos asociados y permite que los empleados disfruten de un cambio hacia lo que en general son medidas empresariales para mejorar sus condiciones laborales y su espacio de trabajo. [()]

2017: Un año de oportunidades para el sector inmobiliario

Juan Antonio Gómez-Pintado

Presidente
APCE



El año 2016 ha sido clave para el sector inmobiliario, no sólo en cuanto a los datos se refiere sino también en cuanto al orgullo de pertenencia al mismo. Y no es para menos, este año empresas promotoras han destacado por su responsabilidad social, por su eficiencia hacia el entorno y sobre todo por su inversión en innovación como respuesta al futuro del sector.

Todas estas acciones vienen a confirmar que las cosas están cambiando, pero también que se abre un marco de oportunidades ante nosotros que no debemos obviar si queremos seguir avanzando como sector. Es cierto que este avance se nos puede plantear a veces difícil, lento e incluso imposible, pero todas las industrias antes o después deben enfrentarse al reto, o mejor dicho a la oportunidad, de su transformación y el sector inmobiliario es industria. En este marco de oportunidades es fundamental contar con empresas e instituciones que integren esfuerzos, compartan visiones y promuevan cambios de mentalidad. Será ese “romper para crear” que decía Enrique Dans en el Congreso de APCE el verdadero reto de este sector.

Nuestra primera oportunidad como sector vendrá dada por nuestra capacidad de buscar alianzas para crecer. Tenemos que plantearnos el debate de **dimensionar nuestras empresas** como una oportunidad que nos permitirá competir sostenidamente en un mercado cada vez más global y complejo. Las empresas pequeñas, que representan la gran mayoría del tejido empresarial español, ven duplicada su productividad cuando pasan de pequeñas a medianas empresas. En sector inmobiliario esta productividad se triplica ¿No merece la pena entonces abordar esta cuestión como una oportunidad y no como un reto imposible?

El tamaño de nuestras empresas repercute en un empleo estable y de calidad, en la inversión en innovación, en un mejor acceso a la financiación, en una mejora de la productividad... Factores todos a tener en cuenta para garantizar un futuro como sector.

La segunda oportunidad con la que nos encontramos es la de buscar **nuevas fuentes de financiación** que puedan convivir con las ya tradicionales bancarias.

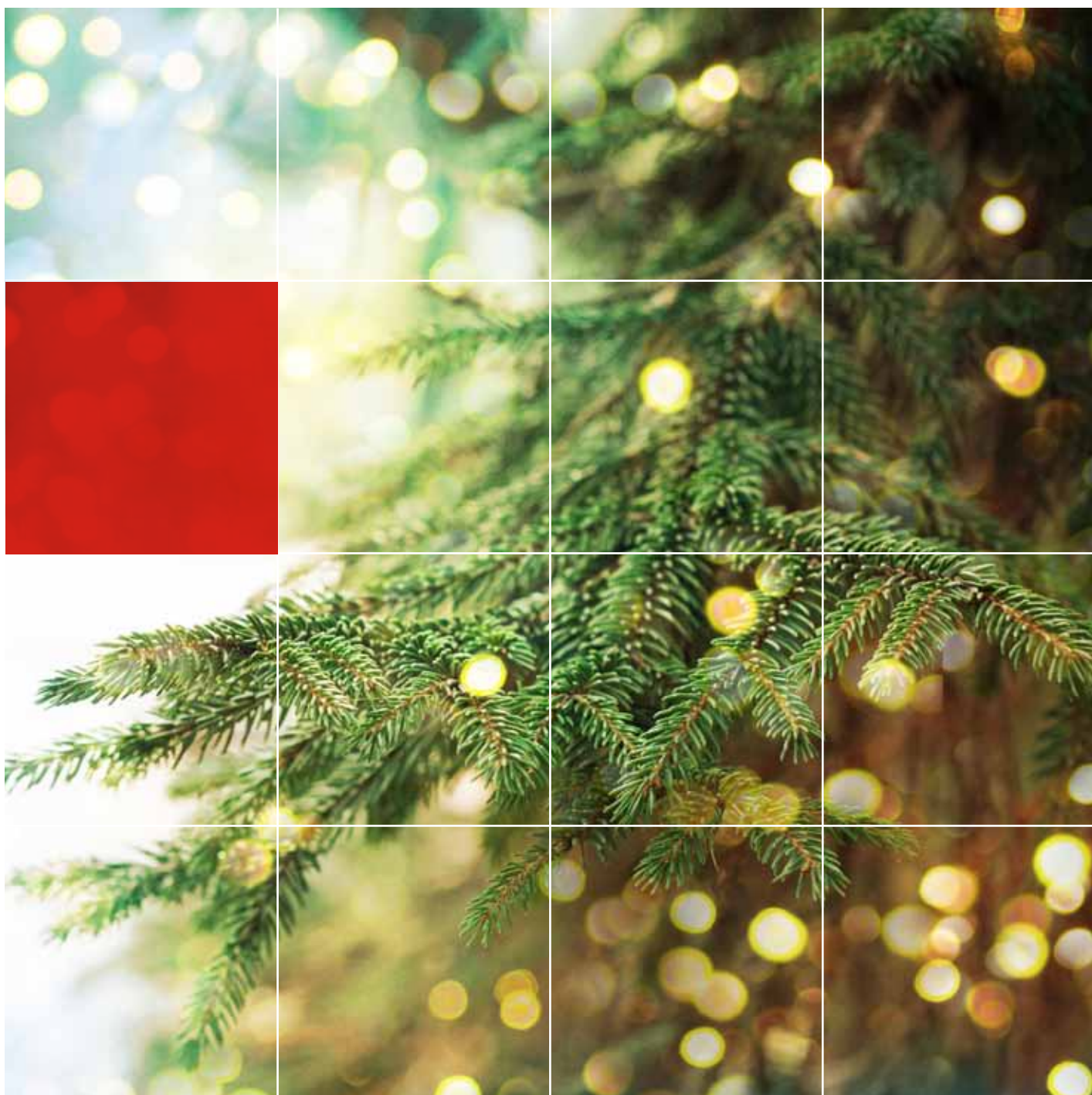
En el pasado, nuestro sector ha dependido casi exclusivamente de la financiación bancaria. Cuando esta contrajo el flujo de crédito el inmobiliario no contaba con alternativas para seguir ejerciendo su actividad con normalidad. Debemos aprender de los errores, pero también no mirar con temor a los nuevos jugadores que están entrando en el sector pues están llamados a buscar alianzas para competir en un mercado local.

Facilitar el **acceso a la primera vivienda** a los jóvenes será otra de las oportunidades para el sector inmobiliario en 2017. En España el 79,5% de los jóvenes entre 16 y 29 años no están emancipados, lo que supone un 14,30% de la población española. Como país no podemos permitirnos estos datos y como sector debemos de contribuir a garantizar su emancipación.

Los jóvenes españoles tienen capacidad de pago, pero no han tenido posibilidad de ahorro. Para contribuir a solucionar esta problemática el sector puede trabajar desde dos líneas: una mejorando nuestros procesos constructivos de manera que podamos ahorrar en ese 25% que, más o menos, se destina al proceso constructivo. La segunda línea sería solicitar a las administraciones que no permitan el calentamiento del suelo, nuestra principal materia prima, que puede llegar a suponer el 50% del precio total de una vivienda; que racionalicen los tributos que se pagan (puede suponer hasta el 25% del precio final); y que planteen fórmulas de acceso a la vivienda para jóvenes, más allá de los planes de vivienda actuales.

Además de las razones sociales, no debemos perder de vista que actualmente nuestro sector está viviendo de un mercado de reposición que es finito por lo que resulta inevitable preguntarse qué pasará después. El acceso a la primera vivienda nos garantizará un futuro como sector.

Ganar tamaño, buscar nuevas fuentes de financiación y buscar fórmulas que faciliten el acceso a la primera vivienda a los jóvenes son oportunidades a las que no podemos dar la espalda como sector. **Son oportunidades y no retos imposibles** porque de ellos saldrá un inmobiliario más innovador y con mejores perspectivas de futuro. [(•)]



¡Felices Fiestas!

Desde JLL queremos desearte unas Felices Fiestas y un próspero Año Nuevo.

Esperamos que el 2017 sea un año lleno de grandes momentos y éxitos profesionales y que, desde JLL, podamos ayudarte a conseguirlos gracias a nuestra filosofía y nuestro equipo de profesionales.

jll.es

Inversión ▪ Soluciones Corporativas ▪ Diseño y Construcción



La promoción inmobiliaria en Portugal y APPII

Henrique de Polignac de Barros

Presidente

APPII - Asociación Portuguesa de los Promotores e Inversores Inmobiliarios



Hace 25 años que APPII ha traído a Portugal el concepto del promotor inmobiliario, tal como hoy lo conocemos, inspirado en el concepto francés del *"promoteur immobilier"* y del concepto inglés del *"developer"*, así dando nombre en nuestro país a este importante y decisor miembro de la "gran familia del inmobiliario".

Desde ahí, el concepto y la actividad de la promoción inmobiliaria han cambiado con el tiempo y sus responsables siempre han sabido adaptarse. Asimismo, lo hizo esta Asociación, que en los años 1996-1997 y como resultado de la reforma que se operaba en Portugal en el régimen de los fondos de inversión inmobiliaria, se pasaba a designar de APPII-Asociación Portuguesa de los Promotores e Inversores Inmobiliarios, nombre que aún hoy se mantiene. De hecho, si en los años 90 la idea sería la entrada para miembros de la asociación de las más importantes estructuras de entonces (los fondos inmobiliarios), la idea hoy pasa más por atraer a todos los grandes inversores nacionales y incluso extranjeros, sean institucionales, con la forma de fondos, corporativos o otros. De hecho y en los últimos años, Portugal se ha mostrado como un destino preferencial para los inversores de todo el mundo y siendo APPII su asociación por naturaleza, ha sido natural la entrada de todos estos en la asociación, incluyendo algunos de los líderes de inversión del mundo, que están trabajando en Portugal con nuestro apoyo.

Ya así se ve la evolución que la actividad de promoción inmobiliaria tuvo durante estos 25 años, pudiendo decirse que la figura del promotor inmobiliario se mezcla cada vez más con la del inversor (el APPII tiene la suerte de representar a ambos). Decimos esto porque el promotor, que se diferencia por tener a su cargo la coordinación del proyecto, toma la mayoría de las veces

aún el papel de inversor. Por otro lado y teniendo en cuenta que la mayoría de la inversión en nuestro país es actualmente hecha por extranjeros, este promotor/inversor es muchas veces un *player* internacional. Por lo tanto, podemos decir que el promotor inmobiliario que tenemos hoy en Portugal es un verdadero inversor, sea nacional y aún a menudo extranjero, con la particularidad de que tiene a su cargo la importante tarea de coordinar de su propio proyecto.

El promotor inmobiliario portugués también es un importante *player* de la renovación urbana en nuestro país. Nuestros asociados son los *"constructores de ciudades"*, porque son ellos que deciden, con sus proyectos, el futuro de nuestros centros urbanos. La rehabilitación es una nueva realidad que todos, promotores y la asociación, hemos planteado como una verdadera "ventana de oportunidad". Rehabilitación y alquiler, (donde se incluye el suceso del *short and mid term rent*) son actualmente una de las más potentes dinámicas de nuestro sector, que los promotores han sabido reconocer, pudiendo la asociación contar en su base asociativa con muchas compañías líderes en esto tipo innovador del mercado inmobiliario.

Más recientemente y como resultado del momento positivo que estamos viviendo en el mercado portugués, se ha desarrollado una nueva especie de promotor inmobiliario, que sigue teniendo un enorme peso y que más cabe en el concepto de prestador de servicios o consultor al inversor, que en el concepto puro de promotor inmobiliario. Son las empresas que hacen los *"3 management"*; es decir, el *"acquisition management"*, el *"project management"* y el *"asset management"*. O sea, asesoran los inversores, dándoles su *know-how*, ya que la mayoría de las veces estos son extranjeros y no tienen el conocimiento suficiente de nuestro mercado inmobiliario. Por lo tanto, les ayudan con la compra de la propiedad (a ve-

Podemos decir que la figura del promotor inmobiliario ha cambiado mucho en estos 25 años, lo que sucedió siempre en paralelo con su asociación, que también ha sabido mostrarse consciente de estas nuevas dinámicas, no ignorando lo que es nuevo solo por ser diferente e innovador

ces incluso poniendo algún *equity* propio, demostrando que creen en el proyecto), a continuación hacen el servicio de *project management* de la construcción o rehabilitación y al final hacen la comercialización o gestión de los activos resultantes, proporcionando al inversor el rendimiento deseado, sea inmediato (con la venta del activo) o extendido en el tiempo (con distribución continua de las rentas o de las *yields*). APPII, en su constante búsqueda para reinventarse y adaptarse a los ciclos de un mercado cada vez más dinámico, abrió las puertas a este nuevo tipo de agentes de la promoción e inversión inmobiliaria, contando hoy con las más importantes empresas también de este tipo de negocio inmobiliario en Portugal.

Por último, podíamos dejar de no señalar que el promotor inmobiliario moderno es un empresario muy preocupado con las cuestiones ambientales y con el desarrollo sostenible de sus proyectos, desde un punto de vista de la eficiencia energética, del uso eficiente de los recursos y del uso de las nuevas tecnologías. El promotor inmobiliario nunca ha sido, pero hoy es cada vez menos el “hombre del hormigón”, asumiendo mas la figura de empresarios totalmente preocupados por el medio ambiente y, lo más importante, con el “medio ambiente de las personas”, ya que son estas quienes vivirán, trabajarán o disfrutarán de sus proyectos.



