

DOSSIERS:

## PROJECT MANAGEMENT INMOBILIARIO LOGÍSTICO



### ENCUENTROS inmobiliarios

SOCIMI, hacia un  
mercado maduro



### ENTREVISTA:

Manuel Balcells  
Director general de  
INBISA Inmobiliaria

● El centro de la actividad de  
promoción. El suelo

● Urbanismo y alojamientos de uso  
turístico en el contexto creciente  
de la economía colaborativa

● Situación y previsiones del sector de  
la construcción en Europa y en España

**gesvalt**<sup>®</sup>

Consultoría y  
Valoración

Advisory &  
Valuation

# Enfocados en tu éxito

Consultoría

Valoraciones

Asset Management

Madrid

London

Lisbon

Luxembourg

Frankfurt

New York

**gesvalt.es**



+34 914 57 60 57 · [gesvalt@gesvalt.es](mailto:gesvalt@gesvalt.es)

Descubre el servicio de Valoración Online  
de inmuebles en [gesvalt.es](http://gesvalt.es).

Fiabilidad y rapidez.



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:  
 Manuel Balcells, Carlos Pueyo, Alberto de Frutos,  
 Almar Consulting, Marc Evrard, Estrella Giraldo,  
 José Luis Laso, ITeC, Javier Zamorano, Ricardo  
 Martí-Fluxá, Aitor Álvarez, José María García, Mikel  
 Echavarren, Fátima Sáez, Ricardo Antuña, Mª Isabel  
 Calvo, Rodrigo Puebla 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 colabo-  
 radores.



## El alquiler gana terreno (a la fuerza ahorcan)

Mucho se habla en el sector (y también en esta publicación, como no podía ser de otro modo) del creciente impulso que está registrando el alquiler de viviendas en España, cuyo nivel aún dista al menos 10 puntos de la media europea y muy alejado de países como Alemania o Inglaterra, por solo poner dos ejemplos.

Es verdad que en una sociedad globalizada nada o casi nada pueden contener las barreras fronterizas y los usos y costumbres nacionales y locales están saltando por los aires. Tampoco resisten los axiomas clásicos y menos si están sustentados sobre errores de bulto; por ejemplo el de que “España siempre ha sido un país de propietarios de vivienda”. Falso, y para ello basta confirmar que en los años 50 del pasado siglo menos de la mitad de los españoles poseían una casa en propiedad. Después, con el desarrollismo de la clase media en los años 60 y 70 vino la fiebre de la casita propia y el *seiscientos*, pero incluso en estos años el porcentaje de inquilinos superaba ampliamente el 30%. Después vino el “dopaje financiero-inmobiliario” de mediados de los 90 hasta la explosión de la burbuja, pero para explicar eso falta espacio en esta carta...

¿Qué ha pasado para que volvamos los ojos al alquiler? O, mejor dicho, para que los jóvenes (*millennials*, *generación Z*, y los que vendrán) no tengan, salvo contadas excepciones, otra opción de acceso a la vivienda que el alquiler. Pues que se está dando una confluencia de factores culturales, sociológicos y, sobre todo, económicos.

Es verdad que los jóvenes no parecen muy proclives (después de lo vivido en los años de la crisis económica e inmobiliaria) a hipotecar su presente y su futuro en la compra de una vivienda. Pero es que en una mayoría de casos esa hipótesis ni siquiera se la pueden plantear, al menos que se vayan a vivir al extremo más recóndito del Sistema Solar. ¿Alguien de verdad piensa que una pareja de menos de 30 años, con salarios medios de mil euros o menos, con contratos temporales e inseguros (a veces incluso paralegales o ilegales) va a tener la oportunidad de acercarse siquiera a los requisitos mínimos para poder comprar una vivienda? Y si a esto le unimos el resabio adquirido por las entidades financieras tras su dudosa gestión del desastre inmobiliario, pues tenemos el marco de referencia completo para aventurar que el sector promotor puede tener problemas cuando la demanda de reposición se agote (que se agotará si no hay permeabilidad en el mercado) y los inversores (últimamente muchos con acento hispanoamericano) busquen otras oportunidades.

¿Qué joven en Madrid o Barcelona –es verdad que España no es solo estas dos ciudades, pero también lo es que aglutinan el mayor impulso económico, abanderan la generación de empleo y tienen un nivel de renta muy superior a la media– puede permitirse comprar una vivienda nueva aunque sea en la banda más baja del mercado? Pero lo malo no es eso, sino que sin capacidad de ahorro ni ingresos estables tampoco pueden conseguir la hipoteca para comprar una usada. Y eso no se arregla solo con ayudas de 18.000 euros.

Por lo tanto –a la fuerza ahorcan–, el alquiler se abre como única opción de acceso a la vivienda para estos jóvenes (que tienen nombre y apellidos, no son un ente abstracto). Y se da la infeliz circunstancia de que esta opción, que está generando una alta presión de la demanda, ha pillado a contrapié al mercado, al tejido empresarial y a las Administraciones Públicas. Como consecuencia nos encontramos con un mercado en alquiler en manos de particulares en su mayor parte –donde florece la usura y el oportunismo vacacional–, poco profesionalizado e incapaz de dar respuesta en el corto plazo a las necesidades de estos jóvenes desterrados de la compra. Ya hay empresas e inversores que se han puesto manos a la obra en la profesionalización y dignificación del alquiler de vivienda en nuestro país, pero quizá convendría facilitarles un poquito más las cosas desde el punto de vista legal y administrativo...

¿Hacemos algo, o seguimos brindando al sol por los buenos tiempos que están por venir?



Javier Martín López  
 Director

www.observatorioinmobiliario.es  
 LA INFORMACIÓN ÚTIL



|                     |    |
|---------------------|----|
| ECONOMÍA            | 6  |
| EL SECTOR           | 8  |
| MERCADOS Y EMPRESAS | 16 |

**DOSSIER**  
PROJECT MANAGEMENT



**Project Management y el cambio de mentalidad** 32  
*Carlos Pueyo*  
Socio y director de Project Management en Cushman & Wakefield España



**Bovis. El reto de aportar valor con el Project Management** 34  
*Alberto de Frutos*  
Director general de Bovis



**Almar Consulting: "En esta nueva etapa con más fondos e inversores internacionales, el Project Management va a tener una participación mucho mayor"** 36



**El Project Management en la Era Digital** 40  
*Estrella Giraldo*  
Associate Director  
Management Practice Leader. Arup



**La clave está en escuchar, comprender y adaptar nuestro saber hacer a las exigencias del cliente** 42  
*Marc Evrard*  
Director general de Mercure, la marca francesa de Acerta

ENTREVISTA 28



**Manuel Balcells**  
Director general de INBISA Inmobiliaria

"Nuestra filosofía de trabajo se traslada a nuestras promociones: rigor; análisis, minimización del riesgo y un producto muy contrastado con la opinión de los clientes".

URBANISMO 44



**Urbanismo y alojamientos de uso turístico en el contexto creciente de la economía colaborativa**

La llegada de este fenómeno supone una inevitable tensión en las costuras de materias regulatorias diversas como la fiscal y la urbanística.

*Jose Luis Laso Baeza*  
Laso & Asociados

COYUNTURA 48



**Situación y previsiones del sector de la construcción en Europa y en España**

En Europa el sector construcción se hace fuerte gracias a la vivienda y en España la recuperación va a dos velocidades.

*Euroconstruct / ITeC*

CENTROS COMERCIALES 52



**Innovación: transformación del retail**

Este artículo busca aproximar al lector a las nuevas realidades a tener en cuenta en el diseño de los centros comerciales, así como acercarle a la digitalización, la robótica, la automoción, la impresión en 3D y el nuevo espacio

físico. Elementos disruptivos hoy para dirigirnos, aún más, hacia el retail del futuro.

*Javier Zamorano*  
Director de Concepto y Construcción  
Carrefour Property España

## INMOBILIARIO LOGÍSTICO



**El afianzamiento del e-commerce, clave del sector industrial y logístico en España**

54

*Ricardo Martí-Fluxá*  
Presidente de la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI)



**Algo más que buenas sensaciones para el mercado inmoelogístico en 2017**

56

*Aitor Álvarez*  
Director Departamento Industrial-Logístico. Aguirre Newman)



**La logística inmobiliaria como indicador adelantado de la marcha de la economía**

58

*José María García. MRICS*  
Avintia Empresas

## TRIBUNA DE OPINIÓN

60



**El centro de la actividad de promoción. El suelo**

La actividad de promoción residencial es una de las pocas actividades empresariales que centran la mayor parte de su estrategia y de sus esfuerzos en la búsqueda y gestión de su materia prima, el suelo, antes que centrarse en la satisfacción de los clientes.

*Mikel Echavarren. CEO irea*

## VIVIENDA

62



**Es el momento, para el promotor, de invertir en el mercado residencial madrileño**

*Fátima Sáez del Cano*  
Directora en España de Grosvenor Europe

## RIESGOS

64



**¿Qué aporta un gestor de riesgos inmobiliarios al sector?**

Para analizar una inversión en la actualidad no es suficiente con conocer el valor de un activo y la rentabilidad esperada. Es necesario saber calcular la rentabilidad a exigir vinculada a los riesgos y llegar a conocer así su rating o calificación.

*Ricardo Antuña García*  
Presidente VELTIS Rating Spain

## SIMA

66

**SIMA 2017 confirma la “vuelta a la normalidad” y a la estabilidad del inmobiliario español**

El importante incremento de asistentes, que casi duplica el de 2016, constata el período de normalidad y estabilidad en el que ha entrado el sector inmobiliario residencial, tanto de la oferta como de la demanda.

## ENCUENTROS INMOBILIARIOS

70



**La figura del asesor, clave en la salida a Bolsa de las SOCIMI**

Encuentro Inmobiliario organizado por Gesvalt, Armabex, Garrigues y Observatorio Inmobiliario.

## OBSERVATORIO JURÍDICO Y FISCAL

74

### Caso 1:

Inscripción de fincas a favor del Estado

### Caso 2:

Requisitos de los actos administrativos para su inscripción en el registro de la propiedad

*Garrigues*

## CON NOMBRE PROPIO

78

## PRODUCTOS Y MATERIALES

82

El Gobierno eleva al 3% y al 2,6% la previsión de PIB para 2017 y 2018



El Consejo de Ministros ha revisado al alza las previsiones de crecimiento de la economía española para 2017 y para 2018 y ha rebajado la tasa de paro prevista para 2020 hasta el 11,1%, desde el 11,2% anterior, con un número de ocupados que a finales de 2019 superará los 20 millones de euros.

En concreto, el Ejecutivo ha elevado tres décimas, hasta el 3%, la previsión de crecimiento del PIB para este año y ha incrementado una décima, hasta el 2,6%, la previsión para 2018, según el nuevo cuadro macroeconómico 2017-2020, que servirá de base a los Presupuestos Generales del Estado de 2018.

El titular de Economía, Industria y Competitividad, Luis de Guindos, ha señalado que la estimación de PIB para 2017 (3%) es "prudente y muy inferior" a las proyecciones de los analistas, que esperan para este año un crecimiento "claramente por encima del 3%". Para Guindos, también la estimación de 2018 (2,6%) resulta "prudente" a la vista del consenso del mercado.

La "fuerte" inercia prevista para 2017 también impulsa al alza las previsiones de PIB realizadas hace dos meses para años venideros. Así, tras elevar una décima la estimación para 2018, hasta el 2,6%, el Gobierno incrementa hasta el 2,5% la de 2019, una décima más, mientras que mantiene en el 2,4% la de 2020.

Las tasas de creación de empleo también se han revisado al alza. Se espera que el empleo, medido en términos de Contabilidad Nacional, crezca este año un 2,8%, tres décimas más; que aumente un 2,6% en 2018, dos décimas más de lo estimado hace dos meses, y que suba hasta el 2,5% tanto en 2019 como en 2020, mejorando dos décimas el escenario previsto el pasado mes de abril para estos dos ejercicios.

## Las hipotecas sobre viviendas caen de nuevo en abril, con una bajada del 11,4%

El importe medio creció un 5,4% respecto a abril de 2016, hasta los 112.834 euros y disminuyó el capital prestado (-6,6%)

Hipotecas sobre viviendas por comunidades autónomas. Abril 2017

|                             | Número de viviendas hipotecadas | % Variación  |              | Capital prestado (miles de euros) | % Variación  |             |
|-----------------------------|---------------------------------|--------------|--------------|-----------------------------------|--------------|-------------|
|                             |                                 | Mensual      | Anual        |                                   | Mensual      | Anual       |
| <b>TOTAL</b>                | <b>21.163</b>                   | <b>-23,7</b> | <b>-11,4</b> | <b>2.387.915</b>                  | <b>-24,7</b> | <b>-6,6</b> |
| Andalucía                   | 4.467                           | -11,9        | 0,4          | 426.427                           | -13,9        | 5,1         |
| Aragón                      | 498                             | -26,1        | -26,3        | 44.990                            | -29,5        | -23,2       |
| Asturias, Principado de     | 369                             | -28,5        | -26,9        | 34.942                            | -36,3        | -22,8       |
| Baleares, Illes             | 624                             | -40,0        | -19,6        | 90.805                            | -34,1        | -11,1       |
| Canarias                    | 990                             | -3,1         | -4,7         | 76.427                            | -6,3         | -0,1        |
| Cantabria                   | 265                             | -17,2        | 7,3          | 27.783                            | -13,4        | 1,3         |
| Castilla y León             | 874                             | -21,3        | -4,9         | 81.382                            | -22,0        | 2,8         |
| Castilla - La Mancha        | 745                             | -21,8        | -26,0        | 60.663                            | -24,7        | -30,8       |
| Cataluña                    | 3.345                           | -26,9        | -16,8        | 465.701                           | -24,8        | -4,9        |
| Comunitat Valenciana        | 2.209                           | -30,0        | -12,5        | 183.509                           | -30,0        | -10,9       |
| Extremadura                 | 328                             | -24,4        | -30,4        | 23.198                            | -24,6        | -32,5       |
| Galicia                     | 760                             | -22,6        | -9,5         | 67.692                            | -29,3        | -8,4        |
| Madrid, Comunidad de        | 3.732                           | -20,9        | 0,7          | 588.409                           | -23,7        | 3,0         |
| Murcia, Región de           | 490                             | -26,4        | -30,1        | 37.546                            | -25,8        | -27,9       |
| Navarra, Comunidad Foral de | 279                             | -27,0        | -19,8        | 29.061                            | -29,5        | -19,8       |
| País Vasco                  | 1.003                           | -46,4        | -26,9        | 131.547                           | -42,2        | -28,8       |
| Rioja, La                   | 124                             | -30,3        | -27,9        | 10.292                            | -41,1        | -23,6       |

El número de hipotecas constituidas sobre viviendas inscritas en los registros de la propiedad se situó en 21.163 el pasado mes de abril, cifra un 11,4% inferior a la del mismo mes de 2016, según el Instituto Nacional de Estadística (INE). La firma de hipotecas bajó en febrero (-2,7%); subió mucho en marzo (+20,2%) y cae de nuevo en abril.

Sin embargo, el importe medio de las hipotecas sobre viviendas creció un 5,4% respecto a abril de 2016, hasta los 112.834 euros, mientras que el capital prestado bajó un 6,6% en tasa interanual, hasta situarse en casi 2.388 millones de euros. En tasa mensual (abril sobre marzo), las hipotecas sobre viviendas disminuyeron un 24,7%, en tanto que el capital prestado bajó un 23,7%. En ambos casos se trata de los mayores recortes mensuales en un mes de abril al menos desde 2013.

El tipo de interés medio inicial para los préstamos hipotecarios alcanzó en abril el 3,24%, frente al 3,20% del mismo mes de 2016, con un plazo medio de 23 años. El 60,7% de las hipotecas sobre viviendas se constituyó a un interés de tipo variable, mientras que el 39,3% que se firmó a tipo fijo. El tipo de interés medio para las hipotecas sobre viviendas a tipo variable fue del 3,17% en abril, por encima del de un año antes, y en las de tipo fijo era del 3,37%, menos que en abril de 2016.

Por comunidades autónomas, las que registraron el pasado mes de abril un mayor número de hipotecas constituidas sobre viviendas fueron Andalucía (4.467), Madrid (3.732) y Cataluña (3.345). En el cuarto mes del año, la constitución de hipotecas sobre viviendas bajó en catorce comunidades respecto al mismo mes de 2016, especialmente en Extremadura (-30,4%) y Murcia (-30,1%). Los únicos ascensos interanuales los presentaron Cantabria (+7,3%), Madrid (+0,7%) y Andalucía (+0,4%). Se prestó más capital en Madrid (588,4 millones de euros), Cataluña (465,7 millones de euros) y Andalucía (426,4 millones).

De acuerdo con los datos del organismo estadístico, durante el cuarto mes del año pasado se constituyeron 29.022 hipotecas sobre fincas rústicas y urbanas (dentro de éstas últimas se incluyen las viviendas), cifra que supone un descenso del 13,4% respecto a abril de 2016. El 60,7% de las hipotecas tuvo interés de tipo variable y el 39,3%, de tipo fijo.

En cuanto a las hipotecas con cambios registrales, en abril sumaron 7.040, un 41,1% menos que en el mismo mes de 2016. En viviendas, el número de hipotecas que modifican sus condiciones disminuyó un 46,5%.