Así, podemos decir que la figura del promotor inmobiliario ha cambiado mucho en estos 25 años, lo que sucedió siempre en paralelo con su asociación, que también ha sabido mostrarse consciente de estas nuevas dinámicas, no ignorando lo que es nuevo solo por ser diferente e innovador. APPII tuvo el arrojo de mantener sus puertas abiertas a estos nuevos protagonistas y que hacen, sin duda, todos parte del sector de la promoción e inversión inmobiliaria que tenemos en Portugal. [●]

El riesgo: la clave competitiva del nuevo sector inmobiliario

Jornada Directiva organizada por Observatorio inmobiliario y VELTIS Rating, dirigida a los responsables de decisiones de inversión inmobiliaria.



Ponentes que intervinieron en la jornada. De izquierda a derecha: Ricardo Antuña, Sergio Vega, Susana Rodríguez, Javier Amenedo, Lourdes I. Rodríguez, José Manuel Sánchez, Ignacio Sandoval y Javier Martín.

Cualquier sector de la economía, incluido el inmobiliario, sólo se logra entender y dominar si se analiza desde el punto de vista del riesgo. Cualquier movimiento de capital a nivel internacional se fundamenta en el riesgo y el sector inmobiliario no es una excepción. Por este motivo, Observatorio Inmobiliario, junto con VELTIS Rating, primera agencia europea de rating inmobiliario, organizó el 30 de noviembre en Madrid la Jornada Directiva *“El riesgo: la clave competitiva en el nuevo sector inmobiliario”*. La Jornada contó también con la colaboración de la Universidad Politécnica de Madrid y el European Institute Real Estate Risk Management.



Ricardo Antuña García. Director de European Institute of Real Estate Risk Management. Doctor en Riesgos Inmobiliarios.



Javier Amenedo. CEO VELTIS Rating.



Sergio Vega. Profesor Titular. Escuela de Arquitectura de la UPM. Coordinador del Programa Real Estate & Building Risk Management.



José Manuel Sánchez. Consejero de VELTIS Rating.



Ignacio Sandoval. Profesor titular de la Universidad Rey Juan Carlos Director de Consultoría Hotelera en IHP.



Susana Rodríguez. Directora de Consultoría de Aguirre Newman.

Se trata de una iniciativa pionera dirigida a los directivos y analistas que toman diariamente decisiones de inversión en el sector inmobiliario, ya sea en proyectos, activos, carteras o sociedades.

Esta Jornada ha tratado de aportar al sector inmobiliario, uno de los más opacos, conocimiento y transparencia fundamentados en el riesgo. Para ello, se explicó a los asistentes cómo poder analizar un activo inmobiliario desde el punto de vista del riesgo, cómo determinar su estructura de riesgos vinculada (ADN Inmobiliario), o cómo obtener de forma objetiva el uso óptimo (ADN Optimizado), que será el que

tenga una mejor proporcionalidad entre rentabilidad y riesgo.

Los asistentes a esta Jornada Directiva conocieron también cómo se determina el Rating Inmobiliario, *única herramienta capaz de relacionar los riesgos vinculados a inversiones en bonos, acciones, fondos, etc. con el relacionado con inversiones en activos o carteras de activos inmobiliarios.*

La Jornada contó como ponentes con un panel de expertos en este nuevo campo de conocimiento imprescindible en el sector inmobiliario de hoy en día. Intervinieron Javier Amenedo, CEO de VELTIS Rating; Ricardo Antuña García, di-



Lourdes Ivón Rodríguez. Profesora de European Institute, especializada en gestión de riesgos inmobiliarios.



rector de European Institute of Real Estate Risk Management y doctor en Riesgos Inmobiliarios; Sergio Vega, profesor titular de la Escuela de Arquitectura de la Universidad Politécnica de Madrid y coordinador del Programa Real Estate & Building Risk Management; José Manuel Sánchez, consejero de VELTIS Rating y director de Real Estate de BDO; Ignacio Sandoval, profesor titular de la Universidad Rey Juan Carlos y director de Consultoría Hotelera de IHP; Susana Rodríguez, directora de Consultoría de Aguirre Newman y Lourdes Ivón Rodríguez, doctora ingeniera en Project Management y profesora de European Institute, especializada en gestión de riesgos inmobiliarios.

Observatorio Inmobiliario y VELTIS irán tratando en próximas Jornadas Directivas de forma pormenorizada el análisis de riesgos en diferentes segmentos inmobiliarios, como el residencial, los centros comerciales, o el de oficinas. [📄]



Llega la anhelada "transparencia" al sector inmobiliario

Aportaciones de una agencia de rating inmobiliario al sector



Javier Amenedo Ansedé

Arquitecto-RISK@Director
CEO-VELTIS Rating

El sector inmobiliario tiene un importante peso en el PIB de nuestro país. En el año 2015, la inversión inmobiliaria en España ha superado los 15.000 millones de euros. En los activos inmobiliarios se basan gran parte de las garantías que posibilitan la financiación del tejido empresarial de nuestro país.

Constituye por lo tanto este sector un pilar fundamental de la economía y, a pesar de ello, se trata de un sector caracterizado por la falta de transparencia. Las decisiones de inversión en el mismo no se fundamentan en el riesgo, tal y como lo hacen en el sector financiero. Esto genera incertidumbre y volatilidad en los mercados.

La estabilidad en el sector inmobiliario se conseguirá tan solo a través del conocimiento, de la transparencia, es decir, de la puesta a disposición de los agentes del sector

de las herramientas necesarias para evaluar los riesgos de cada inversión, de cada activo inmobiliario.

Conscientes de esta carencia, nace la primera agencia de rating especializada en el sector inmobiliario.

El rating inmobiliario se fundamenta en una metodología de análisis que aplica los conceptos de la teoría general del riesgo y los criterios de inversión financiera al sector inmobiliario. El objetivo que persigue es la equiparación de las inversiones inmobiliarias a las financieras y, como consecuencia, la estabilización y normalización del mercado inmobiliario. El rating inmobiliario es el instrumento necesario y definitivo para lograr estos objetivos tan anhelados por todo el sector inmobiliario.

La independencia y el enfoque a la innovación son las señas de identidad de una agencia de rating. En el caso del rating inmobiliario, se necesita además:

- Una amplia red de profesionales específicamente formados en el análisis y gestión de riesgos inmobiliarios y por especialistas en las materias relacionadas con los mismos, que abarcan todo el territorio nacional.

- Una metodología y herramientas informáticas capaces de realizar el análisis de riesgos y establecer el rating de territorios y activos inmobiliarios.

Las aportaciones de valor de una agencia de rating inmobiliario se enfocan a distintos ámbitos del sector:

- **Administraciones públicas:** El análisis de riesgos y rating del territorio, desde el nivel de país hasta el

barrio, pasando por la comunidad autónoma o ciudad, supone una potente arma de toma de decisiones y gestión. Las herramientas de análisis aportan a las Administraciones Públicas la transparencia y control que necesitan para una gestión eficaz.

- **Entidades bancarias y prestatarias:** El capital regulatorio o capital que las entidades bancarias han de reservar en relación con sus operaciones prestatarias puede reducirse considerablemente a través del análisis de los riesgos específicos de los activos inmobiliarios. Esta reducción supone una importante liberación de capital y, en consecuencia, un aumento de la rentabilidad de las entidades prestatarias.

- **Inversores y gestores de activos:** El conocimiento de los riesgos asociados a los activos inmobiliarios, a su capacidad de optimización y su rating, posibilita la gestión eficaz y transparente de las inversiones inmobiliarias y de todas aquellas que fundamentan su valor en el sector inmobiliario.

El objetivo de una agencia de rating ha de ser el aportar transparencia y conocimiento al sector inmobiliario. El desconocimiento es incompatible con la eficacia, por lo que será la información, el conocimiento, el único camino para la excelencia.

La transparencia provoca la apertura de mercados, evita la especulación y aporta confianza.

El análisis de riesgos y el rating inmobiliario son los instrumentos imprescindibles para la gestión inmobiliaria eficiente y para producir el cambio necesario en el sector inmobiliario hacia la estabilidad. [●]

Financiación alternativa inmobiliaria, oportunidad de negocio para la banca comercial



Mikel Echavarren
CEO de irea

La banca española se centra actualmente en la financiación de proyectos inmobiliarios bajo unos criterios de prudencia que evitan la asunción de riesgos inapropiados para su actividad

Básicamente, exige la inversión por parte del promotor inmobiliario de capital que cubra al menos el 30% de todos los costes de la promoción residencial, incluyendo el valor del suelo.

No existen diferencias significativas entre los distintos bancos a la hora de analizar los proyectos de promoción residencial, tanto en los porcentajes de inversión requeridos al empresario como en las exigencias de comercialización previa de las unidades a desarrollar en cada proyecto.

Si acaso podemos distinguir a algunas entidades financieras por la mayor rapidez a la hora de decidir sobre la concesión de préstamos a la promoción frente a otras entidades que todavía no han desarrollado sus equipos para el análisis de riesgos y de toma de decisiones con la rapidez que exige el mercado.

De acuerdo con nuestra experiencia, estamos convencidos de que existe una oportunidad de negocio para las entidades financieras en relación con el mercado de promoción residencial que actualmente está tratándose de cubrir mediante la financiación alternativa de fondos de inversión o de inversores particulares.

FINANCIACIÓN TEMPORAL PREVIA AL PRÉSTAMO PROMOTOR

Esta oportunidad de negocio se concreta en la financiación temporal a los promotores inmobiliarios de costes iniciales de su inversión que les permita viabilizar sus negocios antes de cumplir los requisitos exigidos para la obtención de un préstamo promotor.

Es lógico que muchas entidades financieras, por no decir en su totalidad, traten de evitar la financiación de tramos de la promoción de mayor riesgo, similar a la existente antes de la crisis.

Sin embargo, creemos que la extrapolación de los temores fundados derivados de la crisis inmobiliaria a las circunstancias actuales está privando a las entidades financieras de la obtención de mayores retornos en negocios en los que, por su experiencia y por la preparación de sus equipos de riesgos, deberían ser capaces de evaluar de forma adecuada y de costear adecuadamente a sus riesgos.

El problema de financiar a un promotor inmobiliario parte de su inversión cuando todavía no se han cumplido los hitos de precomercialización, de obtención de licencias e incluso de inversión por su parte de los porcentajes de *equity* necesarios, no es tanto la asunción de mayores riesgos como el prestar con diferenciales inadecuados a los mismos.

Es decir, si el banco aporta financiación a un promotor propietario

de un suelo que todavía no obtenido licencia y todavía no ha iniciado la precomercialización, debería ser capaz, de acuerdo con la experiencia que tiene la entidad financiera, de evaluar de una forma razonable, la viabilidad de ese negocio, y prestar si concluye que el mismo es viable, con un coste financiero adecuado al riesgo del importe y del periodo financiado, en lugar de negarse a financiar dicha inversión bajo ningún concepto.

CAPACIDAD DE ANÁLISIS Y VIABILIDAD DEL PROYECTO

Con la experiencia vivida de las últimas décadas, y sobre todo en la crisis inmobiliaria reciente, no podemos imaginar quién podría tener más experiencia en la evaluación de riesgos relativos a una promoción inmobiliaria que cualquiera de las entidades financieras españolas supervivientes de la crisis.

El riesgo no estriba en la financiación de proyectos que aún no se han prevendido sino en analizar correctamente cada proyecto y cada mercado y en costear adecuadamente los diferenciales de dicha financiación temporal hasta que un promotor demuestre con ventas efectivas que el banco tenía razón sobre la viabilidad de ese proyecto.

Si recordamos la financiación inmobiliaria que existía antes de la crisis no deberíamos alarmarnos tanto por la cantidad de financiación que se otorgó al sector promotor sino más bien que toda ella tuviera unas características homogéneas en cuanto a la rentabilidad que obtenían las entidades financieras por el hecho de prestar.

En definitiva, una entidad financiera que conoce el sector inmobiliario, y no dudo que todas las entidades financieras actualmente lo conocen con un detalle y un nivel extremadamente elevados, está en disposi-



ción de analizar anticipadamente si un proyecto va a ser viable o no, y si concluye que va a ser viable, ¿Por qué esperar a que el promotor ponga encima de la mesa un nivel de preventas que les permita financiarlo?, cuando lo más lógico sería anticiparse y financiar parte de dicha inversión, pero no con los diferenciales habituales de un préstamo promotor, sino en correspondencia con los riesgos que tiene dicha financiación temporal.

Podemos estar hablando de diferenciales de 500 a 1.500 puntos básicos, de acuerdo con la mayor o menor incertidumbre que tenga una financiación que debiera convertirse en préstamo promotor en cuestión de seis o doce meses.

El riesgo de una promoción planificada sobre suelo finalista hoy por hoy estriba fundamentalmente en la viabilidad comercial de la misma y en el presupuesto de costes de la obra a desarrollar. Todas las entidades financieras con las que trabajamos conocen perfectamente o tienen las herramientas de análisis internas o externas para evaluar proyectos constructivos, y tienen un conocimiento del mercado probablemente muy superior al que tiene el promotor inmobiliario.