El euríbor es el tipo al que se referencian la mayoría de las hipotecas a tipo variable. Tras la modificación de condiciones, el interés medio de los préstamos en las hipotecas a tipo fijo se redujo 1,5 puntos y el de las hipotecas a tipo variable, 1,3 puntos.

## El crédito hipotecario se mantiene como la principal fuente de financiación a la vivienda

Las condiciones para la concesión de crédito hipotecario se facilitan, dada la situación de bajos tipos y abundante liquidez para el sistema financiero, siendo con mucha diferencia la principal forma de financiación para la adquisición de vivienda por particulares. Esta es una de las conclusiones del Informe de Evolución y Perspectivas de Crédito Hipotecario en España 2017, que han dado a conocer sus autores, la tasadora Euroval y su Instituto de Análisis Inmobiliario. Este estudio sobre la situación actual del mercado hipotecario en España, pretende “dar un repaso” al papel reciente de la financiación en el mercado de la vivienda, tras las vicisitudes que ha sufrido el sector.

La demanda de préstamos para compra de vivienda continúa aumentando de forma sostenida y las peticiones de crédito que se formulan se realizan generalmente de forma reflexiva y con conocimiento por parte del cliente de la posición del banco al respecto, por lo que son generalmente atendidas. La financiación alternativa, según datos del Banco Central Europeo, sigue sin considerarse una competencia importante.

A pesar de la rigidez en las exigencias regulatorias, las condiciones para la concesión de crédito hipotecario se flexibilizan, en buena medida por la competencia existente entre las entidades. La caída en el importe del préstamo, con unas cuantías medias que han pasado de los 165.000 € en 2007 a los 106.000 € en 2017, un 35% menos, se deben principalmente a la bajada del precio de la vivienda, acompañada de los menores porcentajes de concesiones de crédito sobre la tasación del inmueble, destacando una vez más la importancia de la valoración del inmueble como garantía del préstamo.

Otro de los principales datos del Informe de Euroval, es el porcentaje de compraventa de vivienda financiada con préstamos hipotecarios, apreciándose una sostenida recuperación que actualmente alcanza porcentajes del 50% de las viviendas adquiridas, unas 200.000, y que se aleja del 27% alcanzado en 2013. Esto era debido principalmente al retraimiento de la financiación, con lo que las poquísimas operaciones de compraventa registradas en ese año se hacían con liquidez por el comprador. Sin embargo, el porcentaje actual de vivienda financiada todavía dista del 65% alcanzado en 2007, con un mercado en máximos, que supuso 1.200.000 viviendas financiadas.



## El paro baja en junio en 98.317 personas, hasta niveles de 2009

El número de parados registrados en las oficinas de los servicios públicos de empleo bajó en junio en 98.317 desempleados respecto al mes anterior (-2,8%), registrando su quinto mejor registro dentro de la serie histórica. La Seguridad Social registra su segundo mejor junio desde 2006 tras ganar 87.692 cotizantes.

El volumen total de parados alcanzó a finales de junio la cifra de 3.362.811 desempleados, su nivel más bajo desde enero de 2009.

Dentro de la serie histórica comparable, que arranca en 1996, la evolución del paro en los meses de junio ha sido mayoritariamente descendente, con recortes en 21 meses y solo un aumento, el de junio de 2008, cuando el desempleo subió en 36.849 personas.

El de junio de este año ha sido el quinto mayor descenso en este mes dentro de la serie, sólo superado por los de junio de 2016 (-124.349 desempleados), de 2014 (-122.684 parados), de 2013 (-127.248 desempleados) y 2012 (-98.853 parados).

En términos desestacionalizados, el paro bajó en junio en 21.668 personas. En el último año el paro experimentó un descenso de 404.243 desempleados, el mayor recorte interanual en



un mes de junio de toda la serie, a un ritmo anual de descenso del 10,7%.

El paro bajó en junio en todos los sectores, salvo en la agricultura, donde subió en 7.249 personas (+4,5%). El mayor descenso del desempleo lo registraron los servicios, con 75.101 parados menos (-3,2%), seguido del colectivo sin empleo anterior (-10.249 parados, -3,3%); la construcción (-10.168 desempleados, -3,09%), y la industria (-10.048 parados, -3,2%).

## La inversión inmobiliaria aumenta casi un 70% en el primer semestre



**E**l volumen de inversión inmobiliaria (residencial, oficinas, retail, logística y hoteles) cerrará el semestre en torno a los 6.000 millones de euros, según estimaciones de la consultora JLL. Este dato supondría un incremento de la inversión cercano al 70% respecto al mismo periodo del año anterior.

“El mercado atraviesa un excelente momento y es previsible que todos los segmentos de negocio mejoren su volumen de inversión respecto a 2016, dejando una inversión inmobiliaria al cierre de 2017 que podría ser entre un 10% y un 15% superior a la del año anterior”, explica Borja Ortega, director de Capital Markets de JLL.

Por segmentos, las previsiones de JLL señalan al mercado retail como el que mayor volumen de inversión aglutina en el primer semestre, al alcanzar los 2.400 millones de euros, un 188% más que en el

mismo periodo de 2016, si bien conviene precisar la influencia que la venta del centro comercial Xanadú ha tenido en el mercado, al igual que la parte proporcional de la venta del Edificio España.

Por detrás se sitúan oficinas y hoteles, ambos con previsión de cerrar con una inversión cercana a los 1.200 millones. En el caso de las oficinas, esta cifra representaría un incremento de alrededor del 55% frente a los 775 millones de euros de los primeros seis meses de 2016, que se repartiría entre los más de 510 millones de Barcelona y los casi 700 de Madrid. En el caso de Barcelona es reseñable el hecho de que se está a punto de alcanzar el nivel de inversión de todo el año pasado (512 millones), lo que demuestra el fuerte apetito inversor que ha caracterizado esta primera mitad del año, con operaciones como la compra por parte de Merlin Properties de Torre Agbar por 142 millones de euros y la compra de la sede del Banco Popular por parte de Hines por 90 millones. En el caso de Madrid, destaca la operación de compra del Parque Isla de Chamartín, por 103 millones de euros.

Respecto al mercado hotelero, el volumen de inversión de este primer semestre del año se situará alrededor de los 1.200 millones de euros, que implicará un aumento de un 69% respecto a los

711 millones del mismo periodo de 2016. Una cifra donde van ganando peso los inversores internacionales que ponen sus objetivos en los hoteles de playa, frente a hace unos años que centraban sus esfuerzos en Madrid y Barcelona.

En el caso de la inversión residencial, ésta se situará al cierre del semestre por encima de los 780 millones de euros, es decir, un 136% por encima del primer trimestre de 2016, cuando sumó 330 millones. En este contexto, tal y como explica Ortega, “el panorama del sector residencial sigue en proceso de transformación. Tras el aterrizaje de inversores foráneos atraídos se está produciendo ahora un proceso de consolidación y formación de grandes corporaciones desde grandes promotoras a grandes patrimonialistas”.

Por último, el sector logístico sería el único segmento de negocio donde la inversión cerraría el primer semestre del año con una ligera caída interanual. En concreto, el volumen de los primeros seis meses de 2017 rondará los 400 millones de euros, frente a los 453 millones de 2016 del mismo periodo de 2016. Sin embargo, las previsiones de JLL apuntan a que el sector cerrará el año con cifras muy positivas, y calcula una inversión para 2017 superior a los 1.000 millones de euros, por encima de los 819 millones de inversión del 2016.

## El alquiler se consolida como la primera opción de vivienda para los millenials

**E**l precio del alquiler en España ha aumentado en 2017 un 8%, casi el doble de lo que aumentó en 2016, que sufrió una subida de 4,2%. Esto se debe, principalmente, a la irrupción de nuevos modelos de familia que tienden a convertirse en inquilinos y no propietarios, y al cambio de mentalidad de los millenials. Entre esta nueva generación, de hecho, se consolida como la primera opción de vivienda, ya que el 80% de los menores de 35 años no quieren o no creen que puedan comprar una vivienda. Éstos son algunos de los datos del estudio que presentó Gesvalt, empresa de valoración y consultora inmobiliaria española, durante la Feria Realty Spain.

Según este mismo informe, todos estos cambios han fomentado una mayor profesionalización del mercado y la irrupción de fondos de inversión inmobiliaria especializados en el mercado residencial del alquiler. De esta forma, se están construyendo inmuebles completos dedicados al alquiler, con una gestión mejorada y una calidad mayor, adecuada a las necesidades de los inquilinos. La rentabilidad bruta media se sitúa actualmente en el 4,5%.

En lo que respecta a la compra-venta de viviendas, el estudio apunta a que el precio de los inmuebles en España ha aumentado un 2% en 2017, un incremento que se suma al que ya se registró en todo el año 2016, que fue de 1,3%.

El estudio desvela también que el stock de vivienda libre ha descendido, concretamente un 13%. Por su parte, el volumen de transacciones durante el primer trimestre de 2017 ha sido un 19% superior que en el mismo periodo de 2016, llegando a producirse 117.000 operaciones, frente a las 98.500 de 2016.

En palabras de Sandra Daza, directora general de Gesvalt, “si el volumen de vivienda terminada disminuye y aumenta en la misma proporción el volumen de transacciones, esto lleva a una reducción del stock y a un repunte que ya estamos notando en los precios. Nuestra previsión es que siga aumentando en los próximos meses de manera moderada”.



PAVIMENTO: VANCOUVER DARK 25X150CM



STARWOOD



Atención al cliente (+34) 964 507 700  
www.star-wood.es



BY APPOINTMENT TO  
H.R.H. THE PRINCE OF WALES  
MANUFACTURER AND DISTRIBUTOR  
OF CERAMIC TILES AND BUILDING PRODUCTS.  
PORCELANOSA GROUP LIMITED

PORCELANOSA Grupo

## El precio medio de la vivienda se incrementó un 2,7% en el segundo trimestre, según Tinsa

La recuperación del mercado de la vivienda en España continúa avanzando progresivamente a diferentes velocidades. El precio medio de la vivienda terminada (nueva y usada) se incrementó un 2,7% interanual en el segundo trimestre, hasta 1.245 €/m<sup>2</sup>, según los datos provisionales de la estadística Tinsa IMIE Mercados Locales. Pese a esta mejora, todavía existen mercados donde no ha finalizado el ajuste y muestran precios inferiores a los del mismo periodo del año anterior. El descenso acumulado desde máximos de 2007 es del 39,2%.

Entre las ubicaciones donde la recuperación está avanzando de forma clara destaca la ciudad de Barcelona, donde el valor se ha incrementado un 21,7% en el último año, hasta 3.094 €/m<sup>2</sup>. Impulsada por la fuerte revalorización de los distritos de Ciutat Vella, L'Eixample y Sants-Monjuïc, Barcelona se convierte así en la capital más cara del país, por delante de San Sebastián.

El director del Servicio de Estudios de Tinsa, Jorge Ripoll, atribuye el incremento registrado en Barcelona a la presión inversora que están experimentando los distritos más céntricos y turísticos.

Al margen de la fuerte subida de precios que está experimentando la Ciudad Condal, Ripoll recuerda que el mercado residencial todavía está en fase de estabilización en muchos emplazamientos de la geografía española. En 19 provincias y 18 capitales la estadística muestra este trimestre descensos de precios en tasa interanual. "Esta situación, unida a la escasa actividad promotora y a la concesión moderada de hipotecas, descarta que estemos viviendo una burbuja a nivel general", destaca el informe.

Cataluña y Madrid se desmarcan del resto de regiones con un incremento interanual de precios del 11,3% y del 9%, respectivamente, en el segundo trimestre. Otras siete Comunidades Autónomas aumentaron su valor medio en el último año, aunque a un ritmo más moderado, encabezadas por Canarias y Galicia, donde el precio medio mejoró un 2,5% en tasa interanual.

Destaca la buena evolución de la Comunidad Foral de Navarra durante 2017. Tras incrementar su valor medio un 4,5% desde finales de 2016, Navarra registra, por primera vez desde 2007, una tasa de variación interanual positiva (+0,4%).

La disparidad de la recuperación del mercado residencial queda patente en que todavía ocho regiones (País Vasco, La Rioja, Murcia, Castilla y León, Castilla-La Mancha, Cantabria, Extremadura e Islas Baleares) muestran un precio medio inferior al del mismo periodo del año anterior. Los descensos más acusados se localizan en País Vasco\* (-4,9%), La Rioja (-4,6%) y Región de Murcia (-4,3%).

### DATOS PROVINCIALES

Barcelona, Madrid y Álava (ésta aún con datos provisionales en el estudio) son las provincias que destacan con la mejor evolución de precios en los últimos doce meses, con incrementos del 11,9%, del 9% y del 6%, respectivamente, seguidas de las provincias de Tarragona y Pontevedra, ambas un 5% interanual.



Hasta 19 provincias registran caídas interanuales de precios, aunque menos acusadas que en el trimestre anterior. Castellón (-5,9%) y Segovia (-5,1%) lideran los descensos en los últimos doce meses, seguidas de Guipúzcoa y Zamora, que se abarataron un 4,9% respecto al año anterior.

Los precios medios más altos a nivel provincial se localizan en Guipúzcoa (2.089 €/m<sup>2</sup>), seguida de Barcelona (1.963 €/m<sup>2</sup>) y Madrid (1.925 €/m<sup>2</sup>), que relegan a Vizcaya (1.918 €/m<sup>2</sup>), que el trimestre anterior fue la segunda provincia con el precio medio más elevado. Las viviendas más baratas de media se localizan en las provincias de Ciudad Real (714 €/m<sup>2</sup>), Toledo (722 €/m<sup>2</sup>), Cáceres (748 €/m<sup>2</sup>) y Teruel (753 €/m<sup>2</sup>).

### EL MERCADO RESIDENCIAL EN LAS CAPITALES

La ciudad de Barcelona ha experimentado un crecimiento muy significativo del 21,7% en el último año. Solo entre abril y junio, el valor medio en la Ciudad Condal se ha incrementado un 8,4% respecto al primer trimestre del año. Desde que tocara suelo en el segundo trimestre de 2013, la ciudad se ha revalorizado un 40,3%.

Aunque con menor intensidad que la registrada en Barcelona, también las ciudades de Alicante y Madrid han visto incrementado de forma notoria el precio de la vivienda: un 12,9% en el caso de Alicante y un 10,8% en Madrid.

También con crecimientos relevantes, aunque algo más moderados, destacan la ciudad de Vigo (+10,2%), Tarragona (+9,4%), Pamplona (+6,4%), Vitoria (+6,4%) y Palma de Mallorca (+6,3%).

En el extremo opuesto, hasta 18 capitales muestran en el segundo trimestre descensos de precios en tasa interanual. Castellón y Toledo destacan con los descensos más acusados en tasa interanual entre las ciudades con dato disponible este trimestre: un 12,6% y un 9,4%, respectivamente, seguidas de León (-5,3%).

Barcelona adelanta este trimestre a San Sebastián como la capital con el precio más elevado del país, al alcanzar 3.094 €/m<sup>2</sup>, frente a los 2.984 €/m<sup>2</sup> de la ciudad vasca. Otras dos ciudades, Madrid (2.378 €/m<sup>2</sup>) y Bilbao (2.088 €/m<sup>2</sup>), superan la cota de los 2.000 €/m<sup>2</sup>. En el extremo contrario, entre las ciudades más baratas destacan Castellón (797 €/m<sup>2</sup>), Lugo\*(892 €/m<sup>2</sup>) y Ávila (917 €/m<sup>2</sup>).

## La nueva fase expansiva de la vivienda no será uniforme y se producirá a distintas velocidades

**E**l mercado residencial en España ha iniciado un nuevo ciclo expansivo que será notablemente distinto a lo acontecido entre 2002 y 2008, ha afirmado hoy el director general de Solvia, Javier García del Río, durante la presentación de la cuarta edición del informe Solvia Market View. "Continuará la favorable evolución del sector, además recuperamos dos elementos esenciales para ello: el comprador tradicional y la actividad de obra nueva", ha señalado del Río.

El informe de la inmobiliaria indica que la recuperación de la vivienda no será uniforme y se producirá a varias velocidades.

Esta heterogeneidad tiene también su reflejo en las previsiones de evolución de los precios. Así, Solvia prevé que el precio medio de la vivienda tendrá una evolución positiva a nivel nacional con un incremento del 7,3 % en el periodo 2016-2020. No obstante, "es imposible analizar el mercado español como un todo, porque los grandes núcleos urbanos como Madrid o Barcelona con mayor poder adquisitivo es donde más transacciones se realizan y por lo tanto donde se incrementa más el precio", ha explicado García del Río. Por ejemplo, Solvia estima que el precio de la vivienda en las ciudades de Madrid y Barcelona recuperará más del 14% de la caída desde los mínimos de 2013 hasta 2020; mientras, la costa mediterránea y las islas Baleares y canarias aumentarán aproximadamente de un 4% a un 9% en los próximos tres años.

Solvia espera que el número de compraventa de viviendas registre un incremento medio anual entre el 7 y el 8% hasta alcanzar las 564.000 unidades en 2020. Posteriormente, esta cifra irá disminuyendo por la reducción de la demanda embalsada, el incremento de la vivienda en alquiler por parte de las nuevas generaciones y por la disminución de la demanda natural (población de entre 25 y 44 años).

En lo que se refiere a la producción de vivienda de obra nueva, la previsión es que las solicitudes de visados se muevan en torno a las 110.000 unidades al año y se distribuirá en aquellas ciudades con demanda embalsada y solvente como Madrid, Barcelona, Sevilla, Málaga, Alicante, Córdoba, Bilbao o San Sebastián, entre otras.

El director general de Solvia destaca que "el comprador tradicional en busca de la primera vivienda vuelve a cobrar protagonismo y supone el 20 % de la demanda con expectativa de que evolucione positivamente hasta el 30 % en 2020". Por su parte, el inversor ahora supone un 15 % y Solvia estima que disminuya hasta el 10 % en el mismo periodo.



## Altos niveles de ocupación logística en Madrid y Barcelona

**E**l mercado inmobiliario logístico está registrando una ola de ocupación en Madrid y Barcelona y ambas ciudades logran altos niveles de contratación de espacios impulsados por el movimiento de los grandes grupos de distribución, según los datos de Cushman & Wakefield. Las rentas medias a cierre de junio se incrementan frente al primer semestre del año anterior, aunque el segmento de mayores alquileres se mantiene estático.

En Madrid, se bate récord de contratación de espacios logísticos en los últimos 10 años tanto en el segundo trimestre y como en el primer semestre del año. Con 260.000 m<sup>2</sup> alquilados entre abril y junio, los operadores logísticos responden a un clima general de gran actividad de consumo y producción industrial.

Los nuevos contratos se centran en la 1ª y 3ª coronas. En la primera corona están activos los distribuidores de paquetería, principalmente en Getafe y San Fernando de Henares; mientras que en la tercera corona se buscan grandes espacios para logística de volumen (por encima de 20.000 m<sup>2</sup>) con buena ubicación.

Las rentas *prime* se mantienen estables, sin embargo las rentas medias sí comienzan a recuperarse. En la primera corona la renta media ha crecido un 6% anual y en la 2ª y 3ª crece un 18%.

El interés por el suelo es creciente debido a la escasez de producto de calidad y al precio razonable que tienen en las

principales localidades.

La contratación de espacio logístico se mantiene en el primer semestre en Barcelona respecto a los resultados del año anterior.

En lo que llevamos de año Barcelona acumula una contratación logística de 236.000 m<sup>2</sup>, cifra muy similar a la alcanzada en el mismo periodo del año anterior. Los metros cuadrados contratados en el segundo trimestre están en línea con la absorción de los primeros meses del año, alcanzando 112.000 m<sup>2</sup> en total.

La absorción de la zona del Camp de Tarragona y el Vallès Oriental acaparan dos terceras partes de la contratación del área de influencia de Barcelona.

Los grandes grupos de la distribución han alquilado espacios durante este año, llegándose a registrar en sólo seis meses al menos ocho operaciones por encima de los 10.000 m<sup>2</sup>. El formato llaves en mano sigue vigente respondiendo a la baja disponibilidad de proyectos de alta calidad y bien ubicados en el mercado.

Las rentas en las zonas *prime* se mantienen con presión al alza en activos muy concretos.



## CBRE sitúa la demanda anual de vivienda nueva en España para los próximos dos años entre 120.000 y 140.000 unidades

La demanda efectiva de vivienda se ha intensificado y se prevé que para los próximos dos años se sitúe entre 120.000 y 140.000 unidades al año. Esta es una de las conclusiones del Informe Residencial Español elaborado por CBRE que han presentado Javier Kindelán, vicepresidente de la compañía; Samuel Población, director nacional de Residencial y Suelo y Lola Martínez Brioso, directora de Research de CBRE España.

El estudio concluye que la consolidación del crecimiento y los indicadores de sentimiento económico sugieren una nueva fase en el ciclo donde el consumo y la inversión continuarán liderando la demanda agregada. Las perspectivas y las proyecciones apuntan a la continuidad en la tendencia positiva de la economía para el periodo 2017-19. La construcción de vivienda nueva se encuentra en niveles muy inferiores a los de los años 90. No obstante, se observa un incremento intenso de los proyectos, lo que sugiere una eventual recuperación en la producción de vivienda para los próximos años, según señala Javier Kindelán.

“La producción de vivienda actual es insuficiente para satisfacer una demanda de 120.000 a 140.000 viviendas anuales”, afirma Lola Martínez Brioso. “Hay recorrido para la construcción de vivienda nueva, ya que los ritmos de producción para los próximos 2 o 3 años, previsiblemente, no cubrirán la totalidad de la demanda”, explica Samuel Población, director nacional de Residencial y Suelo de CBRE.

Así, a nivel nacional la recuperación del sector se ha visto reflejada en el incremento de la producción de vivienda, como refleja el aumento de los visados en un 29% en 2016.

### LOS PRECIOS SUBIRÁN ENTRE EL 4% Y EL 6% DE MEDIA

El estudio también destaca que, aunque la recuperación del mercado residencial en España no está suponiendo tensiones importantes sobre el precio de la vivienda a nivel agregado nacional, sí se observan repuntes sobre la vivienda nueva en algunos mercados locales con

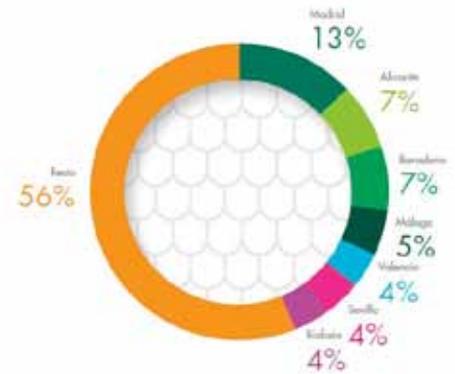
fuerte demanda y una oferta de vivienda nueva muy limitada. CBRE estima que el precio de la vivienda en España crecerá a lo largo de 2017 hasta alcanzar subidas de entre el 4% y el 6% teniendo en cuenta tanto vivienda nueva como usada. “En el caso de las de nueva construcción la subida podría llegar al 8% y en las grandes capitales y zonas con presión de la demanda, al 10%”, concreta Samuel Población.

La construcción de vivienda nueva se está concentrando en los mercados con una demanda más solvente, como en la Comunidad de Madrid, donde se concentra el 23% de la oferta de vivienda nueva; Alicante copa el 10%, Barcelona el 8%, Valencia el 5%, Baleares el 3% y Málaga el 2%. Sólo estas zonas ya suponen el 51% de las viviendas nuevas que se construyeron en España en 2016. Para 2017 seguirán marcando el ritmo promotor, “pero la recuperación se va extendiendo y se sumarán nuevas zonas como Zaragoza, Valencia o Sevilla”, apunta el director nacional de Residencial y Suelo de CBRE.

### SE DINAMIZA EL MERCADO DEL SUELO

En relación al suelo, “la demanda está centrada en suelo finalista y todavía no hay interés en desarrollar suelo”, explica Samuel Población. Otro dato significativo es que sólo el 39 % de las transacciones realizadas en 2016 se hicieron con financiación bancaria. La contracción de esta financiación “tradicional” para la adquisición de solares está suponiendo un panorama nuevo para los operadores del mercado. Los actores con disponibilidad de capital inmediato están siendo los más activos identificando oportunidades y cerrando operaciones. Como resultado de esta dinámica, se observan diferentes grupos de players en el mercado. Por un lado, los actores tradicionales –como Metrovacesa, Realía o Acciona– que mantienen importantes bancos de suelo. Por otro, los nuevos actores –Neinor Homes, Via Célere o Aedas Homes, entre otros– que están constituyendo importantes Carteras de suelo finalista utilizando la capitalización de fondos extranjeros. Junto con

DISTRIBUCIÓN PROVINCIAL TRANSACCIONES VIVIENDA NUEVA (PROMEDIO ANUAL 2013-2016) N=51.879



Fuente: CBRE en parte de Ministerio de Fomento

estos actores, las entidades financieras y Sareb mantienen también grandes bolsas de suelo.

Precisamente, este fenómeno conlleva a un proceso de concentración “en el que entre el 12 y el 15% de la producción total estará en manos de 8 o 10 players, que a su vez serán los que tengan capacidad de adquirir suelo en cantidades importantes”, afirma el vicepresidente de CBRE España, Javier Kindelán.

### LA VIVIENDA DE ALQUILER, UN ACTIVO DE INVERSIÓN INTERESANTE

El mercado de alquiler residencial está registrando un importante crecimiento y ha canalizado una parte importante de la demanda de vivienda. Este mercado está prácticamente focalizado en Madrid y Barcelona, donde, paralelamente “se está produciendo un trasvase del alquiler tradicional al turístico, al que hay que poner una solución”, apunta Samuel Población.

Un 22% de los hogares españoles viven en régimen de alquiler, aún lejos de la media europea del 30%;

La reciente transformación del mercado del alquiler, unido a una intensa demanda y repunte sobre las rentas, está suponiendo un aumento sobre las rentabilidades. Si históricamente la rentabilidad media de la vivienda en alquiler se situaba en el entorno del 2,5-3%, la rentabilidad bruta media se sitúa a principios de 2017 en el 4,3% anual, muy por encima de inversiones alternativas de perfil conservador.

*Saber*

# Ver más allá

*Es ver futuro donde  
otros solo ven presente*

**Haya Real Estate** ofrece asesoramiento experto y soluciones inmobiliarias completas para profesionales en combinación con una amplia cartera de activos que asegurarán el éxito de tu proyecto.

**Suelos**   
rústicos y urbanos

**Locales**   
comerciales

**Naves**   
industriales



## Optimismo en el mercado de segunda residencia en Cataluña, según ST Sociedad de Tasación



Sociedad de Tasación ha participado en la jornada "L'habitatge vacacional a Catalunya" celebrada en Tarragona. El objetivo de la misma ha sido analizar la oferta de vivienda vacacional existente, la demanda interna y externa, estudiar los aspectos jurídicos y fiscales a considerar en la venta a extranjeros, así como la financiación de los proyectos. ST Sociedad de Tasación ha presentado los datos y principales conclusiones de los censos de vivienda nueva en costa pendiente de venta en la Costa Brava y la Costa Dorada en el marco del trabajo a pie de calle realizado sobre cinco puntos de la costa mediterránea.

De los censos de ST Sociedad de Tasación se desprende que en estas dos costas hay un total de 657 unidades de vivienda nueva, repartidas de forma homogénea por el litoral analizado. En general, si lo comparamos con las costas mediterráneas meridionales, las costas catalanas son las que menos viviendas ofrecen. Frente a las 2.482 viviendas nuevas de la Costa de Sol (Málaga), y las 2.110 unidades de la costa Blanca del litoral de Alicante, según ST Sociedad de Tasación, la Costa Brava (Girona) presenta 279 unidades de vivienda nueva y la Costa Dorada (Tarragona), 378 viviendas, más alineadas en nº de viviendas ofertadas con la costa Cálida del litoral de Murcia con 345 viviendas en oferta. Del total de viviendas nuevas contabilizadas en las costas mediterráneas por la tasadora, un total de 5.594 unidades, el 11,8% se localiza en las costas catalanas, 657 viviendas.

Consuelo Villanueva de la Sierra, directora de Instituciones y Grandes Cuentas de ST Sociedad de Tasación, ha destacado que "el menor volumen de oferta de vivienda nueva en las costas Brava y Dorada con respecto al resto de costas del mediterráneo

se debe a que en el periodo de crecimiento, a diferencia de lo que ocurrió en otros lugares, en Cataluña se construyó en buenas ubicaciones y la demanda ha ido absorbiendo la vivienda progresivamente, sobre todo en la Costa Brava". "En general, hay optimismo en el mercado de segunda residencia en Cataluña", concluye.

Sociedad de Tasación ha analizado un total de 81 promociones de vivienda nueva en las costas catalanas de Girona y Tarragona.

### PRECIOS DESIGUALES

La lectura del precio de venta de las viviendas ofertadas en las costas catalanas es doble. Por un lado se encuentra la Costa Dorada, que ofrece el precio más bajo de las principales costas españolas que ha analizado ST Sociedad de Tasación: 154.000 euros. La Costa Brava, que si bien se mantiene lejos de los 353.000 euros de media de la Costa del Sol, sí ostenta el segundo puesto de las costas más caras del litoral mediterráneo, tan solo detrás de la Costa del Sol. Así, las viviendas ofertadas en la costa de Girona tienen un precio medio de 199.400 euros. El 2% de las viviendas que se ofrecen en la Costa Brava tienen un precio que supera los 500.000 euros.

La costa de Girona destaca entre todas las costas del litoral español por ser la que menos viviendas ofrece y por hacerlo a uno de los mayores precios. Además, a esta reducida oferta hay que añadir que las viviendas de la Costa Brava son las que poseen la menor superficie de todas las costas analizadas por ST Sociedad de Tasación. Así, la superficie media de las viviendas de la costa de Girona es de 100 m<sup>2</sup>, frente a los 103 m<sup>2</sup> de la costa vecina, y frente a los 102 m<sup>2</sup> de la Costa Blanca, los 117 m<sup>2</sup> de la Costa Cálida y los 145 m<sup>2</sup> de la Costa del Sol.

El estudio de ST Sociedad de Tasación también da detalles sobre el equipamiento de las viviendas. A nivel general, todas las costas del litoral mediterráneo estudiadas poseen un porcentaje de vivienda nueva con piscina que supera o ronda el 70%. La excepción es la Costa Brava, donde solo el 30% de su stock de vivienda nueva tiene piscina. En el caso de la Costa Dorada,

este porcentaje es del 70% alineado con la media de la costa. A su vez, las viviendas del litoral de Girona son las que menos jardín ofrece, ya que del total del stock solo un 24% dispone de jardines, frente al 44% de la Costa Dorada.

Cabe señalar que, si bien la mayor oferta de vivienda se encuentra en vivienda terminada, también se oferta vivienda en construcción y la buena noticia es que ya se ve oferta en el mercado de vivienda sin iniciar, sobre todo en la costa Dorada, lo que aporta indicios de una reactivación del sector donde el operador inmobiliario tradicional vuelve a ser el principal vendedor tipo frente al papel protagonista que habían tomado las entidades financieras.

En otros aspectos como la tipología de vivienda o el estado de la construcción de la vivienda en oferta sí se observa más homogeneidad entre las dos costas catalanas. Como recuerda Villanueva de la Sierra, más del 65% de la oferta pendiente de venta en el litoral catalán está ya terminada. Además, prácticamente todas las viviendas son de régimen libre (a excepción de un porcentaje del 6% en el la Costa Dorada que es de protección oficial). Por tipología de vivienda, la mayor parte de las viviendas ofertadas son plurifamiliares, con 2 o 3 dormitorios. En la Costa Dorada, del estudio se desprende que el 39% de las viviendas nuevas ofertadas posee una superficie que se mueve en una horquilla de 70 y 100 m<sup>2</sup>, mientras que el 36% oscila entre los 100 y los 150 m<sup>2</sup>. Solo un 8% de la vivienda ofertada en el litoral de Tarragona tiene entre 150 y 250 m<sup>2</sup>, mientras que apenas un 1% cuenta con más de 250 m<sup>2</sup>.

Por tipología de las nuevas viviendas que están a la venta en la Costa Dorada, el 14% son viviendas unifamiliares, frente al 86% que son plurifamiliares. Por el contrario, en la Costa Brava, el 39% de las viviendas nuevas ofertadas en la zona tienen una superficie mayor que oscila entre los 100 m<sup>2</sup> y los 150 m<sup>2</sup>, el 26% oscila entre los 70 m<sup>2</sup> y 100 m<sup>2</sup>. Un 23% tienen una superficie inferior a los 70 m<sup>2</sup>, un 11% tienen una superficie entre 150 y 250 m<sup>2</sup>. En cuanto a tipología de vivienda, cabe destacar que en la Costa Brava el 91% de las viviendas nuevas pendientes de venta son plurifamiliares.



AGUIRRE  
NEWMAN

# Soluciones inmobiliarias a grandes desafíos

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

## El fondo Tristan Capital Partners compra el complejo empresarial Manoterás en Madrid por 103 millones de euros



**E**l fondo pan-europeo de activos inmobiliarios de Tristan Capital Partners, que recientemente ha lanzado el fondo CCP 5 "Long-Life", ha completado su primera transacción con la adquisición, a una filial de Lone Star Funds, del complejo empresarial Manoterás por 103 millones de euros. El parque empresarial se compone de cuatro edificios que ofrecen 38.200 metros cuadrados de oficinas de Grado-A y 995 plazas de aparcamiento. Ubicado en la intersección A-1 y M-11 / M-30.

Nikolay Velev, director de Inversiones de Tristan Capital Partners, ha afirmado: "La primera inversión para el fondo CCP 5 es un hito para Tristan en España. Permite al fondo core-plus entrar en el dinámico mercado de oficinas de Madrid, que tiene un importante desequilibrio entre la oferta y la demanda después de seis años de mínimos históricos".

El parque empresarial de Manoterás pocos activos en la zona son de calidad institucional Grado A y muy pocos en Madrid ofrecen el espacio/superficie de oficinas que las grandes empresas están buscando en la ciudad.

El fondo Tristan se ha asociado con Zaphir Asset Management, una filial de Aguirre Newman, que ha coinvertido en la transacción.