Con ese conocimiento podrían estar financiando etapas iniciales de proyectos que la experiencia de la crisis y el coste de capital de la financiación al sector inmobiliario se lo impiden.

Es cierto que sería poco razonable tratar de hacer negocios en este contexto mediante la financiación a promotores con diferenciales de 250 puntos básicos, reservados más para negocios de promoción muy seguros. Sin embargo, en nuestra opinión actualmente no se deberían asumir riesgos muy significativos por financiar anticipadamente parte de esos proyectos con diferenciales de 500 a 1.500 puntos básicos por un tiempo limitado (6-12 meses).

Este tipo de negocios los está intentando cubrir la financiación alternativa de algunos fondos de inversión que tienen un conocimiento del negocio promotor infinitamente inferior al de la banca comercial y que aspiran a obtener retornos de su financiación entre 1.200 y 1.500 puntos básicos por periodos mínimos de 24 a 36 meses. En nuestra opinión están aprovechando la inacción de la banca comercial sobre negocios de promoción residencial donde el factor fundamental para

mitigar el riesgo y para viabilizar la promoción es fundamentalmente la obtención de un préstamo promotor cuando ya se han obtenido determinado nivel de preventas.

Si la propia entidad financiera es la que viabiliza en el corto plazo el proyecto sobre el que ha financiado un fondo de inversión, ¿No sería más adecuado que la propia entidad financiera segmente sus niveles de riesgo y retorno de su financiación de acuerdo con los riesgos de ese proyecto en cada momento?

Estamos convencidos de que este nicho de oportunidad sería gestionado de una forma mucho más adecuada por la propia banca comercial que por fondos de inversión que mantienen, con carácter general, una elevada inflexibilidad sobre los múltiplos de la financiación otorgada.

OPORTUNIDAD POTENCIAL DE NEGOCIO

Por ello, llamamos la atención a las entidades financieras de la demanda del mercado de promoción residencial de este tipo de recursos financieros, para cubrir parcialmente las necesidades de inversión previas a la obtención de un préstamo promotor, que actualmente no está siendo cubierta de forma adecuada por fuentes alternativas de capital y de financiación.

Tanto de una forma directa, prestando con diferenciales de 500 a 1.500 puntos básicos, o de forma indirecta, creando fondos de capital riesgo destinados a la financiación alternativa que permita a las entidades financieras evitar el consumo de sus recursos propios, existe una oportunidad de negocio para las entidades financieras para prestar anticipadamente al coste correspondiente a los riesgos de cada momento, a un sector que trata de recuperarse con recursos escasísimos pero que es capaz de identificar proyec-

tos viables que en muchas ocasiones no son capaces de arrancar por falta de apoyo de la banca comercial.

La financiación alternativa proveniente de los fondos de inversión no cubre estas necesidades, como hemos dicho anteriormente, no sólo por los múltiplos que requieren a sus inversiones o financiaciones ofrecidas a sector promotor, sino por el volumen que en general requieren los promotores inmobiliarios en cada proyecto, que son significativamente inferiores a los mínimos establecidos por dichos fondos para analizar proyectos de su interés.

Por ello existe un potencial de negocio muy significativo, donde promotores inmobiliarios demandan financiación adicional a la tradicional del préstamo promotor, cuyos importes no son interesantes para la financiación alternativa de los fondos, que efectivamente suponen riesgos superiores a los que la banca comercial está dispuesta a cubrir, y que con carácter general no está atendiendo nadie.

La primera entidad financiera que sea capaz de comprender que esta oportunidad puede abordarse, pero no al coste de una financiación promotor sino a un coste muy superior, podrá comprobar que el mercado de la promoción residencial entiende perfectamente la asunción de ese coste más elevado por un periodo limitado en el tiempo, y se encontrará con un universo elevado de oportunidades que analizar, seleccionar y cerrar.

Por supuesto, no llamamos a la banca comercial a financiar de forma irresponsable proyectos inviables. Es más bien justo lo contrario. Se trata de financiar tramos iniciales de la inversión de un promotor inmobiliario a un coste adecuado al riesgo del periodo en el que se financien esos costes, que permitan viabilizar promociones que cualquier entidad financiera tiene la ca-

pacidad de evaluar de acuerdo con la experiencia vivida en los últimos 10 años.

Si no se cubre por parte de la banca esta oportunidad de negocio nos tenemos que ser substituidos por fondos de financiación alternativa con un conocimiento infinitamente menor de los riesgos inmobiliarios de cada mercado y a un coste superior al que los promotores inmobiliarios están dispuestos a asumir y por un periodo más elevado.

Tanto la financiación directa a proyectos que posteriormente sean financiados por la misma entidad financiera, como la financiación cruzada a proyectos financiables por la competencia, el nicho de oportunidad es más que evidente, para financiar con márgenes elevados y riesgos controlables, dado que en definitiva la banca tiene actualmente una capacidad de análisis, de seguimiento, y de monitorización extremadamente elevadas para evaluar estas oportunidades.

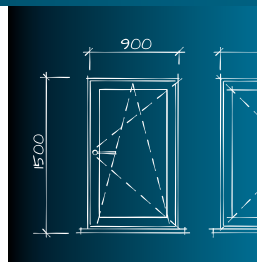
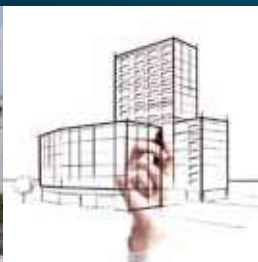
Si la barrera de entrada en este negocio fuera el consumo de capital de la financiación al sector promotor, entendemos que hay vías alternativas de entrada en este negocio a través de la creación de vehículos de financiación alternativa donde la banca patrocine su lanzamiento y gestione los riesgos con una posición minoritaria en el capital de los mismos.

Si se consiguiera movilizar a la banca comercial hacia este negocio, tratado de forma adecuada y profesional la evaluación de riesgos y la remuneración de sus diferenciales, creemos que al mismo tiempo permitiría al sector promotor iniciar una senda adicional de recuperación, en un contexto de equilibrio entre financiación, diferenciales y riesgos y evitar que este negocio sea abordado exclusivamente por fondos de financiación alternativa con un conocimiento limitado del mercado inmobiliario. [(O)]

TU INSPIRACIÓN
NOS AYUDA A CREAR



NUEVAS SOLUCIONES KÖMMERLING PARA ADAPTARNOS A TU IMAGINACIÓN



VENTANA CERTIFICADA
PASSIVHAUS
KÖMMERLING 76
CON REFUERZOS DE ACERO



- La estética de aluminio y las prestaciones del PVC con el nuevo **AluClip Zero**.
- Una apertura total del hueco con la nueva **PremiPlex**.
- **Todas las familias BIM** para los sistemas KÖMMERLING a tu disposición.

www.kommerling.es
902 22 14 22



KÖMMERLING®
Sistemas de ventanas

MAPIC, EL ENCUENTRO DEL *RETAIL*

Mapic se ha vuelto a erigir, una vez más, como punto de encuentro del sector *retail* europeo e inter-

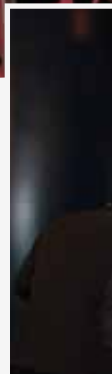
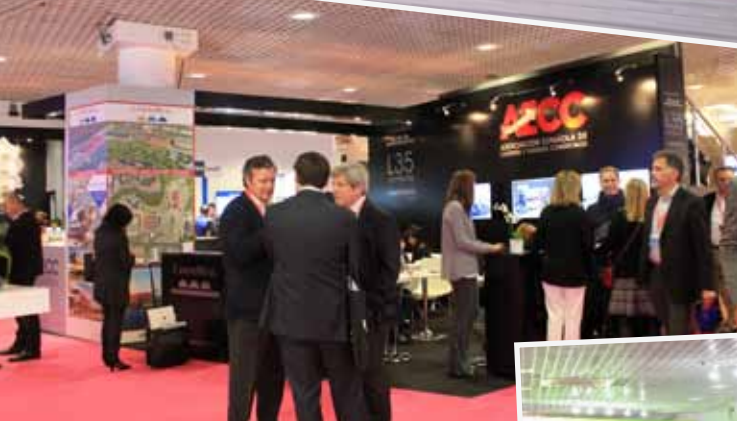
nacional. La 22ª edición de este salón se ha celebrado, como es habitual, en el Palacio de Festivales de Cannes (Francia) del 15 al 17 de noviembre de 2016.

Según datos de la organización, se dieron cita más de 8.300 participantes (vs 8.000 del año anterior), 2.100 *retailers* (vs 2.000 del año anterior) y más de 1.000 delegados de instituciones financieras e inversores.

La participación Española fue muy relevante, tanto desde el punto de vista cualitativo como cuantitativo. Hubo más de 414 participantes españoles y más de 90 marcas estuvieron representadas, entre ellas, consultores, inversores, promotores, organizaciones empresariales, estudios de arquitectura, intermediación inmobiliaria, *retailers*...

Entre los expositores de empresas españolas o asentadas en nuestro país, reseñar la presencia de la Asociación española de Centros y Parques Comerciales (AECC), Sonae Sierra, Aguirre Newman, Carrefour Property, Carmila, JLL, Savills, CBRE, Cushman & Wakefield, Inmored, Chelverton, TC Group, Mobdala, The Leisure Way, Flormar, Neinver, Intu, Broadway Malyan, Chapman Taylor, L35...y un largo etcétera.

Esta edición de Mapic ha sido fiel a la tradición de este salón, programando numerosas conferencias, fórum de innovación y tendencias, eventos de networking, presentaciones de proyectos, conferencias sobre países (entre ellas, la Spanish conference organizada por la AECC), grandes iniciativas de desarrollo urbano en los cinco continentes, fiestas, premios... Todo ello para facilitar el conocimiento y evolución del sector y, sobre todo, posibilitar encuentros de negocio entre los distintos agentes que en él intervienen.







McArthurGlen Designer Outlet Málaga comenzará su construcción a comienzos de 2017

Primer designer outlet en el sur de España, desarrollado junto con Sonae Sierra, con una inversión de 115 millones de euros

El centro comercial, que ha iniciado su comercialización coincidiendo con Mapic, tendrá 100 tiendas y se inaugurará en la segunda mitad de 2018



(De izquierda a derecha: José Luis Arenas, Development Manager para España de McArthurGlen, Alexandre Pessegueiro, Head of Asset Management de Sonae Sierra en España y Joan Jove, Managing Director para el Sur de Europa de McArthurGlen.

McArthurGlen, líder europeo en propiedad, desarrollo y gestión de *designer outlets*, y Sonae Sierra, empresa internacional dedicada a cubrir las necesidades de inversores del sector inmobiliario *retail*, han anunciado en el salón Mapic celebrado en Cannes la puesta en marcha de los trabajos de construcción y el inicio de la comercialización del McArthurGlen Designer Outlet Málaga para el primer trimestre de 2017, cuya inauguración está prevista para la segunda mitad de 2018.

McArthurGlen Designer Outlet Málaga estará localizado en una zona adyacente

al centro comercial Plaza Mayor, que recibe más de 10 millones de visitas cada año y cuya gestión es responsabilidad de Sonae Sierra.

Los 115 millones de euros invertidos en el proyecto estarán destinados a desarrollar un espacio de 30.000 m² de Superficie Bruta Alquilable destinados a *retail* y que tendrá dos fases de construcción. La primera fase comprenderá 17.500 m² y 100 tiendas y la segunda 12.500 m² y 70 tiendas. De esta manera, una vez finalizado, McArthurGlen Designer Outlet Málaga acogerá una oferta comercial de más de 170 marcas, incluyendo algunas de las firmas de lujo más cotizadas, así como un importante número de marcas internacionales y locales, ofreciendo descuentos del 30% al 70%.

Una vez finalizado, el centro comercial generará más de 1.000 nuevos puestos de trabajo, potenciando la economía de la región.

José Luis Arenas, Development Manager para España de McArthurGlen, afirmó en la presentación del proyecto: "Estamos muy satisfechos de haber obtenido el apoyo de las instituciones regionales y locales de Andalucía y Málaga para establecernos en el sur de España y poder proyectar el primer *designer outlet* de la región junto con nuestro socio Sonae Sierra. Este va a ser un destino único para visitantes locales y turistas, los cuales podrán disfrutar de las mejores marcas de lujo, premium y de diseño con descuentos estupendos".



Por su parte, Alexandre Pessegueiro, Head of Asset Management de Sonae Sierra en España, afirmó que “Sonae Sierra va a incrementar su inversión en el mercado español, el cual representa una de las grandes oportunidades de Europa. Confiamos en que la apertura del primer *designer outlet* en el sur de España, junto a McArthurGlen, sea un gran éxito desde el comienzo y complementemos y mejoremos la oferta comercial existente. De manera similar, nos gustaría agradecer a las autoridades locales y regionales por su completo apoyo en el proyecto, el cual creará cientos de puestos de trabajo en la región”.

McArthurGlen Designer Outlet Málaga está situado en una localización excelente, con un área de influencia de 3 millones de personas a un máximo de 90 minutos en coche y unos 10 millones de turistas que visitan la Costa del Sol todos los años. El nuevo centro estará situado a tan solo tres minutos en tren del Aeropuerto Internacional de Málaga, con más de 14 millones de pasajeros al año.