Fernando Ramírez de Haro, socio y director ejecutivo de Zaphir Asset Management, ha comentado: "Estamos muy satisfechos de haber sido nombrados por CCP5 como socio operativo local responsable de la gestión de activos. Tenemos una gran actividad en este mercado y estamos seguros de que el corredor A-1 ofrece una muy buena oportunidad de crecimiento de alquiler sostenido, ya que es uno de los mercados de oficinas CBD más consolidados en Madrid".

Los asesores de CCP 5 en la transacción ha sido Aguirre Newman, JLL y Freshfields Bruckhaus Deringer. CBRE, Knight Frank y URIA Menéndez actuaron en nombre de Lone Star.

## CBRE Global Investors adquiere un edificio comercial y de oficinas en Barcelona por 64,7 millones

**C**BRE Global Investors ha adquirido el edificio 6-8 de la calle de Fontanella en Barcelona, un activo de uso mixto –oficinas y comercial–, en nombre de un cliente institucional coreano, por un importe de 64,7 millones de euros. La adquisición se ha cerrado en un proceso fuera de mercado con el vendedor Avignon Capital.

El edificio de 8.126 m<sup>2</sup> se encuentra ubicado junto a la Plaza Catalunya, centro histórico de Barcelona y popular destino turístico. La propiedad está ocupada al 100% con un plazo de arrendamiento medio superior a 12 años. El nivel inferior, planta baja y entresuelo del edificio ofrecen un espacio comercial prime y está alquilado a MediaMarkt. Por su parte, las plantas de oficinas de este activo de clase A se encuentran alquiladas en su totalidad a la Generalitat de Catalunya.

Myles Sanger, Portfolio Manager de CBRE Global Investors, ha declarado que "el edificio de la calle Fontanella es un activo estable que se incorpora a la cartera de una de nuestras principales cuentas individuales de clientes internacionales. Los principios de inversión de nuestro cliente se fundamentan en la estabilidad y por tanto en activos con contratos de arrendamiento que proporcionan un flujo de caja estable y de alta calidad a largo plazo. Además, prevemos un incremento de rentas en el mercado en una ubicación tan privilegiada, así como por las perspectivas tan positivas de la economía española".

"Es la primera adquisición que hemos cerrado para este cliente en el mercado español y creemos que este activo va a proporcionar una rentabilidad óptima. La economía española está bien posicionada y se espera un fuerte crecimiento en los próximos años. Continuamos viendo una actividad transaccional significativa a medida que los flujos de capital internacional llegan a España" señaló Antonio Roncero, director de Transacciones en Iberia de CBRE Global Investors.



## El despacho de abogados Freshfields elige Torre Europa para ubicar su sede en España

La firma internacional de abogados Freshfields Bruckhaus Deringer trasladará su sede en España al edificio Torre Europa, en el distrito financiero de Azca, donde ocupará aproximadamente 3.800 m<sup>2</sup> repartidos en tres plantas en la zona alta de la Torre. En la operación la propiedad ha estado asesorada por la consultora inmobiliaria JLL y Freshfields Bruckhaus Deringer por Aguirre Newman.

Con esta mudanza, prevista para el último trimestre de este año, el bufete apuesta por un edificio que tras el proceso de transformación que están llevando a cabo los propietarios mayoritarios, Grupo Infinorsa, se sitúa a la vanguardia en términos de eficiencia, sostenibilidad y soluciones tecnológicas aplicadas al espacio de oficinas.

La rehabilitación del interior y zonas comunes de la torre ya está finalizada, mientras que la reforma del hall, accesos y fachada está previsto que finalice dentro de unas semanas.

Con este movimiento, Freshfields se une a otras empresas multinacionales



como la americana AOL que también escogió Torre Europa para instalar su sede corporativa en España, tras alquilar 800 m<sup>2</sup> en el inmueble el pasado verano.

“Hay un evidente traslado del distrito de negocios de la capital a la zona de Azca, como el área que aglutina los mejores edificios de oficinas con una ubicación excepcional. La disponibilidad actual que presenta un edificio como Torre Europa es una oportunidad única para las compañías, que hasta hace po-

co tiempo no tenían opción de encontrar una superficie de esta calidad en dicha zona”, explica José Miguel Setién, director del área de Oficinas de JLL.

Torre Europa es uno de los edificios de oficinas más representativos de Madrid. Situado en pleno centro del Paseo de la Castellana, en la consolidada zona de Azca, auténtico corazón financiero de la ciudad. Dispone de 32 plantas y una superficie total de 54.000 m<sup>2</sup> (42.000 m<sup>2</sup> de oficinas y 12.000 m<sup>2</sup> de aparcamiento).

## Airpharm traslada sus oficinas en Barcelona al edificio Torre Auditori de Iberdrola Inmobiliaria, en el complejo BcnFira District



Iberdrola Inmobiliaria y Airpharm han cerrado el contrato de alquiler de 1.500 metros cuadrados de oficinas en Torre Auditori, propiedad de la primera, donde la compañía logística instalará su nueva sede en Barcelona.

Con esta operación, que también incluye el alquiler de plazas de garaje, Airpharm se convierte en un nuevo inquilino de Torre Auditori, una de las cuatro torres del proyecto BcnFira District. Para cerrar el acuerdo, la empresa ha contado con el asesoramiento de la consultora internacional Aguirre Newman.

El traslado a Torre Auditori de las oficinas centrales de Airpharm en Barcelona se suma a otros inquilinos de renombre como Marmedsa, Philips, Proclinic, ASUS, Dentsply Sirona o la propia Iberdrola.

Torre Auditori, que fue la primera de las torres en salir al mercado, cuenta con un vanguardista diseño que le permite poner a disposición de sus inquilinos un espacio diáfano para el uso de oficinas de 1.200 metros cuadrados por planta, divisibles hasta en cuatro módulos.

Dispone, además, de una calificación energética A y certificación BREEAM, destacando por su funcionalidad, sostenibilidad y ahorro energético, características que la convierten en un edificio de negocios sostenible y único en Barcelona.

BcnFira District es el nuevo área de negocios de Barcelona donde Iberdrola Inmobiliaria promueve cuatro torres de oficinas, de las que tres cuentan con 21 plantas y disponen de una superficie alquilable sobre rasante de 22.899 metros cuadrados cada una, mientras la cuarta, cuya construcción acaba de finalizar, tiene un zócalo comercial y de servicios y una superficie alquilable de 19.663 metros cuadrados. El proyecto también dispone de más de 1.000 plazas de aparcamiento subterráneo, ya ejecutado.

## Hispania vende el edificio Aurelio Menéndez a la familia Lladó por 37,5 millones de euros

**H**ispania ha cerrado la venta de su edificio de oficinas de Aurelio Menéndez (c/ Suero de Quiñones, 40-42 en Madrid), con una SBA de más de 4.700 m<sup>2</sup>, por un total de 37,5 millones de euros, equivalente a un precio de 7.800 €/m<sup>2</sup>. El comprador ha sido la familia Lladó, dueña de Técnicas Reunidas entre otras sociedades y que en los últimos tiempos está ampliando sensiblemente su bolsa inmobiliaria.

Con la venta de este edificio, Hispania inicia la desinversión de su portfolio de oficinas anunciada en febrero de 2017 y para lo cual firmó un mandato de venta de estos activos con CBRE y JLL.

El edificio Aurelio Menéndez fue adquirido por Hispania en octubre de 2015 con el objeto de convertirlo en uno de los edificios de oficinas más singulares de Madrid. En la actualidad, está siendo objeto de una reforma integral a cargo del arquitecto Rafael de la Hoz y alcanzará los más altos estándares de calidad, funcionalidad y eficiencia energética, con una certificación BREEAM MB.

Durante este periodo, Hispania ha firmado con el despacho de abogados Uría y Menéndez un contrato de arrendamiento para la ocupación de la totalidad del edificio con una duración de 17 años, de los cuales, 7,5 años, son de obligado cumplimiento.

## VIVIENDA

### Aelca lanza su proyecto estrella, Residencial Iconic

**A**elca inicia la comercialización de una de sus promociones estrella de este año, Residencial Iconic, ubicada en una de las zonas con mayor demanda de la localidad madrileña de Boadilla del Monte.



Se trata de un conjunto de 96 viviendas y dúplex (con unas superficies desde 80 m<sup>2</sup> hasta 180 m<sup>2</sup>) de 2, 3 y 4 dormitorios con amplias terrazas, en una urbanización privada con control de acceso, zonas ajardinadas, piscina, pistas de pádel, gimnasio, área infantil, salón social gourmet y bicipark.

Las viviendas destacan por la amplitud de sus estancias y por su excelente distribución, con una clara diferenciación de la zona de día y zona de noche, gracias a un estudiado diseño que optimiza los espacios. La promoción está dotada con materiales y equipaciones de la máxima calidad de las marcas Porcelanosa y Keraben. Además, se ofrece al cliente la posibilidad de elegir y personalizar su vivienda entre una serie de acabados sin coste añadido. El precio de las viviendas, que parte de 255.000 euros, incluye dos plazas de garaje y trastero.

Residencial Iconic se encuentra a tan solo 5 minutos del Sector B y Siglo XXI, un barrio consolidado con amplias avenidas y zonas verdes y con una gran variedad de servicios, como restaurantes, centros comerciales, supermercados, colegios, centros de salud, el Hospital Universitario Montepríncipe, etc. y está perfectamente comunicado, tanto por transporte público como privado.

“Este es un proyecto con el que estamos muy satisfechos, porque ejemplifica a la perfección una vivienda Aelca, que busca satisfacer las necesidades reales de los clientes de una zona determinada donde detectamos que existe una demanda”, señala Marta Furones, directora comercial.

Con este conjunto residencial Aelca consolida su posición de liderazgo en la Comunidad de Madrid, donde la compañía concentra el mayor volumen de negocio, con 25 promociones en curso y más de 1.400 viviendas, localizadas en Boadilla del Monte, Móstoles, Alcorcón, Getafe, Paracuellos de Jarama, Rivas, Valdemoro y, dentro de la capital, en el Ensanche de Vallecas y Villaverde.

### Neinor Homes compra suelo finalista por 68,5 millones en Madrid y Costa del Sol para la promoción de unas 650 viviendas

**N**einor Homes ha cerrado la compra de suelo finalista en Las Rozas (Madrid) y Estepona (Málaga) por 68,5 millones de euros. La transacción se compone de un suelo en Las Rozas de Madrid con una edificabilidad de más de 40.000 m<sup>2</sup> y apto para construir más de 300 viviendas, y de suelo en Estepona (Málaga) de más de 30.000 m<sup>2</sup> donde se levantarán más de 300 viviendas.

Esta compra se suma a la inversión de 27 millones de euros para promover más de 400 viviendas frente al Hospital La Fe de Valencia.

La inversión en suelo realizada por la compañía durante el segundo trimestre del año asciende a 95,5 millones de euros y el total invertido durante el año de 147,1 millones, un 74% del objetivo anual.

Juan Velayos, Consejero Delegado de Neinor Homes, declaró que “esta transacción refleja que la compañía continúa adquiriendo suelo finalista de alta calidad aún en áreas muy competidas como Madrid, por encima del margen promotor buscado y permitiendo que el volumen total de inversión del año esté muy cerca de los 200 millones establecidos como objetivo. El equipo continúa trabajando en la búsqueda de adquisiciones que añadan valor al banco de suelo de la compañía”.



## 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



VALORACIONES  
AUTOMÁTICAS SEGÚN  
EL ESTÁNDAR  
DE LA EUROPEAN  
AVM ALLIANCE

Conocimiento que genera valor



# tinsa

[www.tinsa.com](http://www.tinsa.com)

## ACR Grupo rehabilitará once torres del barrio de Orvina de Pamplona para mejorar su calificación energética

**A**CR Grupo ha ganado el concurso para rehabilitar once torres de viviendas del barrio de Orvina, en Pamplona. Las obras, cuya fecha de finalización está prevista para finales de este año, tienen como principal objetivo dotar a los edificios de una calificación energética de hasta tres niveles superior al existente. Actualmente se sitúan entre las letras F y G, las dos categorías más bajas posibles.

El proyecto "Regeneración Barrio Orvina" pertenece al programa europeo EfiDistrict, uno de los 63 planes seleccionados en 2013 en el Programa Energía Inteligente para Europa. Gestionado por la sociedad pública NASUVINSA y financiado por la Comisión Europea y el Gobierno de Navarra, su principal objetivo es la rehabilitación energética de los barrios populares construidos entre 1950 y 1980.

La actuación global que acometerá ACR Grupo comprende más de 25.000

m<sup>2</sup> en los que están ubicadas once torres con 340 viviendas. El trabajo técnico se centrará en solucionar los problemas de condensación y el elevado gasto energético asociado de los edificios, fabricados con hormigón en los años 70.

La compañía realizará una fachada nueva, ventilada, con aislamiento de diez centímetros de lana de roca en doble densidad y recubrimiento cerámico auto limpiante. Además, se sustituirán todos los elementos de carpintería por unos nuevos con rotura de puente térmico y doble acristalamiento bajo emisivo.

La experiencia de ACR Grupo en proyectos de eficiencia energética es uno de los valores que le ha permitido ganar este concurso. Según explica el consejero delegado, Michel Elizalde, "nos sentimos especialmente cómodos en este tipo de actuaciones que nos permiten aunar los objetivos sociales con nuestra actividad. Estamos conven-



cidos de la enorme trascendencia que tiene la construcción en la vida de los ciudadanos y el desarrollo de las ciudades y por eso nos gusta comprometernos en todos los lugares en los que trabajamos. En este caso hablamos de empleo, ahorro energético, desarrollo económico y, en definitiva, de mejorar la vida de las familias del barrio de Orvina, conceptos que forman parte de nuestros valores como empresa".

## La SOCIMI de APG y Renta Corporación compra dos edificios residenciales en alquiler por más de 25 millones de euros



**L**SOCIMI creada por Renta Corporación y el fondo de pensiones holandés APG ha firmado sus primeras operaciones desde que se pusiera en marcha a finales de abril. El vehículo ha destinado un importe superior a los 25 millones de euros a la compra de dos inmuebles residenciales en los alrededores de Madrid, ubicados en los municipios Navacarnero y Rivas-Vaciamadrid.

El vehículo, de cuya gestión en exclusiva se encarga Renta Corporación, ha adquirido el edificio situado en la calle Jovellanos 1<sup>a</sup>, en el municipio de Rivas-Vaciamadrid, que cuenta con una superficie de 12.743 m<sup>2</sup> divididos en 200 viviendas, aparcamiento y trastero.

La SOCIMI también ha cerrado la compra del inmueble ubicado en la calle Pino Negro 5, de Navacarnero. Este complejo residencial dispone de 8.148 m<sup>2</sup> repartidos entre 135 viviendas con parking y trastero.

Las viviendas de ambos edificios se encuentran en régimen de alquiler en casi su totalidad y la SOCIMI prevé mantener este estado en un medio y largo plazo.

Con ambas operaciones, la SOCIMI de Renta Corporación y APG estrena su cartera de activos inmobiliarios con el objetivo de impulsar su crecimiento mediante la incorporación de inmuebles ya alquilados y con la intención de ser una firma relevante en este segmento.

Esta operación supone el arranque de la Socimi en el mercado español, donde centrará su actividad en Madrid, Barcelona y las principales capitales de provincia, con una capacidad inversora de 250 millones de euros para adquirir activos residenciales de alquiler.

Para la constitución del vehículo, Renta Corporación y APG han contado con el asesoramiento financiero de Alantra e Intermony y también han recibido asesoría legal de Uría Menéndez y Cuatrecasas.

El objetivo de la SOCIMI, que se prevé que salga a cotizar en los próximos dos años, es superar los 1.000 millones de euros en inmuebles.

La SOCIMI, está analizando el mercado de cara a cerrar nuevas adquisiciones en los próximos meses.

## INBISA inicia la comercialización de una nueva promoción residencial en Ripollet

INBISA Inmobiliaria ha iniciado la gestión y comercialización de Residencial INBISA Ripollet en Barcelona, una nueva promoción libre de 88 viviendas con atractivas y cuidadas zonas comunes.

Residencial INBISA Ripollet está formado por dos edificios de 44 viviendas cada uno, distribuidos en cuatro alturas. Las viviendas de Residencial INBISA Ripollet cuentan con 2, 3 y 4 dormitorios y ofrecen las modalidades de plantas bajas con jardín y áticos dúplex con solarium privado. Todas las viviendas tienen terraza y disponen de amplias y luminosas estancias. Además, los vecinos de esta promoción podrán disfrutar de atractivas y cuidadas zonas comunes de uso exclusivo: garajes, trasteros, piscina, zona de juegos infantiles, zonas verdes y de esparcimiento, vallado perimetral...

Residencial INBISA Ripollet se encuentra ubicada muy cerca del área urbana de la localidad barcelonesa de Ripollet y frente al Parque dels Pinetons, 11 hectáreas de zonas verdes proyectadas bajo criterios de sostenibilidad. La zona cuenta con excelentes comunicaciones que incluyen varias líneas de autobús urbano e interurbano, además de acceso directo a la autopista C-58 con trayecto gratuito a Barcelona.

Jesús Osorio, director de la Territorial Este de INBISA Inmobiliaria explica que "INBISA trabaja con el objetivo de ofrecer a nuestros clientes viviendas que se adapten a sus gustos y necesidades y con una relación calidad-precio entre las mejores del mercado. Además, Residencial INBISA Ripollet destaca por un cuidado diseño y por la calidad en los acabados, tanto de edificios como de zonas comunes o de la urbanización interior, sin olvidar que las viviendas están pensadas para ofrecer una alta eficiencia energética".



## LOGÍSTICA

### Axiare Patrimonio adquiere la segunda fase de su proyecto logístico en San Fernando de Henares

**A**xiare Patrimonio ha cerrado la adquisición de la segunda fase de su parque logístico en San Fernando de Henares tras haber pre-alquilado una buena parte de la primera fase adquirida hace apenas un año.

La adquisición culmina el preacuerdo alcanzado en 2016, con la compra de la primera fase del proyecto, por el que la SOCIMI se reservaba la opción de desarrollar una segunda fase llave en mano.

La SOCIMI ha invertido 38 millones de euros en la adquisición de esta segunda fase. Esta nueva inversión añadirá dos nuevas naves logísticas con una superficie bruta alquilable de 60.000 m<sup>2</sup> a las tres ya previstas en la primera fase del proyecto, todo integrado dentro del mismo complejo logístico. La entrega de esta segunda fase está prevista llave en mano para el segundo semestre de 2018.

En total la inversión que realizará Axiare Patrimonio en el desarrollo de las dos fases del parque logístico se elevará a 81 millones de euros. El proyecto logístico se encuentra situado en el primer anillo de Madrid, en la mejor zona del Corredor de Henares. Se trata de uno de los nudos logísticos más importantes del país situado a tan sólo 10 km del aeropuerto y 18 km del centro de la ciudad. Importantes inquilinos de primer nivel, como Amazon, TNT y XPO tienen sus centros logísticos cercanos a este mismo centro.

Las especificaciones técnicas de las nuevas naves serán idénticas a las desarrolladas en la primera fase, por lo que contarán con altas calidades y certificaciones medioambientales LEED.

Con esta operación fuera de mercado, Axiare Patrimonio lleva invertidos 195 millones en la compra de cinco inmuebles en línea con su estrategia de inversión.

El proyecto será desarrollado por Grupo Barral, empresa especializada en el sector logístico.

## RETAIL

### Sale a Bolsa la segunda mayor SOCIMI del mercado español, General de Galerías Comerciales (GGC)

La SOCIMI General de Galerías Comerciales (GGC) comenzará a cotizar en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) el 4 de julio. GGC será la mayor SOCIMI del MAB, con una capitalización bursátil aproximada de 2.000 millones de euros. La SOCIMI cuenta con 6 centros comerciales en España y más de un centenar de inmuebles, todos en alquiler. GGC hará

su debut bursátil con un valor de 79 euros por acción.

Por capitalización sería la segunda SOCIMI más grande de cuantas cotizan hoy en España, después de Merlin y por encima de Hispania y Lar entre otras. Pasando a ser la tercera una vez Colonial acabe con su proceso de transformación.

Es una SOCIMI que no tiene deuda, son todos recursos propios y no ha recurrido nunca a financiación bancaria para su desarrollo.

Más del 99% de las acciones están en manos del empresario Tomás Olivo que, con esta operación, se posiciona como uno de los líderes del sector en España a la altura de grandes líderes internacionales como son Unibal Rodanco o Sonae Sierra y otros fondos inmobiliarios que operan con centros comerciales.

Los centros comerciales que incluye la nueva SOCIMI son: Parque Comercial La Cañada, en Marbella; Parque Comercial Nevada, en Armilla (Granada); Centro Comercial Mataró Parc, en Mataró (Barcelona); Parque Comercial Gran Plaza, en Roquetas de Mar (Almería); Centro Comercial Mediterráneo, en Almería; Parque Comercial Las Dunas, en Sanlúcar de Barrameda (Cádiz).

Armbax ha sido el coordinador global de toda la operación y el asesor registrado de GGC en un proceso que ha durado prácticamente dos años.



### Una Joint venture entre Axa Investment Managers - Real Assets y Sonae Sierra compra el centro comercial Área Sur

Axa Investment Managers - Real Assets (AXA IM - Real Assets) y Sonae Sierra han anunciado el cierre de la compra del centro comercial Área Sur (Jerez de la Frontera, Cádiz) con su hasta ahora propietario, Union Investment Real Estate. Por el momento, no ha sido comunicado el importe de la operación. Para la operación de adquisición los compradores han constituido una joint venture, en la que AXA IM - Real Assets será el propietario mayoritario del activo (85% del capital) mientras que Sonae Sierra tendrá el 15% restante y será el Operating Partner. Cushman & Wakefield ha asesorado en la venta a Union Investment.



Inaugurado en septiembre de 2007, Área Sur cuenta con 47.000 m<sup>2</sup> de Superficie Bruta Alquilable (SBA), distribuidos en tres plantas y 2.344 plazas de aparcamiento. La primera planta, con más de 23.400 m<sup>2</sup>, está destinada a marcas de moda como Zara, Primark, Massimo Dutti, Cortefiel, Sfera, Bershka, Pull & Bear, Springfield, Stradivarius y Okeys, entre otras. La planta superior alberga un amplio espacio de 10.000 m<sup>2</sup> de ocio y restauración además de unos cines Yelmo con 11 salas, mientras que la planta inferior, de 14.200 m<sup>2</sup>, cuenta con un Mercadona y una tienda El Corte Inglés.

El centro comercial Área Sur, que recibe cerca de 7 millones de visitantes al año, cuenta con una privilegiada ubicación en una de las regiones con mayor número de turistas de España. El centro tiene un área de influencia de cerca de 450.000 habitantes y es uno de los centros comerciales más grandes de Andalucía.

# 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.

Te ofrecemos **asesoramiento energético gratuito** y un proyecto llave en mano.

Tus clientes podrán disponer:

- Con su depósito de gas: **instalación y mantenimiento gratis\***.
- Descuentos personalizados** en el consumo de gas.
- Financiación** para su proyecto energético.

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

\*Oferta comercial de Repsol Butano, S.A. [c/ Méndez Álvaro, 44. 28045 Madrid] válida hasta el 30 de abril de 2018 para contratos de suministro de gas con depósito individual Plan Propano Vivienda (PPV) o PROPAL10 con instalaciones que se den de alta antes del 31 de diciembre de 2017. 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.es](http://repsol.es)

## El fondo sudafricano Vukile Property compra 9 parques y medianas superficies comerciales por 193 millones de euros

**V**ukile Property, fondo sudafricano de inversión inmobiliaria (REIT), se ha asociado con la familia Morze para adquirir por 193 millones de euros nueve parques y medianas superficies comerciales, con una superficie alquilable total de 117.670 metros cuadrados. Vukile ha cerrado la transacción a través de su subsidiaria Castellana Properties SOCIMI.

Los nueve parques comerciales han sido vendidos por Redevco Iberian Ventures, joint venture formada por la inmobiliaria holandesa Redevco y Ares Management. Estos nueve activos convierten a España en el segundo mercado inmobiliario de referencia de Vukile, después de Sudáfrica, así como en la base operativa para su próxima estrategia de crecimiento en Europa Occidental.

El fondo inversor sudafricano se ha especializado en la gestión de parques comerciales con una perspectiva a largo plazo y desde un enfoque conservador en la gestión financiera y estructura de balance.

A través de Castellana, el fondo espera crecer en España. Con las nueve actuales adquisiciones, los activos fuera de Sudáfrica representan el 21% de los activos bajo gestión del fondo.

El portafolio adquirido incluye parques y medianas superficies comerciales integradas en sus respectivos centros y complejos de ocio. Comprende superficies comerciales de Parque Oeste, en la localidad madrileña de Alcorcón (13.600 metros cuadrados con seis locales), y de Parque Principado, próximo a Oviedo (16.250 metros cuadrados con cinco locales).

Los casi 90.000 metros cuadrados alquilables restantes se reparten entre los parques comerciales Mejostilla, en



Cáceres; La Heredad, en Mérida; La Serena, en la localidad pacense de Villanueva de la Serena; Retail Park Motril, en la localidad granadina del mismo nombre; en el Parque Comercial Kinépolis, en Granada; en la Ciudad del Transporte, en Castellón y en Marismas del Polvorín, en Huelva.

De los 193 millones de euros de la transacción, que se elevan hasta 198 millones de euros incluidos los costes de adquisición, Vukile financiará 103 millones de euros a través de su propio capital. Los otros 94,8 millones de euros serán financiados para Castellana Properties a través de un pool de bancos formado por el Santander, Caixa-Bank, BBVA y Bankia, entre otros.

En la venta de su portafolio de parques comerciales, Redevco Iberian Ventures ha contado con el asesoramiento de JLL y Dentons. Vukile, por su

parte, ha estado asesorado por RPE, Grant Thornton y Ashurst.

Redevco mantendrá la gestión de los nueve centros comerciales durante un periodo transitorio de seis meses. En ese plazo, Vukile desarrollará y pondrá en marcha la estructura de Castellana Properties como un fondo de inversión especializado en propiedades comerciales españolas en rentabilidad.

El consejero delegado de Vukile property Fund, Laurence Rapp, ha destacado que, con la presente compra, su compañía "obtiene una cualificada plataforma de crecimiento en uno de los sectores de inversión actualmente más atractivos de la Eurozona. Estamos muy satisfechos con el alcance y las condiciones del acuerdo por lo que representa como inversión y por la sólida y significativa base que nos proporciona para futuras operaciones".

## Leroy Merlin llega al centro de Barcelona

**L**eroy Merlin abrirá su primera tienda en el centro de Barcelona durante el primer trimestre de 2018. La nueva tienda estará situada en la calle Fontanella nº 12 y contará con una superficie comercial de 2.450 m<sup>2</sup>.

De este modo, Leroy Merlin desembarca en pleno centro de Barcelona, en una de las zonas comerciales más importantes de la capital. Juan Sevillano, director de Desarrollo de Leroy Merlin España, ha querido destacar cómo la compañía realiza "una escucha constante de las crecientes y cambiantes necesidades del consumidor. Por ello, ahora vamos a estar aún más cerca de ellos ubicándonos en el centro de Barcelona con un nuevo concepto de tienda". En

relación a futuras aperturas, Juan Sevillano afirma que "la intención de Leroy Merlin es buscar otras ubicaciones en el centro de otras capitales de España".

Leroy Merlin invertirá en este nuevo establecimiento 5 millones de euros. Las obras comenzarán el próximo otoño. La tienda contará con un espacio de exposición y un punto de recogida de pedidos realizados a través de la tienda online de Leroy Merlin.

Leroy Merlin Barcelona se sumará a los seis puntos de venta que la compañía tiene actualmente en Cataluña. Esta apertura se enmarca dentro del plan de expansión 2017-2021 de la compañía, por el cual está prevista la apertura de 31 nuevos puntos de venta en España, con una inversión de más de 608 millones de euros.

## Carrefour Property presenta su gran proyecto comercial y de ocio para Lleida

Carrefour Property ha presentado las claves de su nuevo proyecto comercial y de ocio para Lleida. Diseñado bajo un innovador concepto de arquitectura outdoor, combinará en un mismo lugar importantes firmas nacionales e internacionales de moda y complementos, electrónica, deporte o cuidado personal. Contará asimismo con un nuevo hipermercado Carrefour y una gran zona de restauración y ocio con un complejo de cines dotado de los servicios más vanguardistas.

De este modo, pondrá al alcance de los ciudadanos una experiencia de compra única, en un espacio que contará con 55.000 m<sup>2</sup> de Superficie Bruta Alquilable (SBA) y 200.000 m<sup>2</sup> construidos. El complejo albergará 100 establecimientos distribuidos en dos plantas, 2.500 plazas de parking y amplias zonas verdes.

Este nuevo lugar de encuentro y compras en la ciudad de Lleida contará con una excelente ubicación dentro del municipio, en un área urbana al norte del barrio de La Bordeta, con acceso directo a las principales vías de comunicación.

A nivel económico y financiero, la construcción y puesta en marcha de este proyecto supondrá una inversión global de 180 millones de euros y la creación de casi 5.000 puestos de trabajo entre directos, indirectos y los generados durante su construcción.



Dolores Bañón, directora de Operaciones y Promoción Inmobiliaria y Javier Zamorano, director de Concepto y Construcción de Carrefour Property España, durante el acto de presentación del nuevo proyecto de la compañía en Lleida.

Además, supondrá la llegada a Lleida de numerosas firmas de primer nivel y aportará una nueva oportunidad de negocio para los operadores locales, uno de los objetivos de la compañía, que busca que el nuevo centro comercial sea una plataforma de negocio para todos ellos.

Tal y como ha destacado Dolores Bañón, directora de Operaciones y Promoción Inmobiliaria en Carrefour Property España, “estamos encantados con esta ambiciosa apuesta por Lleida, donde el Grupo Carrefour cuenta con una experiencia de más de 30 años que nos hace poseedores de un profundo conocimiento de las necesidades de los consumidores y, por supuesto, de la ciudad y su área de influencia”.

## Intu Asturias abre sus puertas al público con aspecto completamente renovado por Broadway Malyan



Broadway Malyan ha completado la primera fase de reforma del centro comercial Intu Asturias, ubicado en Siero. Los trabajos de reforma se han desarrollado a lo largo de siete meses.

Intu, propietario del centro, ha invertido en esta primera fase 12 millones de euros. El objetivo del desarrollador británico es convertir a Intu Asturias en el complejo comercial más importante del Norte de España.

El proyecto de arquitectura de Intu Asturias comprende varias etapas. En esta primera ha habido una intervención exterior sobre las fachadas dotándolas de un aspecto orgánico inspirado en los

bosques asturianos y sobre dos accesos al edificio que captan la atención del visitante por su diseño e iluminación.

Para optimizar las sinergias existentes entre el centro y el edificio de Ikea colindante se ha reforzado el eje de conexión entre ambos mediante una marquesina acompañada de vegetación y diversas zonas estanciales. También en el exterior se ha ampliado la superficie dedicada a terrazas de restauración.

El trabajo en el interior del Mall ha supuesto el lay out completo de la Planta Baja. Ello ha generado una nueva plaza, áreas estanciales para las familias, 16 nuevos locales comerciales y 80 plazas

de parking. Todo en un área denominada “Paseo del Mercado”.

En la segunda fase de la reforma, se planea optimizar las instalaciones del food court, un total de 3.600 m<sup>2</sup> de los cuales 1.500 serán terrazas. La apertura está prevista para octubre de este mismo año.

El nuevo patio de comidas proyectado evocará también a los bosques asturianos a través del uso de la madera, la vegetación y la iluminación alegórica. La superficie estará organizada en torno a una avenida coronada por la Plaza del Carbayu y la Plaza de los Cines, con 23 locales de los cuales 16 serán restaurantes.

Jorge Ponce, director de Broadway Malyan España, interpreta la inversión de Intu en Asturias como un intento de adaptar el mayor centro comercial del Principado de Asturias a las necesidades del siglo XXI.

“El retail es un sector en evolución constante, y los centros comerciales deben comprenderlo y adaptarse rápidamente a las exigencias del cliente. Los consumidores buscan hoy vivir una experiencia que trasciende los límites de la mera compra e incluye elementos de gastronomía y ocio, fundamentales para poder competir con el e-commerce”, señala Ponce.

## HOTELES-RESORTS

### Iberdrola Inmobiliaria vende el 55% del hotel Hilton Diagonal Mar de Barcelona por 80 millones de euros

Iberdrola Inmobiliaria ha cerrado la venta de un 55% del hotel Hilton Diagonal Mar en Barcelona a AXA Investment Managers - Real Assets (por cuenta de sus clientes), culminando así un proceso de desinversión de carácter estratégico, dada la maduración del activo inmobiliario desinvertido y el interés de los inversores.

La operación se ha cerrado por un importe de 80 millones de euros e Iberdrola Inmobiliaria mantiene el 45% restante de la propiedad.

Esta operación, que por volumen se ha convertido en una de las mayores realizadas en Cataluña en los últimos años, se enmarca dentro de la política de rotación que Iberdrola Inmobiliaria realiza periódicamente con su cartera de activos patrimoniales en renta.

Durante este proceso, la filial de Iberdrola ha contado con el asesoramiento financiero y estratégico de Irea Corporate Finance y con el asesoramiento legal de la firma de abogados Ashurst.



Hilton Diagonal Mar Barcelona, operado por la cadena Hilton Worldwide y abierto en 2005, es obra del arquitecto Óscar Tusquets. Está ubicado en una de las áreas más nuevas y vanguardistas de Barcelona, a escasos metros de la playa y a pocos metros de distancia del Centro de Convenciones Internacional de Barcelona CCIB y del Centro Comercial Diagonal Mar.

El hotel cuenta con 413 habitaciones y 20 suites, además de con 15 salas de reuniones, un ballroom y un centro de negocios.

### Hispania adquiere los hoteles Fergus Tobago en Palma de Mallorca y Selomar en Benidorm



Hispania ha completado la adquisición del Hotel Fergus Tobago en la isla de Mallorca por un total de 20 millones de euros. El hotel está situado en primera línea de la Playa de Son Matíes, en Palmanova, enclave emblemático en la isla en proceso de actualiza-

ción tanto de la planta hotelera como del entorno. Cuenta con un total de 275 habitaciones de categoría 3\* y amplias zonas comunes. La operación contempla el reposicionamiento del hotel, por un importe aproximado de 10 millones de euros, con el objetivo de elevar la categoría, así como los servicios que presta.