Situado estratégicamente de manera adyacente a las autopistas MA-20 y MA- 21 para proporcionar un acceso rápido al centro de la ciudad de Málaga, a Marbella y a otros puntos turísticos clave dentro de la región, el centro comercial está a tan solo 12 minutos de la estación central de Málaga y a 20 minutos del puerto.

Joan Jove, Managing Director para el Sur de Europa de McArthurGlen explicó que McArthurGlen Designer Outlet Málaga será un centro mayoritariamente cen-

trado en la moda, incluyendo también componentes de cosmética y hogar. Jove indicó asimismo que el nuevo centro contará con el especial estilo de McArthurGlen: un diseño arquitectónico con un diseño de techo abierto para realzar la arquitectura local andaluza, con paseos ajardinados, fuentes espectaculares, una plaza central muy lujosa, instalaciones para los más pequeños y 4.350 plazas de aparcamiento. Además incorporará los elementos diferenciales de las actuaciones emprendidas por McArthurGlen: cuidada experiencia de compra, muestras permanentes de arte y cultura, moda e integración en la comunidad local.

El Grupo McArthurGlen tiene actualmente veintidós *designer outlets* ubicados en destinos turísticos clave en nueve países diferentes. Su nuevo proyecto que abrirá sus puertas en primavera de 2017, McArthurGlen Provence (Francia), será su outlet número veintitrés.

McArthurGlen Designer Outlet Málaga será el centro número veinticuatro de McArthurGlen y España su décimo país en instalarse.

El derecho de reversión expropiatoria: un intento de desmitificación



Eugenio-Pacelli Lanzas Martín
Laso & Asociados

El derecho de reversión es el que corresponde a quien ha sufrido la expropiación de un bien o a sus causahabientes para recuperarlo en el caso de que no haya sido destinado de manera efectiva a cumplir el fin que justificó dicha expropiación, previa devolución del justiprecio que se le pagó actualizado al momento del ejercicio. Se trata de una garantía legal del mantenimiento de la causa que legitima la adopción de una medida tan agresiva como la privación del derecho de propiedad, consagrado en el artículo 33 de la Constitución Española, cuyo apartado 3 se refiere a dicha legitimación como la “causa justificada de utilidad pública o interés social” que debe concurrir para poder “privar de sus bienes y derechos” a cualquier ciudadano.

Con ello puede verse la importancia del derecho de reversión para el expropiado, ya que le permite recuperar el bien que perdió de forma coactiva en caso de desaparecer la causa que legitimó la expropiación. No obstante, este derecho también tiene una relevancia extraordinaria para el tráfico jurídico en general ya que constituye una auténtica carga susceptible de acceder al Registro de la Propiedad y proteger de este modo los intereses del expropiado frente a cualquier tercer adquirente del inmueble expropiado, evitando que éste quede amparado por el principio de fe pública registral regulado en el artículo 34 de la Ley Hipotecaria.

En efecto, la constancia registral del derecho de reversión constituye un gravamen que en la práctica dificulta la realización de negocios

jurídicos del bien sujeto a él, pues su presencia ahuyenta en muchas ocasiones a los eventuales compradores ante la posible declaración ulterior de ineficacia de su adquisición como consecuencia del ejercicio de tal derecho. De igual modo, su constancia obstaculiza el crédito hipotecario, ya que los eventuales concedentes del crédito previsiblemente rehusarán la operación al estar latente el peligro de reversión.

REGULACIÓN POCO CLARA

Pese a la intensidad de los efectos de la reversión y de su inscripción en el Registro, lo cierto es que su regulación en nuestro Derecho no es lo clara y expresiva que sería de desear, ya que la interpretación de los escasos preceptos que se dedican a su regulación es en muchas ocasiones oscura, dando lugar a dudas y contradicciones que han mantenido dividida a la doctrina y han suscitado incluso pronunciamientos jurisprudenciales discordantes entre sí. Especialmente llamativa es la inexistencia de una regulación detallada e inequívoca de las causas de su extinción en cada uno de los supuestos legales y la práctica ausencia de regulación de las formas posibles de obtener su cancelación registral para liberar el bien expropiado de la carga que pesaba sobre él.

El régimen general de la reversión se encuentra contenido en los artículos 54 y 55 de la Ley de Expropiación Forzosa, desarrollados por su Reglamento. Es importante distinguir, con la jurisprudencia, tres estados o fases diferentes del derecho de reversión, según su grado de desenvolvimiento. a) El primer

estado, que atribuye al derecho un carácter latente o expectante, surge directamente del hecho de haberse producido la expropiación y su contenido se limita a garantizar a su titular que podrá recuperar la cosa en el caso de llegar a producirse en el futuro alguno de los presupuestos habilitantes de su ejercicio. b) La segunda fase transforma la reversión en un derecho pleno, activo o ejercitable y comienza en el caso y desde el momento en que se produce alguno de estos presupuestos habilitantes; su contenido se traduce en la posibilidad de pedir y hacer efectiva la reversión. c) Finalmente, la tercera fase se produce con el ejercicio en tiempo y forma del derecho, devolviendo el justiprecio actualizado, momento a partir del que se considera consumado el derecho de reversión al ser sustituido por el derecho de propiedad recuperado.

Como reconocen tanto el Tribunal Supremo como la Dirección General de los Registros y del Notariado, el derecho de reversión es susceptible de reflejo registral en cada uno de los tres estados precedentes, incluido por tanto el primero de ellos, como derecho latente o expectante, lo que se confirmó en 1999 tras la modificación de la Ley de Expropiación Forzosa por la de Ordenación de la Edificación.

CAUSAS DE REVERSIÓN

Según lo dicho, nacido el derecho de reversión en su primer estado latente o expectante directamente de la expropiación forzosa, su transformación en un derecho ejercitable y pleno tiene lugar en el caso de llegar a concurrir alguno de los supuestos legales de reversión, que en el régimen general de la legislación de expropiación forzosa son tres: 1º) si no se ejecuta la obra o no se establece el servicio que motivó la expropiación, 2º) si tiene lugar la desafectación del bien al fin que justificó la expropiación y 3º) si se

Pese a la intensidad de los efectos de la reversión y de su inscripción en el Registro, lo cierto es que su regulación en nuestro Derecho no es lo clara y expresiva que sería de desear, ya que la interpretación de los escasos preceptos que se dedican a su regulación es en muchas ocasiones oscura, dando lugar a dudas y contradicciones que han mantenido dividida a la doctrina y han suscitado incluso pronunciamientos jurisprudenciales discordantes entre sí

pone de manifiesto un exceso de expropiación, es decir, si resultara alguna parte sobrante de los bienes expropiados.

Veamos separadamente los presupuestos que definen o que determinan la concurrencia de cada una de estas causas de reversión.

1º) En el caso de falta de ejecución de la obra o de establecimiento del servicio, la posibilidad de ejercicio del derecho surge cuando concurre alguno de los presupuestos siguientes (que determinan el paso de su fase inicial o expectante a la segunda o de plenitud): a) que, a pesar de haberse producido la expropiación, no se hayan terminado las obras o no se haya establecido el servicio previsto para el bien en el plazo de cinco años desde la toma de posesión del bien expropiado por parte del expropiante o del beneficiario de la expropiación; b) que, antes de este plazo de cinco años, la Administración notifique al expropiado su voluntad de no realizar las obras o no destinar el bien al

servicio, o c) que, aun habiéndose iniciado las obras o la prestación de los servicios, se produzca la suspensión de unas u otros durante más de dos años.

Concurriendo cualquiera de estos presupuestos se abre la posibilidad del ejercicio del derecho, ejercicio que se encuentra a su vez sujeto al cumplimiento de determinados requisitos específicos. Si la Administración notificara al titular del derecho su voluntad de no realizar o no terminar las obras o de no establecer el servicio o no mantenerlo, el derecho debería ejercitarse dentro de los 3 meses siguientes a aquella notificación. A falta de ésta, la Ley no prevé para esta modalidad de reversión un plazo máximo, lo que ha dado lugar a opiniones discrepantes, como son: la preconizada por algunos autores, consistente en la aplicación por analogía del plazo de caducidad de veinte años previsto para las otras dos modalidades que en seguida veremos, la de quienes consideran aplicable el plazo general de treinta años de prescripción de

las acciones reales, o la patrocinada por una tercera corriente doctrinal que considera que puede ejercitarse indefinidamente por no existir plazo de caducidad ni de prescripción del derecho en este caso.

2º) El segundo supuesto o causa de reversión es el de la desafectación. Los presupuestos que han de concurrir para que sea ejercitable el derecho son los siguientes: a) que se produzca la desafectación del bien al fin que justificó la expropiación, lo que no puede confundirse, como ha sucedido en ocasiones, con el concepto de desafectación ligado a la naturaleza del bien, que se produce cuando deja de ser de dominio público para pasar a ser un bien patrimonial; esta última acepción de la palabra desafectación no genera por sí la posibilidad de ejercicio de la reversión; b) que la desafectación al fin tenga lugar dentro de los diez años siguientes a la terminación de la obra o al establecimiento del servicio sobre el bien expropiado, ya que si se produce después, ya no es ejercitable el derecho de reversión, debiendo entenderse que queda extinguido por el transcurso del plazo indicado; c) que simultáneamente a la desafectación no se acuerde justificadamente una nueva afectación a otro fin declarado de utilidad pública o interés social con audiencia del interesado; d) que, aun concurriendo los presupuestos anteriores no hayan transcurrido veinte años desde la toma de posesión del bien expropiado.

Producidos los presupuestos expresados, los requisitos específicos para el ejercicio del derecho de reversión son diferentes según el caso: si la Administración notifica la desafectación del bien al fin expropriatorio al titular de dicho derecho, éste deberá ejercitarse, al igual que en la modalidad anterior, dentro de los 3 meses siguientes a tal notificación. En otro caso, es decir, faltando esta notificación, el plazo máximo de ejercicio del derecho es el ya cita-

Además de los supuestos generales de reversión previstos en la legislación de expropiación forzosa, existen otros supuestos especiales que se apartan en mayor o menor medida de ellos. Es el caso del derecho de reversión procedente de las expropiaciones urbanísticas y el derivado de la ejecución de una actuación de urbanización

do de veinte años desde la toma de posesión del bien por la Administración o el beneficiario.

3º) Finalmente, el tercer supuesto es el de existencia de alguna parte sobrante de los bienes expropiados, situación que se conoce como exceso de expropiación. Los requisitos para su ejercicio en este caso son los mismos que los que se acaban de exponer para el caso de desafectación.

Además de los supuestos generales de reversión previstos en la legislación de expropiación forzosa, existen otros supuestos especiales que se apartan en mayor o menor medida de ellos. Es el caso del derecho de reversión procedente de las expropiaciones urbanísticas, que se encuentra sometido a las especialidades recogidas en el artículo 47 del vigente Texto Refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana de 2015, que permite distinguir dentro del derecho de reversión urbanístico, entre el motivado por la alteración del uso que motivó la expropiación de suelo en virtud de modificación o revisión del instrumento de ordenación territorial y urbanística

(bajo determinadas condiciones) y el derivado de la ejecución de una actuación de urbanización (siempre que, en este segundo caso, hubieran transcurrido diez años desde la expropiación sin que la urbanización se hubiera concluido).

Según la Ley de Expropiación Forzosa y el Reglamento Hipotecario, la constatación registral del derecho de reversión se efectúa en la misma inscripción de expropiación forzosa y en virtud del propio título expropriatorio, conformado normalmente por el acta de ocupación y por el documento que acredite el pago o consignación del justiprecio. No parece haber obstáculo para que, si no se hizo constar en el Registro el derecho de reversión simultáneamente a la inscripción de la expropiación, pueda ésta obtenerse después a instancia del interesado.

El artículo 54 de la Ley de Expropiación, tras la modificación realizada por la Ley de Ordenación de la Edificación de 1999, aclara que sin esta constancia registral, "el derecho de reversión no será oponible a los terceros adquirentes que hayan

○ Casa Vega
○ A Coruña



Quiero vivir en el centro de A Coruña:

Entonces, te interesa nuestra promoción Casa Vega en los antiguos terrenos de la Fábrica de Tabacos de A Coruña. Amplias casas de 1, 2, 3 o 4 dormitorios con aparcamiento y trastero, que puedes personalizar a tu gusto y en las que cuidamos al máximo la calidad de los materiales y el confort. La promoción incluye 1.000 m2 de locales comerciales.

¿Estás listo para empezar tu historia?

T 900 200 008
www.dospuntos.casa

d **spuntos**
decide tu casa

inscrito los títulos de sus respectivos derechos conforme a lo previsto en la Ley Hipotecaria”.

CANCELACIÓN DEL DERECHO DE REVERSIÓN

Como vimos, el derecho de reversión constituye una pesada carga que grava el bien expropiado y dificulta, o incluso llega a impedir, su tráfico jurídico y la obtención de créditos hipotecarios, por lo que debe garantizarse a su dueño, ya se trate de la Administración expropiante o el beneficiario de la expropiación, ya de cualquier tercer adquirente ulterior de dicho bien, la posibilidad de obtener su cancelación registral. A pesar de la magnitud de las consecuencias de su inscripción, no se regula específicamente la cancelación del derecho de reversión, por lo que habrá de acudirse a las normas generales, cuidando de realizar las debidas adaptaciones a las singulares características de tal derecho.