Fergus Hotels continuará como operador del hotel.

Asimismo, Hispania ha adquirido el hotel Selomar en Benidorm con un total de 245 habitaciones por aproxi-

madamente 16 millones de euros. Se trata de un hotel que se encuentra ubicado en primera línea de la Playa de Levante de Benidorm y con fácil acceso al centro histórico. Como parte de la estrategia de adquisición del hotel, Hispania invertirá entre 17 y 19 millones de euros en su rehabilitación integral, ya que el establecimiento se encontraba cerrado desde hace una década y sufrió un incendio en octubre de 2015.

La inversión total, incluyendo el reposicionamiento, rondará los 35 millones de euros. El Grupo Barceló será el operador del hotel a través de un contrato de arrendamiento con un componente fijo y variable, bajo el acuerdo marco que existe con Hispania.

Con estas adquisiciones, Hispania acumula ya 11.296 habitaciones en 39 hoteles y se consolida como el mayor propietario hotelero de España.



# Hill International

The Global Leader in Managing Construction Risk



**REINVENTANDO EL**

PROJECT  
MANAGEMENT

EN ESPAÑA

**WWW.HILLINTL.COM**

# MANUEL BALCELLS

Director general de INBISA Inmobiliaria

"Nuestra filosofía de trabajo se traslada a nuestras promociones: rigor, análisis, minimización del riesgo y un producto muy contrastado con la opinión de los clientes"

La compañía tiene en marcha actualmente 18 promociones con 1.600 viviendas y espera facturar este año 150 millones de euros.

Tiene previsto emprender de nuevo promociones logísticas llave en mano.

**○BSERVATORIO INMOBILIARIO: INBISA Inmobiliaria es una promotora que actúa fundamentalmente en el sector residencial ¿Considera que ya ha llegado la reactivación a este mercado?**

**Manuel Balcells:** Efectivamente, en la actualidad nuestra actividad se centra en el residencial. No obstante, en nuestros más de 30 años de permanencia en el mercado hemos adquirido experiencia en otros campos, como el industrial-logístico, donde se remontan nuestros orígenes, o en terciario de oficinas. A mediados de la década pasada nuestras promociones eran prácticamente un tercio de industrial, otro de oficinas y el tercio restante de residencial.

Hoy en día, con los nuevos cambios en la demanda y la recuperación del mercado residencial estamos bastante concentrados en la promoción de vivienda.

Vemos una recuperación clara del mercado residencial y también una recuperación que se tiene que producir en el sector industrial, en la parte logística y en las promociones de oficinas.

En vivienda, la reactivación está centrada en determinadas zonas, no todo es extrapolable porque en otras áreas no ha llegado aún con la fuerza necesaria. Esta-



mos trabajando en Madrid, Barcelona y País Vasco, allí donde vemos que hay demanda.

Tenemos actualmente 1.600 viviendas en promoción, de las cuales alrededor de 600 están ubicadas en nuestra territorial Centro, en Madrid; 500 aproximadamente en la territorial Norte, repartidas entre Cantabria, Burgos y Vizcaya y otras 500 en la territorial Este, en Cataluña.

**Ustedes promueven directamente, pero también en ocasiones dan entrada en sus promociones a otros inversores...**

Estas promociones compartidas con otros socios se produjeron en torno a 2014, en el inicio de nuestra vuelta a la actividad residencial, pero están siendo minoritarias. Fundamentalmente promovemos solos, pero también tenemos cierta especialización en las promociones en aportación, donde propietarios de suelo no profesionales tienen suelos con potencial, que no están en el mercado, y lo que hacemos es llegar a acuerdos con ellos mediante los cuales nosotros desarrollamos esos solares y les pagamos con producto finalista, con unidades terminadas. De esta manera los propietarios que tienen un suelo con el que no saben qué hacer, que no tienen una voluntad de venta porque son patrimonialistas o que no cuentan con una estructura societaria, ni medios, ni conocimiento, puedan sacar provecho de un suelo que en principio para ellos es improductivo y que les está generando costes administrativos y fiscales. Consiguen así disponer de unidades terminadas que les proporcionan rentas por arrendamiento y constituyen un activo mucho más líquido y más fácil de dividir o repartir en su caso.

Naturalmente, en este tipo de acuerdos es muy importante la confianza que genera INBISA con su trayectoria, experiencia y operativa en actuaciones similares a lo largo del tiempo.

**¿En qué zonas están concentrando su actividad?**

Estamos presentes donde hay demanda y potenciamos nuestra estructura en aquellas zonas en las que detectamos que el mercado lo requiere. Siempre que montamos una oficina territorial la dotamos de departamento comercial, departamento técnico, responsables de captación de suelo y la estructura suficiente para proporcionar un servicio completo, aparte del apoyo corporativo que proporcionamos desde nuestra sede central en Bilbao: recursos humanos, financiero, administración, servicios jurídicos, etc. Cada delegación tiene su propia autonomía en la parte comercial y en la parte técnica.

Vemos claramente que la demanda actual está centrada en Madrid y sus alrededores, en Barcelona y en el País Vasco. Tenemos también los ojos puestos en el desarrollo que se está produciendo en Andalucía, concretamente en Málaga, donde quizá pronto abramos una delegación, teniendo aún más en cuenta que la cons-



tructora del grupo, INBISA Construcción, ya tiene delegación allí con una estructura plenamente operativa.

**¿Qué tipo de vivienda producen?**

El perfil del comprador actual ha cambiado por completo. Es un público evolucionado, diferente, con mucho conocimiento. Las nuevas tecnologías y las redes sociales les permiten tener una información completísima: cuando entran en nuestras oficinas de ventas saben perfectamente cómo son nuestras promociones, los precios, las distribuciones, las tipologías, las calidades...porque lo han estudiado y se han informado no solamente sobre nuestro producto, sino también del que ofrece la competencia.

Por nuestra parte, trabajamos continuamente para conocer las preferencias en la demanda, entre las que destacan los espacios abiertos, las terrazas o las zonas comunes. En INBISA Inmobiliaria ofrecemos promociones de unas 100 o 120 viviendas, en las que podemos integrar unas amplias zonas comunes, con áreas ajardinadas, pistas de deporte, gimnasio, también en otros casos con un lobby gastronómico donde poderse reunir, espacio para bicicletas o zona infantil.

En cuanto a las viviendas en concreto, son mayoritariamente de tres dormitorios, viviendas definitivas y no tanto viviendas especulativas, con una distribución muy estudiada, con los metros muy compensados. Por ejemplo, estamos ofreciendo cocinas con acceso a la terraza, que es un concepto que los compradores demandan cada vez más.

### ¿Cuáles son las señas de identidad que definen una promoción de INBISA?

Las señas de identidad de nuestras promociones son las que se derivan de la propia filosofía de la empresa. Somos una empresa que aplica mucho rigor en cada decisión que toma. Nos gusta ser muy analíticos desde el proceso de selección de suelo hasta la definición del producto: superficies, distribuciones, tipologías, sistemas constructivos... Todo lo analizamos, estudiamos lo que quieren los compradores y transmitimos a nuestro producto los resultados de ese trabajo.

Toda esta filosofía de trabajo se traslada a nuestras promociones: rigor, análisis, minimización del riesgo y un producto muy contrastado con la opinión de los clientes, muy estudiado, con terrazas amplias, zonas comunes potentes, vida al exterior, aprovechamiento de cada metro cuadrado y precios contenidos y razonables para esa vivienda de calidad que ofrecemos.

### En cuanto a la compañía, ¿Nos puede adelantar datos de actividad de este año?

Este año tenemos una previsión de facturación de unos 150 millones de euros en la inmobiliaria y unos 200 millones de euros en la parte constructora, con lo que sumarán 350 millones.

En cuanto a INBISA Inmobiliaria en concreto, tenemos previsto entregar en 2017 aproximadamente 250 viviendas y aún queremos incorporar este año más suelos para que den frutos en los próximos tres o cuatro años. Nuestra previsión es que esa incorporación de suelo aumente el volumen de ventas en unos 100 millones de euros.

Con las 18 promociones que tenemos en marcha a día de hoy con esas 1.600 viviendas que he menciona-



do anteriormente, esperamos en el período 2017-2020 una facturación de unos 350 millones de euros, además de esos 100 millones adicionales.

También tenemos la vista puesta en el sector logístico, en el que hemos sido referentes en los últimos años y donde queremos volver a estar activos. Esas futuras operaciones logísticas se incorporarán en ventas en este período porque el proceso de una operación logística es más corto que el de una residencial; no es lo mismo una promoción de cien viviendas, donde tienes cien clientes, que una promoción de una nave logística de 20.000 o 30.000 metros cuadrados que puede ir destinada a un solo cliente o a un número reducido, con lo que la comercialización es más limitada y la construcción también está más comprimida en el tiempo. En residencial, entre que compras el suelo y entregas pueden transcurrir entre 32 y 36 meses y la construcción de una nave logística a nosotros, con la experiencia que tenemos, la prefabricación y la industrialización, nos puede llevar unos diez meses.

Como digo, nuestro objetivo es incorporar facturación por operaciones logísticas en el cuatrienio 2017-2020.

### Estas operaciones logísticas ¿Serían a riesgo o llave en mano?

Serían llave en mano. Nosotros ya somos propietarios de plataformas logísticas que tenemos en arrendamiento y ahí damos cobertura a la demanda que pueda aparecer, pero no hay voluntad actual de incorporar más patrimonio a la cartera. En todo caso serían operaciones llave en mano, que probablemente se triangulen con un promotor, como es nuestro caso, un arrendatario y un inversor. La idea es llevar a cabo operaciones en las que el promotor tiene el conocimiento de la construcción, la búsqueda del suelo y la gestión de la operación; el usuario, un operador logístico que busca un buen emplazamiento y una nave de calidad y las mejores prestaciones y el inversor, que pueda darle rentabilidad a su dinero.

### ¿Qué ventaja les aporta pertenecer a un grupo que también cuenta con una rama de actividad constructora?

El hecho de que INBISA tenga una rama constructora es muy importante para nosotros como promotora. Supone toda una ventaja diferencial, no en los precios, ya que nosotros competimos con otros clientes de INBISA Construcción y representamos aproximadamente un 20 por ciento de su facturación, sino en que vamos acompañados por los técnicos de la constructora desde el primer momento en el que empezamos a desarrollar nuestras promociones y sabemos que estamos ofreciendo un producto de calidad en todo.

INBISA Construcción participa con nosotros en la elección de sistemas constructivos, materiales, técnicas constructivas, en eficiencia energética... Nos apoyan, nos ayudan, nos dan información y eso hace que seamos más competitivos, que podamos obtener ahorros de costes que se trasladan después a los precios de nuestros productos.

Este acompañamiento de una constructora desde el momento de la creación es uno de los grandes valores añadidos que tenemos y del que se benefician nuestros clientes. Por ejemplo, esto nos permite poner en práctica la flexibilidad y la personalización de las promociones. La personalización supone una mayor complejidad del proyecto y la implantación de más procesos internos y sistemas de control ya que te desmarcas de la estandarización. Esto supone sofisticar los procesos, pero nos permite ofrecer un servicio adicional que los clientes nos están demandando para poder tener una vivienda a su medida y que no tienen por qué implicar necesariamente un incremento de costes.

Con esa filosofía de rigor, investigación permanente de las necesidades de la demanda y con el apoyo de nuestra constructora podemos hacer productos a la medida de nuestros clientes, con altos estándares de calidad y a unos precios ajustados. [ (O) ]



Residencial INBISA Valdebebas III (Madrid), 151 viviendas.



Residencial Mirador de Cotolino. Castro Urdiales (Cantabria), 98 viviendas.



Residencial Parc Central. Sant Cugat (Barcelona), 210 viviendas.

# Project Management y el cambio de mentalidad

“El Project Management está dinamizando todas las áreas de un mercado inmobiliario que, independientemente de los formatos, está remontando tras la crisis”



Carlos Pueyo

Socio y director de  
Project Management en  
Cushman & Wakefield España

**E**l sector del Project Management está afrontando la salida de la crisis en España, participando activamente en todo lo que tiene que ver con la recuperación del sector de la construcción y los proyectos inmobiliarios de todo tipo, ya sean viviendas, oficinas, centros comerciales, hoteleros e industriales/logísticos, entre otros; trabajando tanto en desarrollo de nueva promoción como en rehabilitación.

En los años anteriores a la crisis, este sector aportaba aproximadamente el 20% del PIB estatal que todo apunta que, cuando menos en el corto y medio plazo, seguirá dependiendo en buena medida del sector de la construcción.

En este sentido, cabe destacar el Project Management como elemento catalizador muy potente que permite que las empresas promotoras puedan afrontar más de un proyecto a la vez, que al hacerlo no se carguen de estructura y que cuenten con un personal experto y altamente cualificado en diversas disciplinas.

Aceptar esto implica, necesariamente, “cambiar el chip” y variar la percepción que del sector se tiene en España donde, al contrario de otros países, las empresas y los promotores todavía no comprenden la capacidad multiplicadora de este servicio y lo consideran, en vez de como la inversión que es y una garantía para sus proyectos, un coste.

Este cambio de mentalidad es necesario para que muchos operadores veamos hecho realidad un sueño alimentado durante largo tiempo: que el Project Management aparezca como una figura clara en la Ley Orgánica de la Edificación y que, por lo tanto, sea un actor claro y definido. Y, ya puestos a soñar, que la Administración utilice claramente estos servicios.

No faltan ejemplos para justificar que estos sueños se conviertan en reivindicaciones. Sin salir del que es nuestro ámbito más inmediato y, por ejemplo, echando una ojeada a nuestro aporte al sector oficinas, trabajamos tanto con propietarios como con arrendatarios y, en relación a los primeros, estamos prestando servicios de arquitectura y Project Management en la rehabilitación de un edificio situado en la calle Ribera del Loira de Madrid para reposicionar el edificio de manera que vuelva a ser un referente para los potenciales arrendatarios y permita incrementar los niveles de renta y valores para la propiedad. En relación a los segundos, hemos prestado servicios de Project Management a empresas como Havas Media, Abertis, Manpower o Criteo, por poner ejemplos de diferentes sectores, en todo lo que es el con la parte de la arquitectura.

En el caso del *retail*, hablando de arrendatarios, estamos trabajando con una conocida marca deportiva internacional en la transformación de sus tiendas en toda Europa. Si hablamos de propiedades, en Barcelona hemos acabado la rehabilitación de un edificio muy céntrico que ha permitido aumentar significativamente su valor al conseguir contar con un edificio atractivo para un arrendatario como MediaMarkt dentro de su nueva estrategia de abrir tiendas a pie de calle en los cascos urbanos.

Cabe insistir: el Project Management es un catalizador que dinamiza todas las áreas del sector inmobiliario, independientemente de los formatos. Y, como tal, merece el reconocimiento y un cambio de mentalidad por parte de todos los *players* españoles. [ (O) ]

Ascensor **GEN<sup>2</sup>** Switch Solar

# Eficiencia inteligente

El ascensor OTIS Gen2™ Switch puede funcionar con energía 100% limpia. Porque además de generar su propia energía cuando el ascensor baja cargado o sube vacío, si se conecta a unos paneles solares fotovoltaicos con las características adecuadas, éstos le proporcionan toda la energía que necesita para funcionar, con lo que se eliminan totalmente las emisiones de CO<sub>2</sub> a la atmósfera.

¡Y podrá incluso olvidarse de la factura eléctrica!

**OTIS**

[www.otis.com](http://www.otis.com)  
Tel.: 901 24 00 24

## Bovis: El reto de aportar valor con el Project Management



Alberto de Frutos  
Director general de Bovis

**A** finales de 2017, la economía española tendrá un Producto Interior Bruto igual al que tuvo en 2008. Se podrá decir entonces, al menos con los datos macroeconómicos, que dejamos atrás por fin un largo periodo de crisis que ha durado diez años.

Sin embargo, en el sector de la construcción inmobiliaria todavía estamos lejos de esos parámetros. Al final de 2017, la inversión en construcción será todavía un 40% menor que la de 2008. Y hay muchas dudas de que se llegue otra vez, al menos en el corto o medio plazo, a aquellos niveles.

El sector de Project Management también se mueve en este entorno de moderado optimismo. Según los últimos datos, la facturación del sector ha mantenido un crecimiento anual en torno a un 10% en los tres últimos años, previendo situarse en 2017 en una cifra cercana a 170 millones de euros, a niveles de 2010.

El sector de rehabilitación de oficinas, si bien todavía limitado prácticamente de forma exclusiva a Madrid y Barcelona, y el sector comercial, éste último de forma más generalizada en toda España, están siendo las grandes “locomotoras” de este crecimiento.

Desgraciadamente, vemos en muchas ocasiones como los servicios de Project Management

son contratados como un “commodity”, exclusivamente por precio, sin ninguna diferenciación o valor añadido. Ello ha derivado en un mercado actual extremadamente competitivo en precios, lo que supone un riesgo de banalización de nuestros servicios en el medio plazo.