En nuestra opinión, son varios los medios mediante los cuales podría obtenerse esta cancelación, que se relacionan seguidamente de forma muy sintética:

a) La escritura pública o documento auténtico en que figure el consentimiento del titular registral del derecho que pretende cancelarse (regla general artículo 82.1, segundo inciso, de la Ley Hipotecaria).

b) La sentencia firme que declare la extinción del derecho (artículo 82.1, primer inciso, de la Ley Hipotecaria).

c) Extinción del derecho por declaración de la Ley (artículo 82.2 de la misma Ley). Así sucedería, por ejemplo, por el transcurso del plazo de diez años dentro del cual, como vimos, ha de producirse la desafectación del bien al fin que justificó la expropiación; entendemos que en

este caso no sólo se extinguiría el derecho de reversión por causa de desafectación, sino que tampoco cabría el ejercicio del derecho por las dos causas restantes previstas por la Ley de Expropiación Forzosa, ya que precisamente presupone la terminación de las obras o el establecimiento del servicio, al constituir dichos eventos el momento inicial del cómputo del plazo indicado y, por tanto, tampoco cabe entender que los terrenos sobre los que ya se han construido aquéllas o implantado el servicio tengan la consideración de sobrantes.

d) Extinción del derecho que resulte del mismo título en cuya virtud se practicó la inscripción (artículo 82.2 de la Ley Hipotecaria). Cabría considerar incluida en este supuesto la posibilidad de que el propio título expropiatorio estableciera un plazo convencional para el ejercicio del derecho de opción y para su constatación registral, de tal modo que si dentro del mismo no se hubiera producido la reinscripción del bien a favor del reversionista, podría solicitarse la cancelación por el propietario del bien gravado.

e) El expediente de liberación de cargas y gravámenes del artículo 210 de la Ley Hipotecaria. En la actualidad es de tramitación registral y no judicial, como antes. Se trata de un medio de obtener la cancelación de cualesquiera “cargas o derechos que hayan quedado legalmente extinguidos por prescripción, caducidad o no uso”.

f) La “cancelación directa” del artículo 210.1.8ª de la Ley Hipotecaria. Este precepto permite obtener la cancelación directamente, a instancia de cualquier interesado y sin necesidad de tramitación del expediente, cuando hayan transcurrido cinco años desde el día en que venció el término en que, según el Registro, pudo ejercitarse el derecho, siempre que no conste anotación preventiva de demanda u otro

asiento del que resulte haberse ejercitado el derecho, modificado el título o formulado reclamación judicial sobre su cumplimiento.

g) Mediante certificación administrativa acreditativa de la extinción del derecho de reversión. Así lo admite la Dirección General de los Registros y del Notariado en varias resoluciones, y sería aplicable en principio a cualquier supuesto o modalidad de reversión susceptible de producirse, siempre y cuando la certificación declarara la imposibilidad objetiva del ejercicio del derecho de reversión por no concurrir los presupuestos y los requisitos legales exigidos para ello en cada una de aquellas modalidades. La certificación administrativa expresiva de los extremos expuestos sería suficiente para considerar extinguido el derecho, siempre que tal extinción resulte de manera clara, precisa e indubitada. Por su parte, el acto administrativo certificado debe cumplir todas las condiciones establecidas para este tipo de actos por la legislación administrativa, destacando entre ellos la necesidad de su notificación a los interesados y la firmeza del acto en vía administrativa, en los términos hoy consignados en los artículos 37 y siguientes de la Ley 39/2015, de 1 de octubre, del Procedimiento Administrativo Común de las Administraciones Públicas. En alguna Resolución se ha exigido, además, la firmeza del acto en vía judicial, requisito que, no obstante, nos parece excesivo en virtud de la presunción legal de validez de los actos administrativos, evitándose cualquier manifestación de indefensión al titular del derecho mediante la posibilidad de interposición de recurso contencioso-administrativo contra dicho acto unida a la solicitud y obtención del órgano judicial de la adopción de una medida cautelar como puede ser la propia suspensión de la ejecutividad de dicho acto o la anotación preventiva expresiva de tal interposición. [(●)]



Tu Vivienda,
en la mejor zona de Mallorca



en Bendinat

áticos con solarium
y bajos con jardín



comercializa CBRE

Promueve

971 400 159



¿Es deducible fiscalmente el deterioro contable de los inmuebles adjudicados?



Gonzalo Rincón de Pablo
Gamigues

La Dirección General de Tributos afirma que aun cuando los activos inmobiliarios adjudicados por las entidades financieras puedan tener la calificación contable de activos no corrientes mantenidos para la venta, los mismos podrán asimilarse, a efectos fiscales, a las existencias, de manera que su deterioro resultará fiscalmente deducible en los términos señalados en la normativa del Impuesto sobre Sociedades.

En el escenario de crisis económica y financiera sufrido por España en los últimos años, ha tenido especial relevancia el descenso significativo del valor de los inmuebles y, en general, de las participaciones en las entidades tenedoras de activos inmobiliarios.

A su vez, de manera indirecta, las entidades financieras aumentaron significativamente su cartera de inmuebles adjudicados y de participaciones en entidades inmobiliarias, en gran medida, como consecuencia de la ejecución de las garantías reales otorgadas sobre los préstamos solicitados por el sector inmobiliario y por los particulares para la adquisición de este tipo de activos.

El efecto de esta pérdida de valor del mercado inmobiliario español se trasladó, como no podía ser de otra forma, a los Estados Financieros de diferentes entidades a través del registro contable de los correspondientes deterioros de valor de estos activos. Todo ello, dio lugar a una notable reducción de las cuentas de resultados y de los fondos propios de las compañías pertenecientes al

sector inmobiliario y financiero y, en consecuencia, a una reducción significativa de la carga fiscal de este tipo de entidades en el Impuesto sobre Sociedades.

No obstante, desde el periodo 2013 (en lo que se refiere a los valores representativos de la participación en el capital o en los fondos propios de entidades) y, finalmente y de forma más amplia, desde el periodo 2015, respecto a los elementos de inmovilizado material, inversiones inmobiliarias e inmovilizado intangible (incluyendo el fondo de comercio), instrumentos de patrimonio y valores representativos de deuda (renta fija), la normativa del Impuesto sobre Sociedades prevé la no deducibilidad fiscal de los deterioros contables de este tipo de activos, permitiendo únicamente, y en determinadas condiciones, la deducibilidad fiscal de las existencias y de las cuentas por cobrar en caso de insolvencia del deudor.

La normativa del Impuesto sobre Sociedades, no obstante, prevé la deducibilidad de estas pérdidas por deterioro, entre otros supuestos, en los siguientes:

La DGT justifica la deducibilidad en la medida en que en el caso de los activos adjudicados por las entidades financieras no se produce una recalificación de activos que, previamente, formaban parte del activo fijo de la entidad, sino la materialización de los créditos inicialmente otorgados por estas entidades para la adquisición de los inmuebles por los deudores

- Tratándose de elementos patrimoniales no amortizables integrantes del inmovilizado, en el periodo impositivo en que éstos se transmitan o se den de baja.
- Tratándose de elementos amortizables integrantes del inmovilizado, en los periodos impositivos que resten de vida útil, aplicando el método de amortización utilizado respecto de los referidos elementos, salvo que sean objeto de transmisión o baja con anterioridad, en cuyo caso, se integrarán con ocasión de la misma.

De acuerdo con todo lo señalado anteriormente, la calificación contable de los diferentes activos tendrá incidencia directa en el régimen fiscal aplicable a sus posibles deterioros contables. Así, y en lo que se refiere ahora específicamente a los activos de naturaleza inmobiliaria, no será igual el tratamiento fiscal correspondiente al deterioro contable de un activo clasificado como inmovilizado material o como inversión inmobiliaria (que, como hemos señalado, no podrá considerarse un gasto deducible en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades) que el deterioro de un in-

mueble perteneciente al activo circulante –i.e. existencias– (que, en principio, sí podrá considerarse un gasto deducible en la base imponible del Impuesto sobre Sociedades en las condiciones previstas la normativa que les resulte aplicable).

La experiencia práctica nos enseña que en determinados casos la clasificación contable de un activo inmobiliario (como inmovilizado material/inversión inmobiliaria o como existencias) no es siempre una tarea sencilla, ni, por lo tanto, lo es concluir acerca de la deducibilidad fiscal en el Impuesto sobre Sociedades de los deterioros contables registrados en relación con estos activos. Uno de estos casos particulares ha sido el referente a la clasificación contable -y al tratamiento fiscal- de los deterioros de los inmuebles adjudicados a las entidades financieras en ejecución de préstamos hipotecarios.

En este sentido, la diferente normativa contable aplicable al sector bancario y financiero clasifica a los activos adjudicados, en términos generales, como activos no corrientes mantenidos para la venta. Por su parte, en lo que respecta a la deducibilidad fiscal en el Impuesto sobre Sociedades de los deterioros contables de este tipo de activos,

la Dirección General de Tributos, en su consulta vinculante V0804-16, de 29 de febrero, ha señalado que aun cuando los activos inmobiliarios adjudicados tengan la calificación contable de activos no corrientes mantenidos para la venta, los mismos podrán asimilarse a efectos fiscales a las existencias, de manera que su deterioro resultará fiscalmente deducible en los términos señalados en la normativa del Impuesto sobre Sociedades que les resulta aplicable.

Todo ello, justifica la Dirección General de Tributos, en la medida en que en el caso de los activos adjudicados por las entidades financieras no se produce una recalificación de activos que, previamente, formaban parte del activo fijo de la entidad, sino la materialización de los créditos inicialmente otorgados por estas entidades para la adquisición de los inmuebles por los deudores, créditos que, atendiendo a la actividad de la entidad financiera a la que se le adjudican los activos, tenían previamente la consideración de pertenecer al “negocio ordinario” de la entidad, naturaleza que debe conservarse a efectos fiscales respecto de los activos resultantes de la realización de estos créditos (en este caso concreto, de los inmuebles adjudicados). [●]

MACE se convierte en el principal certificador BREEAM en Uso en España



Edificio certificado BREEAM en Uso por Mace.

Con sus últimas actuaciones en nuestro país, Mace acaba de convertirse en la compañía que más edificios de oficinas BREEAM en Uso ha certificado. En España se han certificado en la actualidad 39 edificios BREEAM en Uso y Mace se ha encargado de las labores de certificación en 21 de ellos, un 54% del total.

La consultora especializada en gestión y dirección de proyectos y obras, cuenta, entre su plantilla, con profesionales especializados en asesoría BREEAM altamente sensibles a políticas y estrategias empresariales medioambientales.

Tanto desde su matriz inglesa como internacionalmente y en la filial española, Mace trabaja para imprimir a todos sus proyectos el sello medioambiental que le caracteriza.

La situación del inmobiliario de oficinas en España tiene unas características peculiares a la hora de acometer certificaciones pues, en contra de la cada vez mayor sensibilización de los propietarios, se encuentra la antigüedad de algunos edificios de oficinas cuya adaptación a los parámetros BREEAM resulta especialmente laboriosa. Esta tarea resulta realmente sencilla cuando hablamos de obra nueva pues ya se proyecta atendiendo a los criterios de ahorro energético y de agua, mejora en la calidad del aire, uso eficiente del espacio o empleo de materiales sostenibles, entre otros, que los certificadores contemplan para obtener edificios más seguros, confortables y saludables para los usuarios.

De hecho BREEAM España estima que la obtención del certificado aumenta un 7,5% el valor bruto del inmueble, aumenta la tasa de ocupación

Para el desarrollo de su labor, en el caso de obra construida, Mace inicia la relación con su cliente con un exhaustivo análisis que le permita detectar posibles puntos de actuación y desarrollar sistemas de mejora para alcanzar el nivel de clasificación que el cliente demanda, previo a la certificación

de los inmuebles en un 3,5% y permite al arrendador incrementar las rentas en torno a un 3%.

Mace, además, obtiene generalmente calificaciones notables para los edificios que presenta a certificación. De las obras acometidas, un 62% ha obtenido clasificación "Bueno" y el 38% restante ha sido clasificado como "Muy Bueno", por BREEAM ES.

Gran parte de los edificios en los que Mace ha trabajado para su certificación están situados en Madrid y Barcelona, por ser estas dos ciudades las que aglutinan el mercado de oficinas del territorio. Pero, como demuestran las cifras, el interés de los promotores por edificios sostenibles, eficientes energéticamente hablando y confortables para los usuarios está creciendo por lo que la compañía espera aumentar en los próximos años su radio de actuación a toda la península y que sus clientes puedan ofrecer un plus en las edificaciones.

Mace, miembro del consejo asesor BREEAM ES desde 2011, pertenece además al Green Building Council España (GBCe) desde el año 2013. Ambos organismos persiguen la adopción de políticas estratégicas y medidas reales que se materialicen en construcciones sostenibles con mínima huella ambiental. En el caso de BREEAM, su objetivo primordial es adaptar los estándares de acreditación BREEAM a las características y normativa locales, con especial atención a medidas de gestión que redunden en aspectos como contaminación e innovación, transporte, uso tec-



Edificio certificado BREEAM en Uso por Mace.

nológico del suelo, gestión de residuos, agua, y energía, utilización de materiales sensibles con el medioambiente, salud y bienestar, es decir, todo aquello que permita reducir dicha huella medioambiental en las construcciones, esfuerzo especialmente notable cuando se refiere a edificios construidos. BREEAM tiene más 25 años de trayectoria y más de 541.000 edificios certificados en 77 países de todo el mundo.

GBCe por su parte, en pos de edificaciones sostenibles, diseña pautas, medidas y estrategias a implementar por los distintos agentes implicados en la edificación.

Para el desarrollo de su labor, en el caso de obra construida, Mace inicia la relación con su cliente con un exhaustivo análisis que le permita detectar posibles puntos de actuación y desarrollar sistemas de mejora en la calidad del aire; medidas de ahorro energético, de agua y energía, para un menor coste de mantenimiento; sustitución de materiales en uso por otros sostenibles; uso eficiente de los espacios; descenso de los niveles de ruido, etc., para alcanzar el nivel de clasificación que el cliente demanda, previo a la certificación, y garantizar su obtención. En el caso de obra nueva todo el diseño y desarrollo se proyecta atendiendo a esta política medioambiental llegando a conseguir edificios con mínimo impacto y coste medioambiental.

En el ánimo de Mace está continuar siendo el principal certificador en España y para ello todo el equipo trabaja cada día de la mano de sus clientes. ■

Construcción eficiente, un reto para 2020



Adelina Uriarte

Presidente
Plataforma de Edificación Passivhaus

Sin duda, la eficiencia energética es una de las grandes asignaturas pendientes del mercado inmobiliario español y sobre todo para la oferta de segunda mano. Los vendedores y compradores no suelen dar importancia a la calificación del inmueble, sin embargo, afecta a los bolsillos de ambos y, sobre todo, al bienestar de las generaciones futuras.

Son varias las medidas que han adoptado los diferentes gobiernos para cumplir con las directivas comunitarias pero todavía queda mucho camino por recorrer. En este sentido es necesario que se formalice el compromiso por parte de las administraciones públicas y agentes políticos por impulsar estas buenas prácticas, así como una clara normativa regulatoria, como resultado de la trasposición de la directiva 2010/31/EU y sucesivas especialmente la Recomendación 2016/38 de este pasado mes de julio, donde se pide a los estados miembros “redoblar sus esfuerzos”.

Por todo ello somos conscientes de que los distintos agentes implicados en la construcción de edificios tenemos la responsabilidad de promover el desarrollo sostenible y la eficiencia energética para contribuir al desarrollo de la sociedad y la economía de las regiones. En este sentido, deberían asumir un compromiso orientado al aprovechamiento técnico y el ahorro energético; así como la responsabilidad medioambiental, social, económica y relacional en el diseño y la construcción de edificios; sin limitarse al concepto de eficiencia energética para avanzar un paso más allá, hacia el concepto de edificio de consumo casi nulo, obje-

tivo marcado por la Unión Europea para el año 2020.

Para alcanzar el objetivo de estimular la demanda de edificios de consumo casi nulo deben darse diferentes situaciones básicas que lleven a un cambio racional en la manera de construir ciudades y edificios. En definitiva, se trata de promover la eficiencia y la sostenibilidad económica, social y medioambiental.

En cualquier caso, la expresión “edificios de consumo casi nulo” contenida en la directiva UE 2010/31 es lo bastante ambigua como para que nadie entienda realmente cuál es su alcance en España. El estándar Passivhaus pone los cimientos para la construcción de edificios de consumo casi nulo, y además cuenta con los mismos principios que establece la directiva en materia de aislamiento térmico, hermeticidad, eliminación de puentes térmicos, ventilación mecánica con recuperador de calor, confort y calidad del aire, entre otros.

Para contribuir a la concienciación de todos los actores clave en el mercado inmobiliario también es importante hacer ver a compradores y propietarios los beneficios que pueden obtener gracias a la eficiencia energética de una vivienda. Estos se traducen en un importante ahorro para el propietario en los recibos de consumos energéticos, y además puede conllevar una financiación más atractiva para el comprador. Por eso, es importante seguir divulgando los beneficios de la edificación altamente eficiente para contribuir a alcanzar el objetivo 2020. []

El parque inmobiliario español es uno de los más obsoletos de la Unión Europea. En la actualidad cuenta con 25 millones de viviendas, de las cuales dos millones se encuentran en mal estado y requieren una rehabilitación. Además, a esto se suma que el 60% de las viviendas en España se construyeron antes de que entrara en vigor en 2007 el Código Técnico de la Edificación, sin que existiera más normativa que la de Condiciones Térmicas en la edificación del año 1979 en materia de eficiencia energética.



**CONOCEMOS
SU VALOR**

www.euroval.com
Tel. 902 100 218

Eurovaloraciones, S. A. | Sociedad de Valoración y Tasación



Inscripción de la finalización de obras tras la reforma de la ley hipotecaria operada por la ley 13/2015, de 24 de junio

Elaborado por :

GARRIGUES

Coordinada por
M^a Isabel Calvo Carreño

Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 28 de septiembre de 2016

Mediante un acta notarial se documentó la terminación de una obra nueva que había sido declarada con carácter previo. Presentada a inscripción, se denegó por la falta de la representación gráfica georreferenciada de la finca; a estos efectos, el Registrador estableció que para la inscripción de las edificaciones existentes sobre la finca es requisito la previa determinación de la delimitación geográfica y lista de coordenadas de la finca rústica donde se ubican, para con ello eliminar cualquier duda relativa a la efectiva ubicación de las edificaciones dentro de la delimitación perimetral de la finca en la que se pretenden inscribir.

La calificación se recurrió ante la Dirección General de los Registros y del Notariado (DGRN), que estimó el recurso y revocó la nota de calificación del Registrador sobre la base de los siguientes argumentos:

1. El objeto de este recurso es determinar si para la constancia registral de una finalización de obra de la que se aportan las correspondientes coordenadas de la porción de suelo ocupada por la edificación es requisito también que, con carácter previo, se determinen las coordenadas de la finca en la que se ubica la edificación.

2. Tras la reforma de la Ley Hipotecaria operada por la Ley 13/2015, de 24 de junio, la DGRN se ha pronunciado en varias resoluciones sobre el ámbito de aplicación del artículo 202 de la Ley Hipotecaria. El precepto proclama, de manera clara, general y sin excepciones, que la porción de suelo ocupada por cualquier edificación, instalación o plantación habrá de estar identificada mediante sus coordenadas de referenciación geográfica.

3. La Resolución de 26 de octubre de 2015, dictada conjuntamente por la DGRN y por la Dirección General del Catastro, establece imperativamente que en caso de inscripción de edificaciones o instalaciones habrá de remitirse también por los registradores al Catastro las coordenadas de referenciación geográfica de la porción de suelo ocupada por las mismas.

Por lo tanto, para inscribir cualquier edificación terminada, nueva o antigua, cuya declaración documental y solicitud de inscripción se presente en el Registro de la Pro-

piedad a partir del 1 de noviembre de 2015 (fecha de entrada en vigor de la Ley 13/2015) será requisito en todo caso que la porción de suelo ocupada habrá de estar identificada mediante sus coordenadas de referenciación geográfica.

4. Dado que se trata de una exigencia legal referida a la concordancia del Registro con la realidad física extrarregistral de la finca solo será exigible en los casos en que la edificación se encuentre finalizada, momento en que podrán determinarse efectivamente las coordenadas de la porción ocupada por la misma en dicha realidad extrarregistral.

5. Pero la cuestión principal que aquí se plantea es la de si para inscribir sobre una finca una edificación con las coordenadas de la superficie ocupada por ella es necesaria o no la previa inscripción de la delimitación geográfica y lista de coordenadas de la finca sobre la que se dice estar ubicada dicha edificación.

A este respecto, la Resolución-Circular de 3 de noviembre de 2015, de la DGRN sobre la interpretación y aplicación de algunos extremos regulados en la reforma de la Ley Hipotecaria operada por la Ley 13/2015, de 24 de junio, señaló en su apartado octavo punto 1 que cuando conforme al artículo 20 de la Ley Hipotecaria proceda inscribir la relación de coordenadas de referenciación geográfica de la porción de suelo ocupada por cualquier edificación, instalación o plantación, deberá constar inscrita previa o simultáneamente la delimitación geográfica y lista de coordenadas de la finca en que se ubique.

Para inscribir cualquier edificación terminada, nueva o antigua, cuya solicitud de inscripción se presente en el Registro de la Propiedad a partir del 1 de noviembre de 2015 (fecha de entrada en vigor de la Ley 13/2015) será requisito que la porción de suelo ocupada esté identificada mediante sus coordenadas de referenciación geográfica

La razón de dicha exigencia es que para que proceda inscribir en el folio de una finca la existencia de una edificación sobre ella, el primer presupuesto y requisito conceptual es que tal edificación esté ubicada en su integridad dentro de la referida finca y no se extralimite.

Para calificar dicho extremo no bastaría con efectuar una simple comparación aritmética para verificar que la medida de la superficie ocupada por la edificación no supere la medida de la superficie de la finca, sino que es precisa una comparación geométrica espacial acerca de dónde está ubicada la porción ocupada por la edificación y que la ponga en relación con la delimitación geográfica de la finca.

6. Como señalan varias resoluciones de la DGRN, para que una vez precisada la concreta ubicación geográfica de la porción de suelo ocupada por la edificación el registrador pueda tener la certeza de que esa porción de suelo se encuentra íntegramente comprendida dentro de la delimitación perimetral de la finca sobre la que se pretenda inscribir, es posible que necesite, cuando albergue duda fundada a este respecto, que conste inscrita previa o simultáneamente y a través del procedimiento que corresponda la delimitación geográfica y lista de coordenadas de la finca en la que se ubique.

7. Con carácter general, la obligada georreferenciación de la superficie ocupada por cualquier edificación no requiere, desde el punto de vista procedimental, que se tramite un procedimiento especial con citaciones a colindantes y posibles terceros afectados, salvo que el registrador en su calificación sí lo estimare preciso para disipar tales dudas acerca de que la edificación se encuentre efectivamente incluida en la finca sobre la que se declara.

8. En el supuesto de este expediente, las dos edificaciones declaradas y cuya constancia registral del fin de obra se solicita, aportando sus coordenadas UTM, consisten en una nave de 1.800 m² y dos almacenes de 32 m². Y la finca registral sobre la que se declara estar ubicadas tiene una superficie muy superior. Pero como se ha indicado, no basta comprarla en términos aritméticos las superficies de las edificaciones declaradas con respecto a la de la finca sobre la que se declaran sino que es preciso comparar las ubicaciones geográficas de aquella con la de ésta. Y no constando inscrita esta última, no es posible efectuar tal comparación geométrica.

9. Aun sin ella, podría darse el caso de que por otros datos descriptivos, no georreferenciados, el registrador bajo su responsabilidad tuviera la certeza de que esa porción de suelo ocupado por las edificacio-

nes se encuentra íntegramente comprendida dentro de la delimitación perimetral de la finca sobre la que se pretende inscribir.

En la calificación solo se afirma que la finca se corresponde con una parcela catastral y con parte de otra parcela, sin que esta mera falta de coincidencia de la finca registral con la situación catastral de las fincas pueda justificar las dudas e que la edificación se encuentre ubicada efectivamente en la finca registral. En la calificación no se manifiesta ninguna circunstancia adicional justificativa de tales dudas como por ejemplo la ubicación de la edificación respecto a los linderos de la finca o la existencia de modificaciones descriptivas que se hubieran manifestado en el título. Tales circunstancias no concurren en el expediente y, en todo caso, deben justificarse en la nota de calificación. Como ha indicado la DGRN, siempre que se formule un juicio de identidad de la finca por parte del registrador (en este caso, en cuanto a la ubicación de la edificación), no puede ser arbitrario ni discrecional, sino que ha de estar motivado y fundado en criterios objetivos y razonados.

En este caso, no estando debidamente fundadas las dudas que justifiquen la necesidad de previa georreferenciación de la parcela, este defecto señalado en la nota de calificación debe ser revocado. [(O)]

Requisitos para la inscripción de hipotecas a favor de prestamistas que no sean entidades de crédito derivados de la Ley 2/2009

Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 2 de septiembre de 2016

Se otorgó una escritura de reconocimiento de deuda y constitución de hipoteca, en virtud de la cual unos cónyuges reconocieron adeudar a una entidad mercantil una cantidad de dinero y, en garantía del pago de dicha cantidad, los cónyuges constituyeron una hipoteca a favor de la sociedad.

Presentada a inscripción, se suspendió por los siguientes defectos: no se identifica el medio de pago que causó el crédito reconocido por los cónyuges a favor de la sociedad y no se cumplen las exigencias legales de la Ley 2/2009 para la celebración de los contratos suscritos entre consumidores y entidades distintas a las entidades de crédito.

Interpuesto recurso ante la Dirección General de los Registros y del Notariado (DGRN), se desestimó confirmando la nota del Registrador de la Propiedad, sobre la base de lo siguiente:

1. Constituye objeto del recurso determinar si es o no inscribible una escritura en la que unos cónyuges, como consecuencia de determinadas relaciones, reconocen adeudar a una entidad no de crédito una suma de dinero y, en garantía de la misma, los cónyuges constituyen solidariamente una hipoteca a favor de la sociedad.

2. Como ha señalado la jurisprudencia y la doctrina de la DGRN, el reconocimiento de deuda, aun cuando no aparece regulado especialmente, constituye un negocio jurídico de fijación en el que se contiene la obligación del deudor de cumplir lo reconocido salvo que se oponga al cumplimiento alegando y probando que la obligación a la que se refiere es inexistente, nula, anulable o ineficaz.