La estrategia de Bovis como líder y referente del mercado de Project Management en España siempre ha sido atraer, formar y mantener a los mejores profesionales del sector, dotándoles de las más avanzadas herramientas y procedimientos del mercado. Nuestro gran reto en estos momentos es ser capaces de mantener esta estrategia, por la que seguimos apostando de forma decidida y que nos permite dar un elemento diferenciador en nuestros servicios, en este entorno de presión a la baja sobre los precios.

Y nuestros resultados demuestran que la estrategia es la correcta. Hemos incrementado nuestra facturación en un 20% en el último año, y hemos crecido nuestra plantilla en España hasta las 150 personas actuales, con las que gestionamos cerca de cuarenta proyectos.

Además, podemos decir con satisfacción que una gran parte de estos proyectos son para clientes repetitivos, clientes para quienes hemos trabajado en otras ocasiones en el pasado, y confían nuevamente en Bovis para la gestión de sus nuevos proyectos.

En el último año, hemos terminado con éxito la entrega de proyectos tan relevantes como el Centro Botín en Santander, diseñado por Renzo Piano y que va a convertirse en el icono arquitectónico de la ciudad, así como los centros comerciales Fan en Palma de Mallorca para Carrefour Property y The Style Outlet en Viladecans para Neinver, que están teniendo un rotundo éxito de afluencia de público desde su apertura.

Además, estamos en la fase final de terminación de otros proyectos importantes, como la reforma de la torre de oficinas en Castellana 77 para GMP, o la nueva sede del Banco Popular, probablemente el desarrollo de oficinas más importante realizado en Madrid en los últimos años.

Respecto a proyectos comenzados recientemente en el último año, podemos citar el inicio de la reforma de tres nuevos hoteles para NH, dos de ellos en Alemania y uno en Málaga. Con éstos, serán ya 31 los hoteles reformados para NH en los últimos tres años, en un programa de renovación de hoteles que ha incluido proyectos en España, Portugal, Alemania, Holanda y Bélgica, y que ha supuesto un volumen de inversión cercano a los 90 M de euros.

Otros proyectos iniciados en el último año son un edificio de oficinas en el Parque empresarial Las Mercedes en Madrid para Iberdrola Inmobiliaria, la ampliación del Centro Comercial Garbera en San Sebastián, promovido por Unibail Rodamco, el edificio de oficinas centrales, taller y concesionario de Porsche en Madrid, un Centro de Servicios para Prosegur en Trier, Alemania, la reforma completa del hotel Juan Carlos I en Barcelona, o una planta industrial minera para la extracción de potasa en Navarra para Geocalci.

Continuamos también con nuestra propuesta de proporcionar, de forma selectiva, servicios de construcción a riesgo, mediante el modelo de Precio Máximo Garantizado en el que asumimos el papel de constructora con libros abiertos, asumiendo el riesgo de sobrecostos sobre un precio máximo de construcción. En este modelo, hemos comenzado recientemente la construcción de un edificio de 15 plantas y 76 viviendas en Gibraltar.

En nuestra ambición de proporcionar servicios de valor añadido con un elemento diferenciador a nuestros clientes, en Bovis apostamos por la innovación, y en este año hemos dedicado un importante esfuerzo económico y de recursos en desarrollar y mejorar nuestros procedimientos y herramientas de gestión. Estamos implantando ya en todos nuestros proyectos herramientas informáticas actualizadas, que permiten gestionar de forma integrada los distintos parámetros del proyecto, proporcionado en todo momento información efectiva al cliente.

Como decía anteriormente, este es el gran reto de Bovis, y del sector de Project Management en general, el que nuestros servicios sean reconocidos como de alto valor para nuestros clientes, y considerados como imprescindibles para el éxito de cualquier proyecto inmobiliario mínimamente complejo. [ (O) ]



Centro Botín.



Oficinas Real Madrid Valdebebas.



Sede Banco Popular.



Nuevo Campus de Airbus en Getafe.

# Almar Consulting:

"En esta nueva etapa con más fondos e inversores internacionales, el Project Management va a tener una participación mucho mayor"



José Luis Miró  
Presidente de Almar Consulting

**T**res mil plazas hoteleras, tanto urbanas como vacacionales, gestionadas en los últimos tres años. Cinco mil actuaciones en renovación de activos residenciales por toda la geografía española. Un total de 120.000 m<sup>2</sup> de oficinas transformadas y actualizadas a altos estándares de calidad. Ciento cincuenta suelos en gestión, confiados por el cliente para su tutela y desarrollo. Veinticinco centros comerciales asistidos técnicamente como ECOP. Cuatrocientas due diligences realizadas a 14.000 viviendas, 16 centros comerciales, 31 hoteles, 53 oficinas y 75 suelos. Y 40 clientes nacionales e internacionales satisfechos con la labor de un equipo formado por 70 profesionales.

En su sexto año de actividad, Almar Consulting celebra un crecimiento sólido y constante; en 2017 prevé una facturación de alrededor de cinco millones de euros. La cobertura nacional que ofrece desde sus oficinas centrales de Madrid y sus delegaciones de Barcelona, Málaga, Sevilla y Canarias ha favorecido el impulso de un sistema de trabajo que, el pasado año, recibió los certificados ISO de Calidad (9001) y

Medioambiente (14001). Su filosofía de cercanía al cliente, su involucración en cada etapa de trabajo y su experiencia en el sector (aglutina profesionales que han estado en los tres frentes: promotor, constructor y project) convierten a la compañía en un proveedor idóneo y diferencial.

## ASESORÍA TÉCNICA

Almar Consulting nació en 2011 como una firma de consultoría inmobiliaria especializada en el asesoramiento y la gestión técnica, operativa, legal y financiera de cualquier activo inmobiliario. Su objetivo: optimizar el valor de los inmuebles de sus clientes. Los fundadores de la compañía supieron convertir la fatídica crisis en una clara oportunidad de negocio para aglutinar, bajo una nueva estructura de empresa de servicios, a profesionales de dilatada experiencia tanto en la actividad de la construcción como de la promoción. Así, la empresa aún en sus principales líneas de negocio –Urbanismo, Gestión de Proyectos, Servicios Técnicos, Consultoría y ECOP (Equipo de Coordinación de Obras Privativas)– la experiencia financiera y la de profesionales técnicos a pie de obra, ofreciendo un valor añadido a sus clientes.

“Desde el principio, quisimos ocupar ese hueco que tenía el mercado entre el consultor con poca experiencia real en obra y promoción, y las constructoras con mucha obra ejecutada pero poca cultura financiera y de consultoría. Hemos aglutinado a profesionales de ambos campos poniendo a disposición de nuestro cliente un servicio con un profundo conocimiento del sector. Así logramos que, uno a uno, quienes conocen nuestros servicios se fidelicen y nos tengan como proveedor de referencia”, afirma José Luis Miró, presidente de la firma. Almar Consulting conoce el mercado, los agentes que en él operan y las oportunidades y principales tendencias. “Queremos ser el asesor técnico de los nuevos actores del sector”, confirma el directivo.



Hotel Barceló Portinatx: Renovación completa del hotel de cuatro estrellas en tiempo récord con 134 habitaciones.

En sus seis años de vida –y superada la barrera de los cinco primeros que suelen determinar la desaparición de una empresa–, Almar Consulting ha colaborado estrechamente tanto con las entidades financieras o Sareb, en la gestión de sus activos para reducir su exposición al sector, como con los nuevos inversores, en ayudarles en el análisis de los activos, la gestión de los activos adquiridos y el cumplimiento de su plan de negocio.

## ACTIVIDAD CRECIENTE

El servicio de Project Management aplicado al sector inmobiliario español avanza cada día más, pese a la ausencia de regulación legal dimanante de la LOE (Ley de Ordenación de la Edificación). Tras unos años en los que esta actividad se centraba en el segmento residencial, con un gran peso de proyectos de terminación de promociones previamente paradas, ha ganado presencia el reinicio de los proyectos de obra nueva y la reformas integrales. Además, se han reactivado las ejecuciones de obras en la renovación y acondicionamiento de oficinas y hoteles, un segmento que, actualmente, tiene mayor peso en la cartera de proyectos de la empresa que los residenciales. “En Project Management no paramos de crecer. Se ha pasado de finalizar promociones residenciales o reformas de hoteles u oficinas a nuevos proyectos de obra nueva que arrancan con la mejoría del sector. En esta nueva etapa con más fondos e inversores internacionales, el Project Management va a tener una participación mucho mayor. Hoy en día, la

mayoría de los proyectos residenciales o terciarios cuentan con esta figura en una etapa más profesionalizada del sector”, señala Juan Jesús Peláez socio-director de Proyectos de Almar Consulting.

Por otro lado, la actividad inversora de las socimis y los fondos internacionales en los segmentos terciarios han conllevado una ejecución de proyectos de reforma o reposicionamiento que han relanzado aún más la actividad en este servicio. “El reto actual trasciende los objetivos técnicos del edificio. Hay un cambio cualitativo radical y una ampliación de las competencias. La mayoría de las operaciones incluyen una intensa estructuración financiera que demanda nuevas respuestas, soluciones y prestaciones a las que debemos atender. A ello hay que sumarle la presencia de nuevos inversores internacionales, a los que hay que generarles confianza en sus actuaciones, y esto nos permite hacernos conocer en otros servicios que también prestamos”, apunta Juan Jesús Peláez. La entrada de estos nuevos actores supone la aparición de inversores con una mayor cultura financiera y flexibilidad de su estructura de gestión, lo que les lleva a utilizar en mayor medida los servicios de Project Management para la ejecución de sus inversiones. “Hace siete u ocho años, se desarrollaban los proyectos por el propio inversor o promotor, sin contar con estos servicios especializados para los desarrollos residenciales. Por ello se está viviendo una nueva etapa de crecimiento de la actividad de Project Management. Todos nuestros servicios se están adaptando a los nuevos agentes del sector”, explica el directivo.



Darya Estepona: Proyecto de viviendas de lujo en pleno Paseo Marítimo en una de las mejores playas de Estepona.

## GESTIÓN DE PROYECTOS

Almar Consulting ofrece sus servicios de Project de manera integral, como DIP (Dirección Integrada de Proyectos) o en las distintas fases del proyecto: análisis previos, riesgos y toma de decisiones, planificación, diseño, control, ejecución, desactivación y explotación. Para ello cuenta con un equipo profesional que ejerce un control preciso sobre cada una de las distintas fases del proyecto, convirtiéndose en el consultor principal del cliente, asumiendo una función de asesoría, coordinación y supervisión encaminada a asegurar el éxito final del proyecto, entendido desde la perspectiva de los objetivos marcados. De esta manera, la compañía se convierte en el interlocutor con proyectistas, constructores y demás agentes que intervengan en el proyecto, garantizando en todo momento los objetivos de plazo, calidad y coste. Su sistema de trabajo evita indefiniciones, elimina riesgos y optimiza la inversión, el plazo y la calidad del proyecto.

Idealmente, el Project Manager debe incorporarse al proyecto desde la fase de diseño, para asistir en la definición de objetivos y concepto de éste, y en la selección y contratación de los equipos que se efectúen en esta fase. Durante la redacción de proyectos técnicos, se realiza la coordinación y supervisión para garantizar el cumplimiento de los objetivos fijados. Los profesionales de Almar Consulting organizan y supervisan el proceso de concurso y adjudicación de las obras al contratista, asesorando a su cliente en todos los aspectos relevantes. Durante la ejecución de las obras, el Director de Proyecto controla la labor del contratista de las obras y aconseja a su cliente, muy especialmen-

te, sobre la gestión económica y el progreso en la ejecución de la obra.

## PROJECT MONITORING

Un factor relevante dentro de la actividad de Project Management es la creciente importancia del Project Monitoring, que busca la verificación de la actividad de promoción para controlar los flujos monetarios y la realidad del estado de ejecución. Y también un servicio que, según la compañía, crecerá en los próximos años. “La banca monitorizará todos los préstamos promotor que conceda. Almar Consulting aporta a las entidades financieras un control exhaustivo tanto de la ejecución de la obra como de sus movimientos monetarios”, detalla José Luis Miró.

La utilidad de Project Monitoring la reclama la entidad financiera que financia el proyecto para controlar debidamente las disposiciones que se realizan. En definitiva, se trata de un servicio integral que permite conocer y controlar, al propietario del activo inmobiliario, todo el proceso de generación del mismo, desde la transformación del suelo hasta la transmisión de su propiedad a otro propietario o conjunto de ellos. “Los servicios de Project Monitoring de Almar Consulting tienen en cuenta, fundamentalmente, la monitorización de costes y especialmente de plazos, algo muy necesario en desarrollos inmobiliarios con gestión urbanística pendiente, como es el caso de las entidades financieras, ya que resulta conveniente conocer, no sólo la evolución objetiva del desarrollo, sino también las circunstancias y dificultades concretas a las que debe enfrentarse el promotor para el desarrollo analizado”, explica el directivo. [ (O) ]

# Alquiler de oficinas

desde 300 m<sup>2</sup>



23.000 m<sup>2</sup> de oficinas en el corazón de la nueva área de negocios de Barcelona. Junto al Recinto de Fira II de Barcelona.



**BREEAM** ES

Comercializa:

**CBRE**

**AGUIRRE  
NEWMAN**

Propiedad:



**IBERDROLA**  
Inmobiliaria

934 447 700  
607 218 779

934 395 454  
627 402 641

# El Project Management en la Era Digital



Estrella Giraldo  
Associate Director  
Management Practice  
Leader, Arup

Vivimos en un mundo VUCA –entornos caracterizados por una alta volatilidad, incertidumbre, complejidad y ambigüedad–. Una amplia gama de tendencias y desafíos tienen una relación directa con el futuro del Project Management.

La economía está impulsada por proyectos con altos grados de colaboración. Innovación y creatividad son clave en la creación de valor, mientras que las culturas corporativas están en un continuo cambio. Estamos viviendo cómo la tecnología conceptualiza nuevas formas de trabajo, caracterizadas por complejos proyectos globales.

## GLOBALIZACIÓN, INNOVACIÓN Y DIVERSIDAD

Los avances en las tecnologías de la información y la comunicación han hecho posible que las empresas internacionales dependan cada vez más de equipos virtuales para entregar sus proyectos. Pero este cambio también plantea desafíos en los proyectos, ya que necesitan nuevas habilidades de comunicación y gestión de equipos. De esta forma, el reto pasa a ser la capacidad de encontrar a los Project Managers con las habilidades necesarias para gestionar una fuerza de trabajo virtual.

En esta línea, en la historia de la industria podemos observar el cambio de modelos de innovación cerrados a modelos de innovación

potencialmente más productivos, donde la creación de valor es esencial.

Por un lado, cada vez hay más empresas aprovechando el capital intelectual del público mediante la búsqueda de ideas y soluciones. Por otro, las prácticas colaborativas se están volviendo más comunes. La "coopetición" (cooperación y colaboración) surge cuando las empresas forjan alianzas a través de fronteras para compartir los costes comunes.

Los procesos de innovación abierta utilizan el conocimiento externo y complementario para generar productos e ideas. Así, cambiarán las relaciones entre el cliente y el proveedor. Los proveedores operarán más como laboratorios, donde los datos y las nuevas formas de colaboración se utilicen adaptándose a cada proyecto.

Y este intercambio existe, más que nunca, a nivel interno. Las organizaciones hoy en día pueden acceder a una fuerza de trabajo muy diversa. Las nuevas tecnologías y la conectividad global permiten que personas de todas las edades, habilidades y culturas estén disponibles, dondequiera que estén.

Para el año 2020, el 50% del motor de trabajo mundial estará formado por la generación Y –o *millennials*–, aquellos que han sido educados en la era digital. Las oficinas multigeneracionales se convertirán en la norma, y las empresas tendrán que repensar la forma en que las diferentes generaciones trabajan juntas. Tendrán que establecer estructuras flexibles, donde los empleados generen sinergias independientemente de su diferencia de edad y expectativas.

## ECONOMÍA GIG, CULTURA CORPORATIVA Y DIGITALIZACIÓN

Según Forbes, la mitad de la mano de obra estadounidense será independiente en 2020. En Europa, el número de *freelancers* creció un 45% en 2013 a casi nueve millones, convirtiéndose

en el segmento de más rápido crecimiento dentro del mercado de trabajo de la UE.

La nueva modalidad de trabajo, conocida como *economía gig*, se refiere a mercados habilitados para la web que conectan negocios y otras organizaciones a *freelancers*, consultores independientes y proveedores de servicios.

El auge repentino de esta tendencia es resultado de la vinculación de una mano de obra disponible con la tecnología digital. Las tareas rutinarias, repetitivas y mercantilizadas pueden ser empaquetadas y subcontratadas fácilmente. Los *freelancers* realizarán tareas específicas, agudizando sus habilidades especializadas y la calidad del servicio. La reputación personal será vital para promover el valor en el futuro. No es de sorprender que vayamos a ver surgir una nueva generación de agencias, capaces de satisfacer la oferta de *freelancers* y la demanda global.

Todo ello, modificará la forma estándar de trabajar. Teniendo en cuenta que cada vez más *millennials* se incorporan al mercado laboral, las relaciones tradicionales y las culturas corporativas están cambiando, o tienen que cambiar. Los estilos de liderazgo deben adaptarse, ofrecer jerarquías más planas y acuerdos de trabajo más flexibles.