3. En el presente caso, la expresión de la causa es genérica, al decirse únicamente “como consecuencia de relaciones mercantiles, reconoce adeudar...”. Ante esta manifestación, el registrador consideró que la causa del reconocimiento de deuda es consecuencia de una entrega de dinero y por lo tanto exige la acreditación de los medios de pago.

Tanto el recurrente como el notario otorgante señalan que dicho reconocimiento no procede de una operación financiera, sino de un contrato de ejecución de obra en el que una empresa constructora realizó un trabajo que se encuentra pendiente de pago. Pero estas manifestaciones, como señala el registrador, no resultan de la escritura, sino del escrito de recurso, por lo que no pueden tenerse en cuenta en la presente resolución.

Por lo tanto, es preciso que las partes interesadas procedan a rectificar la escritura de reconocimiento de deuda y constitución de hipoteca aclarando la causa de dicho reconocimiento para que esta sea determi-

nada y lícita. En este sentido será suficiente que se manifieste que dicha deuda trae causa de un contrato de ejecución de obra habiendo realizado la empresa constructora un trabajo que se encuentra pendiente de pago. Con esto, el primero de los defectos señalados por el registrador quedaría subsanado.

4. En cuanto al segundo de los defectos señalados, sobre que no se cumplen las exigencias legales que impone la Ley 2/2009 para la celebración de contratos entre consumidores y entidades distintas a las de crédito, la DGRN señala lo siguiente.

Dicha Ley contiene un conjunto de normas cuya razón de ser consiste en garantizar la transparencia del mercado hipotecario, incrementar la información pre-contractual y la protección a los usuarios y consumidores de productos financieros ofertados en dicho mercado. **Y reafirma el deber de control sobre el cumplimiento de las obligaciones que impone (información precontractual, transparencia de las condiciones de los contratos, tasación, compensación por amortización anticipada, etc.) por parte de notarios y registradores de la propiedad.**

5. La Ley 2/2009, en el artículo 1, concreta su ámbito de aplicación a la contratación de los consumidores –personas físicas y jurídicas– con aquellas personas físicas o jurídicas –no entidades de crédito– que, de manera profesional, concedan préstamos o créditos hipotecarios bajo la forma de pago aplazado, apertura de crédito o cualquier otro medio equivalente de financiación.

La cuestión fundamental se centra en este caso en determinar si concurre el presupuesto de aplicación de la citada Ley 2/2009, es decir, el carácter profesional del prestamista.

Como ha indicado la DGRN en varias resoluciones, el carácter de

El otorgamiento de sucesivos préstamos hipotecarios constituye un indicio suficiente del desarrollo de una actividad profesional, que justifica la exigencia por parte del registrador del cumplimiento de los requisitos legales exigibles

habitualidad en la concesión de préstamos no tiene una definición precisa en la legislación siendo las diferentes normas que aluden a este término las que en ocasiones han fijado criterios objetivos para considerar la existencia de tal carácter. Fuera de estos supuestos, la resolución de la controversia sobre el carácter habitual o no de una actividad solo puede producirse por la valoración de las pruebas existentes.

6. El registrador, en ejercicio de su función calificadora sobre la legalidad, puede tener en cuenta los datos que resulten de organismos oficiales a los que pueda acceder directamente; por ejemplo, puede consultar de oficio el Registro Mercantil u otros Registros de la Propiedad en relación con la habitualidad de los prestamistas que no tengan carácter de entidades financieras. **El otorgamiento de sucesivos préstamos hipotecarios constituye un indicio suficiente del desarrollo de una actividad profesional, que justifica la exigencia por parte del registrador del cumplimiento de los requisitos legales exigibles,** quedando desvirtuada la manifestación del prestamista de no ejercer de forma profesional la actividad efectuada en la escritura, por los datos obrantes en el mismo o en los diferentes Registros de la Propiedad, que revelan una habitualidad en la concesión de préstamos con garantía hipotecaria.

7. Respecto a la cuestión de cuántos créditos o préstamos es necesario otorgar para entender que existe una habitualidad o reiteración en la concesión de préstamos y hacer aplicable la Ley 2/2009, es difícil establecer objetivamente esa cifra. Pero **la prevalencia en este ámbito del principio de protección de los consumidores y la aplicación del artículo 8 de la citada Ley que establece que corresponde a las empresas (acreedores) la prueba del cumplimiento de las obligaciones que les impone esta Ley, han llevado a la DGRN a considerar que la concesión de simplemente dos préstamos constituye indicio suficiente acerca de la cuestión debatida y justificación adecuada para exigir el cumplimiento de los requisitos legales** impuestos por la Ley o bien una prueba satisfactoria de su no necesidad.

8. En el presente caso, dado que en la escritura no se había expresado adecuadamente la causa del reconocimiento de deuda, el registrador al emitir su nota de calificación no podía conocer la causa de la deuda, por lo que tampoco podía saber si ésta obedecía a un préstamo sujeto a la Ley 2/2009 o no, por lo que este defecto también debe ser confirmado. Se trata, en todo caso, de un defecto fácilmente subsanable, puesto que una vez expresada adecuadamente la causa (las obras de edificación) el defecto quedaría igualmente subsanado. [●]

ACI entrega la III edición de sus Premios inmobiliarios



El 23 de noviembre ha tenido lugar la entrega de los galardones de la III edición de los Premios ACI, organizados por la Asociación de Consultoras Inmobiliarias, en una ceremonia celebrada en el madrileño Hotel Ritz.

El presidente de ACI, Ricardo Martí-Fluxá, fue el encargado de presentar la ceremonia y hacer entrega de los Premios, en la que intervino también el presidente del Real Instituto Elcano, Emilio Lamo de Espinosa, que abordó las tendencias socioeconómicas para los próximos años. El acto de entrega contó, además, con la asistencia de representantes de los siete socios de la Asociación, Aguirre Newman, BNP Paribas Real Estate, CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Knight Frank y Savills, así como con los principales directivos del sector inmobiliario.

La calidad de los proyectos recibidos ha llevado al jurado a otorgar una mención dentro de cada categoría.

Así, Alba Brualla del periódico El Economista ha sido premiada en la categoría de Profesionalidad y transparencia, mientras que el jurado ha otorgado la Mención dentro de esta categoría a Sandra López Letón de El País. Ambas periodistas han sido reconocidas por su profesionalidad y buen hacer a la hora de informar sobre el sector inmobiliario.

Por su parte, Google Campus ha resultado merecedor del premio en la categoría Contribución social, gracias a su apoyo al ecosistema emprendedor madrileño. El Palacio de Congresos Europa de Vitoria ha recibido la Mención en esta categoría.

Por último, en la categoría de Innovación ha resultado premiada la labor de Urban Data Analytics y el contenido novedoso que publican en su blog 'El Big Data Inmobiliario', mientras que la Mención ha sido para la empresa Homm y su proyecto de casas prefabricadas de hormigón.

Beatriz Vidal, nueva directora de la Asociación Española de Centros y Parques Comerciales

Beatriz Vidal ha sido nombrada directora de la Asociación Española de Centros y Parques Comerciales (AECC). Cuenta con sólida experiencia en comunicación corporativa, gestión de marca, patrocinios, relaciones institucionales, responsabilidad social empresarial, campañas de publicidad, lanzamiento de productos, organización de eventos y negociación de acuerdos corporativos.



Beatriz Vidal.

La experiencia profesional de Beatriz Vidal se ha desarrollado en entornos internacionales, principalmente en el ámbito de las aerolíneas, siendo directora de Marketing y Comunicación para Europa de LAN Airlines y anteriormente directora de Marketing y Comunicación para España y Portugal de Austrian Airlines. Su formación universitaria comenzó en EEUU con la obtención de un *Bachelor Degree in Business Administration* (BA) en la Universidad de Maryland y se completó con un Máster en Dirección de Marketing y Gestión Comercial (GESCO) en la Escuela Superior de Gestión Comercial y Marketing (ESIC).

El presidente de la AECC, Javier Hortelano destaca que la dilatada experiencia profesional de la nueva directora, es una garantía de éxito en su gestión "y contribuirá a seguir haciendo de la AECC el referente del sector de los centros y parques comerciales en España".

Marta Cladera de Codina, nueva directora del negocio de TH Real Estate para la península ibérica

TH Real Estate ha promocionado a Marta Cladera de Codina como directora para la península ibérica, sustituyendo a Manuel Martín. La nueva directora se incorporó a TH Real Estate en 2013 y durante este tiempo lideró la gestión de los activos ubicados en España y Portugal, además de los brasileños: una cartera de más de 1.000 millones de euros.

Marta cuenta con 14 años de experiencia en el ámbito de la inversión y la gestión inmobiliaria. Es licenciada en Económicas por la Universidad Complutense de Madrid y cuenta con un MBA del IE Business School.

Por su parte, Manuel Martín se trasladará a Estados Unidos para asumir la dirección del negocio de TH Real Estate en la zona sureste del país y Latinoamérica. Desde Miami, se centrará en fortalecer la actividad de la firma con terceros en estas zonas, así como en supervisar todas las operaciones regionales, incluidas adquisiciones, desinversiones y gestión de activos para las carteras de renta variable y renta fija a nivel local.

La oficina madrileña de TH Real Estate gestiona una cartera valorada en más de 1.000 millones de euros, compuesta por cinco centros comerciales en España, dos parques de medianas, una plataforma logística en Madrid, un centro comercial en Portugal y un centro comercial en Brasil.



Marta Cladera.

Juan José Brugera y Juan Antonio Gómez-Pintado reciben el reconocimiento internacional de la organización RICS

Juan José Brugera, presidente de Colonial y Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Vía Célere, recibieron el pasado 24 de noviembre de manos del presidente de RICS en España, Eduardo Fernández-Cuesta, el título más prestigioso del sector inmobiliario en todo el mundo como profesionales nominados Fellows (con las siglas FRICS) de la organización RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors)

Esta es la más alta acreditación que la organización RICS otorga a aquellos profesionales que se distinguen por su ejemplar trayectoria y demostrada capacidad en el ámbito inmobiliario, así como su compromiso ético con la sociedad y su profesionalismo.

Durante el acto de entrega de los diplomas, el Presidente de RICS en España manifestó que "con esta designación, la RICS quiere reconocer el trabajo de Juan José Brugera, presidente de Colonial desde 2008 y candidato a presidente del Círculo de Economía, así como los 30 años de experiencia de Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Vía Célere, por su contribución a la recuperación del prestigio del sector inmobiliario. Contar con estos dos figuras ejemplares de nuestro sector, solo puede fortalecer aún más la marca RICS en España, sello de calidad y profesionalismo, que cuenta hoy con 505 profesionales y más de 100 candidatos interesados en recibir esta certificación".

La RICS es hoy en día, una organización internacional que cuenta con más de 125.000 profesionales del sector inmobiliario, cualificados en casi 150 países en todo el mundo. Desde su creación en 1868, esta organización se compromete a establecer y mantener los más altos estándares de excelencia e integridad en el sector para beneficio de la sociedad. Además de ofrecer una prestigiosa acreditación a los profesionales del sector, RICS regula a sus propios profesionales para garantizar la máxima transparencia en el sector y proporciona formación y asesoramiento imparcial, sobre cuestiones clave de la sociedad y la economía.



Juan José Brugera.



Juan Antonio Gómez-Pintado

José Félix Pérez-Peña, nuevo director de zona Málaga-Andalucía de Aguirre Newman



José Félix Pérez-Peña.

Aguirre Newman ha nombrado a José Félix Pérez-Peña nuevo director de zona Málaga-Andalucía. Pérez-Peña cuenta con más de 12 años de experiencia en el sector inmobiliario. Durante su trayectoria profesional en la compañía ha asumido diversas responsabilidades en la oficina de Málaga,

habiendo liderado en los últimos años el área transaccional en los mercados de *retail*, industrial, oficinas y residencial.

"José Félix acumula una dilatada experiencia inmobiliaria y un profundo conocimiento del mercado local. Su nombramiento le sitúa ahora a la cabeza de un sólido equipo multidisciplinar y muestra nuestra continuada apuesta por la región de Andalucía, en la que estamos presentes desde hace ya más de 16 años", ha comentado Jaime Pascual-Sanchiz, director general Ejecutivo de Aguirre Newman.

José Félix Pérez-Peña es licenciado en Dirección y Administración de Empresas por la Universidad de Málaga y es experto en Estrategias Financieras de la Empresa Inmobiliaria, IPE.

Mayte Medina, nueva consejera delegada de Drago

Drago, compañía de inversión y gestión inmobiliaria que opera en la península ibérica, ha nombrado a Mayte Medina Suárez nueva consejera delegada de la compañía.

Mayte Medina ha ocupado durante los últimos ocho años el cargo de directora Técnica de Primark para España, Portugal y Francia, superando los objetivos de expansión de la marca, lo que contribuyó a consolidar su posicionamiento en dichos mercados. En estos años en Primark, Mayte Medina coordinó la apertura de 59 ubicaciones, incluyendo la emblemática tienda de Gran Vía 32 en Madrid. La nueva consejera delegada de Drago cuenta con amplia experiencia en el sector inmobiliario y comercial y, con anterioridad a su cargo en Primark, fue directora de Proyectos de Bovis Lend Lease para Bankinter y también trabajó unos años antes como responsable de desarrollo corporativo y proyectos internacionales en INK Group, así como en Heery Group (Grupo Lar). Antes de venir a España, Mayte Medina trabajó para el Ayuntamiento de Houston en el departamento de Urbanismo.

Mayte Medina se licenció en Arquitectura e Historia del Arte por la Universidad de Houston (EEUU) y cuenta con un MDI - Máster en Dirección de Empresas Constructoras e Inmobiliarias por la Universidad Politécnica de Madrid. Además, posee formación en *real estate* por la Facultad de San Jacinto en Estados Unidos.



Mayte Medina.

El ascensor Otis Gen2 alcanza el medio millón de ventas



Otis, empresa perteneciente a United Technologies Corp, ha vendido hace muy poco la unidad número 500.000 de su ascensor Gen2, prueba del éxito de este producto revolucionario con diseño innovador y beneficios reales. El ascensor Gen2 ha cambiado y redefinido por completo el sector de los ascensores con una tecnología revolucionaria que reemplaza los tradicionales cables de acero por cintas planas y posibilita un transporte más cómodo, mayor fiabilidad y mayor eficiencia energética.

Desde su irrupción en el mercado, el ascensor Gen2 se ha convertido en uno de los ascensores más vendidos de la compañía (con 163 años de historia), y que alcanzó las 250.000 unidades vendidas en 2012 y medio millón de unidades vendidas este año. El ascensor Gen2 número 500.000 se instalará en un proyecto de M W G - Wohnungsgenossenschaft eG Magdeburg en Alemania.

Gracias a sus cintas planas flexibles, la máquina del Gen2 con ReGen™ es más pequeña y capaz de reducir el consumo de energía del ascensor en un 75% en su funcionamiento normal comparado con las máquinas convencionales

sin drives regenerativos lo que permite a constructores y a propietarios gestionar sus edificios de forma más económica. Además, sus rodamientos encapsulados están permanentemente sellados y no requieren lubricación adicional.

El ascensor Gen2 es único, con su tecnología de cintas planas está patentada y reduce de forma significativa la vibración para proporcionar a los pasajeros un viaje mucho más fluido, silencioso y mejora el confort general comparado con otros sistemas convencionales.

A través de componentes integrados y prácticas de trabajo, Otis coordina el proceso de instalación para que los constructores puedan beneficiarse de una instalación controlada.

En 2016 Otis ha lanzado el nuevo ascensor Gen2, la nueva generación del ascensor con tecnología Gen2 que incorpora mejoras en la conectividad y una experiencia más agradable para los pasajeros. Este nuevo modelo está disponible de forma inicial en Europa.

Por otro lado, la pantalla **eView™** dentro de la cabina ameniza el viaje con información real que puede personalizarse en cada edificio y por primera vez en todos sus ascensores, Otis ofrece a los gestores de edificios la oportunidad de personalizar la información directamente e incluir información actualizada como actividades del inmueble, información del tiempo, el tráfico o música.

Además de mayores opciones de conectividad, el nuevo ascensor Gen2 también incorpora nueva estética con más de 400.000 combinaciones posibles de texturas, colores, iluminación y materiales para ajustarse a cualquier estilo arquitectónico.

Danosa presenta sus nuevos sistemas adheridos que aportan un acabado estético en los edificios

Danosa ha lanzado su nueva solución de impermeabilización sintética, Danopol HSF un producto para soluciones adheridas que logra un acabado estético en los edificios. Gracias al empleo de geotextiles, este sistema permite finalizar la instalación con un acabado más limpio y sin arrugas, lo que le convierte en idóneo para el diseño arquitectónico.

Al estar unido el geotextil a la lámina, aquel actúa como esponja de manera que Danopol HSF puede instalarse sobre soportes con impurezas como cubiertas de hormigón, madera y paneles de aislamiento rígido (poliisocianurato PIR, poliestireno extruido y poliestireno expandido). Por ejemplo, en Reino Unido ya es habitual su utilización en todo tipo de edificios de obra nueva, pero también para rehabilitación, como es el caso de la antigua sede de Coutts & Co Bank en Fleet Street, la calle que lleva a la City londinense. En este caso, Danopol HSF simula un tejado metálico de zinc en gris oscuro, aunque también hay ejemplos constructivos en los que el color de las cubiertas se funde con el de la carpintería de las ventanas en PVC.

La instalación de Danopol HSF es similar a la del resto de sistemas de impermeabilización sintética de Danosa. La principal diferencia de este sistema reside en el empleo de adhesivos, proyectados sobre el soporte previamente a desple-

gar la lámina impermeabilizante. La estanqueidad del sistema, como en las soluciones no adheridas y fijadas mecánicamente, se garantiza termosoldando los solapos con máquinas de aire caliente, ya sean automáticas o manuales.

Tal y como señala Carlos García, responsable técnico de impermeabilización sintética de Danosa, "hasta ahora nuestras láminas sintéticas se destinaban a soluciones técnicas que garantizaban la estanqueidad, pero ahora estamos hablando de un producto de alto valor añadido que permite un acabado que no se logra con otros sistemas, de ahí que se dirija especialmente a arquitectos y diseñadores, ya que protege al edificio de las lluvias y, además, le aporta un plus de belleza y pureza al acabado".



La luz, esencia del color. Technal presenta su nueva carta de colores



Technal estrena una nueva carta de colores, con un extenso número de acabados y texturas que, combinados con la luz, realzan todos los matices del aluminio, confiriéndole un sinfín de posibilidades.

La nueva gama de colores consta de:

Los exclusivos: La *Downtown Collection* está formada por ocho acabados 100% exclusivos que ensalzan la materia prima: el aluminio. *New York Black*, *Bombay Grey*, *Dubai Green* o *Shangai Brown*, son algunos de los intrépidos colores que se suman a la ya exquisita gama de colores exclusivos Technal para adecuarse y armonizar a la perfección con el proyecto, sea cual sea su índole.

Destaca la singular propiedad de estos nuevos colores de cambiar de tonalidad según la incidencia de la luz, una característica muy apreciada por los proyectistas ya que permite dar dinamismo y un interesante juego de colores a sus obras. Además, gracias a las texturas finas y visibles, se remarcan la sobriedad y la elegancia de los colores, parecidos a los materiales naturales, combinando la materia y la luz.

La *Classic Collection* cuenta con siete colores tradicionales y 13 colores lacados exclusivos.

Los colores básicos: Esta paleta está formada por dos colores base, 14 lacados satinados y dos lacados brillantes. Ambas colecciones gozan del sello Qualicoat, que ofrece una garantía de 10 años.

Cabe destacar que la oferta de colores de Technal también está disponible en bicoloración, procedimiento que permite disponer de dos colores diferentes en un mismo perfil.

Versace Ceramics inaugura su primera exposición en Alicante



Versace Ceramics inauguró el jueves 24 de noviembre una exposición con sus últimas novedades en interiorismo en la sede de Quiles en Elche, donde compartió espacio con las prestigiosas marcas europeas Gardenia Orchidea, Gessi y Rondine. De este modo, la firma italiana sitúa sus productos por primera vez en el sureste de España. El acto, dirigido a los profesionales del sector, contó con la presencia de Di Maria Benedetta, Key Account Manager de Versace Ceramics.

Muebles vanguardistas, elegante grifería, sanitarios con estilo y suelos y fachadas con vida propia convergen en una muestra incomparable en la provincia, dirigida especialmente a arquitectos, diseñadores y decoradores.

HI-MACS® para el impactante tejado voladizo y el magnífico vestíbulo de Hanse Merkur

El estudio de arquitectura alemán Querkopf-Architekten ha sido el encargado de renovar la fachada de la sede de Hanse Merkur en Hamburgo. Los arquitectos Wasfy Taha y Fionn Mögel recibieron la petición de crear una nueva fachada para esta importante empresa de seguros, donde la piedra acrílica HI-MACS® ha sido elegida por su excelente aplicación como material para fachadas.

En el edificio existente, los arquitectos se encontraron con una incoherente mezcla arquitectónica: una estructura de los años 90 junto a un atrio acristalado, puesto que las oficinas de esta tradicional empresa están ubicadas en el antiguo edificio histórico «Haus Wedells». Por ello han creado un amplio vestíbulo que hace de vínculo entre las distintas épocas, lo que supone a la vez un espectacular testimonio arquitectónico.

Desde Querkopf-Architekten decidieron concebir la entrada como una escultura en la que se fusionara «pasado» y «presente» con el «futuro». Esto no solo se refleja en el diseño futurista, sino también en la elección de HI-MACS®, un material de piedra acrílica de nueva generación.

Los arquitectos, con unas ideas innovadoras y originales, diseñaron el vestíbulo como una elocuente continuación del atrio acristalado en el espacio urbano. La forma de este nuevo elemento es un pabellón rectangular con una fachada de cristal continua de seis metros y un techo totalmente acristalado que se extiende sin ningún soporte. Es decir, no hay pilares en el interior de la estructura, sino que se utilizan vigas de acero para transferir la carga a los montantes de la fachada. Además, el complejo proceso de construcción debía tener en cuenta un aparcamiento subterráneo.



Cerámica Sampedro lanza ECOREC®, un nuevo sistema constructivo con bloque cerámico rectificado



Cerámica Sampedro lanza ECOREC®, un nuevo sistema constructivo con bloque cerámico rectificado, que mejora las prestaciones térmicas de la fábrica y simplifica los costes en la ejecución.

El fabricante de productos cerámicos riojano es el primero en desarrollar este sistema para España, que ya se conoce en otros países europeos como Alemania, Francia y Reino Unido.

La tecnología del rectificado consiste en un proceso añadido al proceso de fabricación habitual: una vez que el bloque cerámico está cocido, se rectifican sus caras de apoyo, dando como resultado un bloque con sus caras de apoyo perfectamente lisas y paralelas entre sí. La rectificación se realiza mediante mecanizado con muelas abrasivas, garantizando calidad superficial y dimensional. En definitiva, un bloque cerámico perfecto y listo para el montaje con mortero cola.

El nuevo sistema ahorra mortero y agua hasta un 90% y 95% respectivamente, acelerando así el proceso de ejecución de la obra; permite ahorrar hasta un 40% de tiempo en la ejecución con respecto al sistema de albañilería tradicional al sustituir el mortero de cemento por cemento cola; se mejora considerablemente el comportamiento térmico del muro, aumentando en más de un 25% su resistencia térmica; mejora las prestaciones mecánicas de la fábrica, al no existir la necesidad de interrumpir la junta horizontal y disponer de mayor superficie de agarre y proporciona mejores acabados y una superficie más homogénea, con una perfecta adherencia de los revestimientos.

ECOREC® tiene su aplicación en cerramiento de fachadas, muro de carga y tabiquería interior. Se puede combinar como soporte en una fachada ventilada o S.A.T.E., también en paredes separadoras entre viviendas, medianerías, etc... en cualquier tipo de construcción, viviendas, hospitales, colegios, naves ganaderas, industriales, etc.



RISCO Group presenta Smart Home, su solución integral de automatización profesional

RISCO Group, líder global en soluciones integradas de seguridad, lanza Smart Home, como parte de sus soluciones profesionales de seguridad para el hogar.

Smart Home de RISCO Group incluye la gestión energética de forma eficiente (por ejemplo, control de la iluminación y la climatización), cerraduras inteligentes, puertas de garaje, persianas y otros dispositivos para el hogar. Todo ello controlado a través de la aplicación para dispositivos móviles iRISCO.

Los instaladores ofrecen con Smart Home a sus clientes una combinación de seguridad profesional con vídeo y accesorios totalmente integrados en una solución de gestión para el hogar. Smart Home es la respuesta a una demanda habitual en el mercado actual de soluciones de seguridad que proporciona un estilo de vida sencillo, comodidad y tranquilidad para los usuarios de viviendas.

Forbo Flooring Systems presenta la colección Sphera

En el verano de 2016

Forbo Flooring Systems inauguró un nuevo centro de producción para el vinílico homogéneo en Coevorden, Países Bajos.



A pesar de que hace años que el vinílico homogéneo forma parte de la oferta de productos de Forbo, este nuevo centro de producción brinda infinitas oportunidades nuevas. Para la elaboración de Sphera, la nueva oferta de productos homogéneos, Flooring Systems ha utilizado los últimos conocimientos y las tecnologías más avanzadas con el fin de crear tres colecciones diferentes que ofrecen unas prestaciones superiores y un perfil sostenible.

Las colecciones han sido diseñadas por el equipo de diseño de Forbo, y cada una de ellas presenta tu propio sello. Hay tres colecciones diferentes: Sphera Element, Sphera Energetic y Sphera Evolution.



ENTREGAMOS UNA VALORACIÓN CADA DOS MINUTOS

Más de **300.000 valoraciones al año** y seis millones de tasaciones desde 1985 nos convierten en la **mayor empresa de valoración y asesoramiento inmobiliario en España y Latinoamérica**. Un liderazgo en el sector impulsado día a día a través de **innovación, rigor y excelencia técnica**.



VALORACIÓN DE
INMUEBLES
PARA
MÚLTIPLES
FINALIDADES



INFORMES BAJO
ESTÁNDARES
NACIONALES E
INTERNACIONALES
(RICS, IVS, EVS)



CONSULTORÍA
TÉCNICA
Y
ENERGÉTICA



VALORACIÓN
DE
EMPRESAS



ANÁLISIS
GLOBAL
DE
CARTERAS
INMOBILIARIAS

Conocimiento que genera valor

tinsa

www.tinsa.com



Soluciones inmobiliarias a grandes desafíos

Descubre todo lo que una consultora inmobiliaria integral
puede hacer por tu empresa