Los empleados buscan compañías que cumplan con sus valores. La responsabilidad social corporativa (RSC) se está convirtiendo cada vez más en un diferenciador: el 88% de las nuevas incorporaciones elige al empleador con mayores valores de RSC. Esto influye directamente en la reputación corporativa en un 40%, generando una fuerte correlación entre el compromiso de los empleados y los programas de sostenibilidad.

Las oficinas estáticas darán paso a espacios adaptados que fomenten la interactividad y la creatividad. Y para las compañías, lo importante será la responsabilidad y motivación de sus empleados en el desempeño de su actividad, en contraposición a los horarios y ubicaciones fijos.

Así, las tecnologías digitales ofrecen un enorme potencial para mejorar la productividad. Se ha demostrado que la aplicación de las tecnologías digitales reduce los sobrecostes y de planificación en al menos un 10-15%, y aún más en proyectos complejos. Ejemplo de ello es la tecnología BIM aplicada para beneficio del cliente utilizándose en el *Asset Management*, una tendencia a la que Arup ya ha llegado, al igual que la utilización de las metodologías Lean para gestión de proyectos industriales.



A medida que las empresas rediseñan empleos y mano de obra, surgen interrogantes acerca de los eventuales límites de la automatización. ¿Serán aún más valiosas la empatía, la comunicación y la resolución de problemas? Queda latente que, al avanzar hacia una mayor automatización, las empresas tendrán que repensar el papel de sus empleados y proporcionar la formación necesaria para la evolución hacia este nuevo ambiente de trabajo.

Comprender y gestionar estos cambios es vital para proporcionar soluciones que realmente satisfagan las necesidades de nuestros *stakeholders*. [ ( ) ]

## La clave está en escuchar, comprender y adaptar nuestro saber hacer a las exigencias del cliente



Marc Evrard  
Director general  
de Mercure, la marca  
francesa de Acerta

**T**ras 15 años de experiencia Acerta es una compañía referente de servicios de consultoría en el sector inmobiliario y de la construcción. Junto al equipo humano, las contrastadas herramientas de gestión y la innovadora estructura organizativa y de negocio, la esencia del ADN de la compañía radica en su vocación internacional, que se traduce en una presencia firme en España, Francia, Argelia, México, Uruguay, Colombia, y Brasil, siempre con una misión común: aportar valor a los proyectos en los que participa y superar las expectativas de los clientes.

La presencia de Acerta en Francia se remonta al año 2006 cuando adquiere el 51% de Mercure. Se trata de un mercado en el que la implantación del project management es muy poco frecuente bajo esta denominación. De hecho, la reglamentación está articulada en torno a los conceptos de la dirección de obra. El concepto de PM podría ser asimilado como el conjunto de una gestión de asistencia de ejecución de proyecto y de dirección de obra, ya que la gestión de la obra queda bajo la competencia de los arquitectos y los ingenieros.



Novotel St Quentin Golf Resort & Spa.

En este sentido, como parte del grupo Acerta, desde Mercure se trabaja por desarrollar la versión más anglosajona del Project Management, que consiste en entender las necesidades del cliente y en adelantarse a los posibles problemas que puedan surgir para poder dar una pronta solución; en realidad, se trata de una gestión anticipativa que prevé problemas y diseña soluciones.

Mercure, la marca francesa de Acerta, lleva a cabo numerosos proyectos. Destaca la adecuación de los locales de la cadena de televisión Bein Sport en Boulogne Billancourt o la realización de todos los estudios de la cadena en un plazo récord de 6 meses, fase de definición de programa incluida. Así como diferentes proyectos con Air France y Aéroports de Paris.

Asimismo, podemos nombrar los Cafés Puchkine, en los cuales Mercure ha llevado la Dirección de obra, o el Novotel St Quentin Golf Resort & Spa, un hotel situado a 10 km del castillo de Versalles con 131 habitaciones y que está situado junto al famoso campo de golf Le Golf National, que dispone de varias pistas, una de las cuales albergará la Ryder Cup de 2018.

En un sector tan competitivo como este, Mercure, la marca francesa de Acerta, realiza trabajos muy extensos, pero siempre adaptados a las expectativas de los clientes. Como es norma en el grupo, la clave está en escuchar, comprender y adaptar nuestro saber hacer a las exigencias del cliente. Se trata de siempre encontrar un equilibrio entre los tres pilares de un proyecto: el coste, la calidad y el plazo.

Para Mercure, una prioridad es el concepto de servicio al cliente y a su proyecto con el propósito de dar respuesta a sus objetivos preservando siempre las muy numerosas restricciones de la normativa francesa. [ (O) ]

*“CONOCE TU RIESGO”*



**VELTIS**<sup>®</sup> SPAIN  
First Real Estate Rating Agency

[www.veltisrating.com](http://www.veltisrating.com)

Primera Agencia Europea de Rating Inmobiliario  
Tel.: 910 840 508 / 635 499 619 - [clientes@veltisrating.com](mailto:clientes@veltisrating.com)

## Urbanismo y alojamientos de uso turístico en el contexto creciente de la economía colaborativa



Jose Luis Laso Baeza  
Laso & Asociados

El fenómeno global de la economía colaborativa ha llegado con fuerza a nuestras vidas y parece que para quedarse. Ello es consecuencia, entre otras razones, de las enormes posibilidades y nuevas funcionalidades que ofrece una tecnología en red cada vez más sofisticada y accesible y del profundo shock producido por la última gran crisis económica en los hábitos de consumo de los ciudadanos.

Según destaca un reciente Informe de la Asociación Española de la Economía Digital “Adigital”, ya en 2011, la revista *Time* publicaba un artículo identificando la economía colaborativa como una de las diez ideas que cambiarían el mundo. Hace tres años otro Informe de Nielsen titulado “Compartir en sociedad”, concluía que más de la mitad de los españoles estaban dispuestos a compartir o alquilar bienes personales. Por tanto, un cambio de mentalidad en la sociedad unido a otra serie de factores obligan a dar una respuesta proporcional a los nuevos retos surgidos en un amplio espectro de sectores económicos afectados.

Antonio Maudes, director de Promoción de la Competencia de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC) en un reciente evento organizado por Sharing España sobre el impacto social, económico y medioambiental de los modelos de negocio digitales y colaborativos, definía la economía colaborativa como “El conjunto de modelos de negocios en los que los usuarios de una plataforma digital comparten de forma social –general-

mente revelando su verdadera identidad– activos, bienes o servicios infrautilizados, a cambio o no de dinero”. A estos modelos *online* por intermediación de las plataformas, también cabría añadir los *offline*, a través de las comunidades de personas.

### LA IRRUPCIÓN DE LOS ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS

Efectivamente, una combinación de diversos factores –activos infrautilizados, relaciones de confianza, proceso y desarrollo digital y plataformas– llevan a la irrupción e impulso de una realidad que, concretamente en el sector inmobiliario y turístico, se presenta a través de nuevos modelos de negocio o de colaboración como son por ejemplo los alojamientos turísticos de uso compartido. La llegada de este fenómeno supone una inevitable tensión en las costuras de materias regulatorias diversas como la fiscal y la urbanística y todo ello para acomodar realidades nuevas y ajenas al entramado normativo vigente, ajustado y constituido para regular un modelo económico y social clásico y, por tanto, claramente insuficiente por sí mismo para afrontar estas innovaciones disruptivas que en sus diversas manifestaciones conforman la denominada economía colaborativa.

Este fenómeno creciente consistente en compartir recursos ociosos, irrumpe muchas veces de modo súbito e incluso dramático para los procesos productivos tradicionales de bienes y servicios, sobre todo en países donde la crisis financiera ha



tenido mayores efectos. La ventaja competitiva de estos nuevos actores ocupando espacios y cubriendo necesidades insatisfechas se produce en un ámbito distinto, el digital, a través del desarrollo de herramientas que aprovechan las disfuncionalidades e ineficiencias que la economía tradicional denota. En ocasiones, estos nuevos proveedores de productos y servicios escapan de la regulación aplicada a los operadores tradicionales (controles administrativos de su actividad, regulaciones limitativas en materia de seguridad y sanidad, etc.).

A esas resistencias competitivas cabría añadir circunstancias adicionales que no son necesariamente negativas, dependiendo del punto de partida, como son las que se producen por ejemplo con la implantación masiva de las viviendas de uso turístico en los centros urbanos, esto es:

- La terciarización de sus distritos.
- La gentrificación de sus barrios con el paulatino desplazamiento de sus poblaciones originales como consecuencia de una inversión pública o privada que favorece un

nuevo modelo social, generalmente de mayor poder adquisitivo.

- La turistificación relacionada con el impacto que la masificación turística provoca en el tejido comercial y social, haciendo desaparecer o menoscabando las formas de vida tradicionales de dichos barrios y, en última instancia, su vaciamiento.

- Sustitución de los alquileres de larga duración por estas estancias por días.

Otras cuestiones ofrecen una vertiente objetivamente más positiva de este fenómeno de las viviendas de uso turístico como son las que se desprenden de los datos aportados por la Federación Española de Asociaciones de Viviendas y Apartamentos Turísticos (FEVITUR) y que podrían resumirse del siguiente modo:

- Revitalización de las zonas residenciales y aumento de las fuentes de ingresos del entorno.
- Obtención por parte de los propietarios de unos ingresos adicionales. Esto no obstante dependerá mu-

cho de los distritos, de las estancias mínimas y del alcance de los gastos por cuenta del propietario asociados a la actividad.

- Impulso de la creación directa o indirecta de empleo.

- Atracción de la inversión extranjera.

- Aumento de los visitantes y de la estancia media.

- Garantía de los alojamientos a través de un eficaz y fiable sistema de valoraciones de los usuarios.

- Aumento de los ingresos por recaudación fiscal, etc.

En definitiva, todas estas nuevas realidades, consecuencia en buena medida de los efectos de la economía colaborativa, son valoradas y encaradas de forma ambivalente según el modelo económico y social defendido por la Administración que intervenga, por el perfil del agente afectado y por el regulador involucrado, de modo tal que se fomentará el control y la limitación del funcionamiento de estas activi-

dades o, por el contrario, se favorecerán y protegerá su desarrollo. Evidentemente, ni todo es positivo ni todo es negativo y por tanto los controles regulatorios sensatos de un fenómeno tan líquido y transversal exigen un esfuerzo decidido.

Existen barreras de entrada que están siendo continuamente analizadas, bien por los organismos que velan por la defensa de la libre competencia, bien por los tribunales cuando de lo que se trata es de juzgar el creciente número de cuestiones que se les plantean sobre los límites a la regulación de estas actividades y la convivencia de los nuevos sectores y los modelos tradicionales.

En España la CNMC, cuenta, entre otras, con la posibilidad de impugnar aquellas normas y actos de las Administraciones Públicas que en su opinión puedan crear obstáculos a la competencia efectiva y a la unidad de mercado.

Así ha sucedido en relación con el Decreto 79/2014, de 10 de julio, de la Comunidad de Madrid que regula los apartamentos turísticos y las viviendas de uso turístico, regulación que se plantea tras las modificaciones introducidas en la Ley 29/1994, de 24 de noviembre, de Arrendamientos Urbanos (LAU) por la Ley 4/2013, de 4 de junio, de medidas de flexibilización y fomento del mercado del alquiler de viviendas, concretamente con la incorporación al catálogo de exclusiones del ámbito de la LAU de las viviendas de uso turístico cuando su cesión temporal esté sometida a un régimen específico (apartado e) del artículo 5).

La CNMC y Madrid Aloja instaron la nulidad del primer inciso del artículo 17.3 del Decreto 79/2014 que imponía una limitación temporal por la que las viviendas de uso turístico no podían contratarse por un periodo inferior a cinco días. Esta cuestión fue dilucidada por el Tribunal Superior de Justicia (TSJ) de

Existen barreras de entrada que están siendo continuamente analizadas, bien por los organismos que velan por la defensa de la libre competencia, bien por los tribunales cuando de lo que se trata es de juzgar el creciente número de cuestiones que se les plantean sobre los límites a la regulación de estas actividades y la convivencia de los nuevos sectores y los modelos tradicionales

Madrid en su Sentencia del 31 de mayo de 2016. Ambos recurrentes consideraban en sus demandas que dicha limitación temporal suponía un obstáculo a la competencia efectiva de los mercados. Finalmente, el TSJ de Madrid declaró nulo el artículo 17.3 del Decreto 79/2014 al considerar que la misma era contraria a la normativa europea y estatal y constituía una restricción injustificada y un obstáculo al mantenimiento de la competencia efectiva en el mercado entre los operadores turísticos en materia de alojamiento.

El Decreto venía a dar respuesta a las demandas de regulación "ex novo" de las viviendas de uso turístico en la Comunidad de Madrid y, además, daba cobertura reglamentaria a lo dispuesto anteriormente por la Ley 1/1999, de 12 de marzo, de Ordenación del Turismo de la Comunidad de Madrid para los denominados apartamentos turísticos.

Define dicho Decreto como vivienda de uso turístico cualquier piso, apartamento o casa que, amueblado y equipado en condiciones de uso inmediato, sea comercializado y

promocionado a través de los canales de oferta turística, para ser cedido en su totalidad por su propietario a un tercero, con fines de alojamiento turístico y a cambio de un precio.

Considera por su lado apartamento turístico aquel inmueble integrado por unidades de alojamiento complejas, dotado de instalaciones, equipamiento y servicios en condiciones de ocupación inmediata, destinado de forma habitual al alojamiento turístico ocasional, sin carácter de residencia permanente, mediante precio.

El Decreto, además, señala en su artículo 5 que la normativa sectorial entre otras, la urbanística, deberá ser cumplida para el desarrollo de esta actividad.

Es precisamente la problemática generada por la aplicación de la regulación urbanística del uso de hospedaje de estos establecimientos en el ámbito concreto del Municipio de Madrid a la que nos vamos ahora a referir seguidamente como muestra significativa de la incidencia de dicha normativa en la actividad.

De acuerdo con los datos del Estudio realizado por Red2Red Consultores en enero de 2017 para el Ayuntamiento de Madrid, "Análisis del impacto de las viviendas de uso turístico en el Distrito Centro", la capacidad total ofertada en las plataformas p2p (redes entre pares) en el distrito centro de Madrid se habría situado entre los 6.193 y los 9.723 alojamientos lo que supondría entre el 50 % y el 54 % de la oferta de alojamiento del conjunto de la ciudad.

Tras la consulta planteada en febrero de 2015 por la Asociación Empresarial Hotelera de Madrid y la Asociación Empresarial de Hostales y Pensiones de la Comunidad de Madrid, el Ayuntamiento de Madrid emitió un Informe según el cual la modalidad de alojamiento turístico en viviendas de uso turístico debía ser encuadrado en el Plan General de Ordenación Urbana de Madrid de 1997 (PGOUM-97) dentro del uso de terciario-hospedaje.

Al respecto conviene recordar que según el artículo 7.3.1 de las Normas Urbanísticas del PGOUM-97, el uso residencial para el alojamiento permanente de las personas en su clase de vivienda, está reservado al alojamiento que configure un núcleo con los comportamientos habituales de las familias, tengan o no relación de parentesco. Por otro lado, el otro uso residencial previsto, el denominado de residencia comunitaria, será el que se destine al alojamiento estable de colectivos que no constituyan núcleos familiares, pero a los que les unan vínculos de carácter religioso, social o semejante.

Por tanto, el uso de hospedaje, tal y como aparece recogido en el artículo 7.6.1, también de las Normas Urbanísticas, reconoce aquellos servicios terciarios destinados a proporcionar alojamiento temporal a las personas, remitiéndose a las normas sectoriales en aquellas otras materias afectadas que serán las que

especifiquen los requisitos técnicos mínimos. Esta remisión sin embargo tampoco es categórica ya que, a pesar de lo indicado con anterioridad, se reconocía que en algunas de sus modalidades el alojamiento turístico en viviendas de uso turístico podría también encuadrarse en el uso residencial-vivienda, al menos a los efectos de las normas de seguridad, urbanismo, accesibilidad, sanidad y medio ambiente aplicables.

Ha de señalarse que la remisión por el Ayuntamiento de Madrid de las viviendas de uso turístico al uso terciario en su clase de hospedaje, en ausencia de una regulación específica de su contenido urbanístico en las Normas Urbanísticas del PGOUM-97 y, dados sus variados aspectos relacionados con el uso de hospedaje y residencial, genera diversos problemas como seguidamente veremos.

Así, parece que todas aquellas viviendas proyectadas o construidas con destino a satisfacer la necesidad permanente de vivienda, en cuanto acceden a plataformas digitales para su comercialización con fines lucrativos, desde el punto de vista urbanístico se produce un cambio de uso, pasándose del residencial, clase vivienda, al de servicios terciarios, clase hospedaje, variando, por tanto, radicalmente las determinaciones a aplicar en materia de admisibilidad de usos y condiciones de edificación en función de su situación y configuración. La consecuencia del cambio de uso supondría la inviabilidad manifiesta de la actividad, teniendo en cuenta que dicha actividad de hospedaje requiere de condiciones especiales en lo que se refiere a accesos exclusivos desde la calle, a la dotación de plazas de aparcamiento, a sus condiciones mínimas de ventilación e iluminación, etc.

A esto cabría añadirle los inconvenientes que ese cambio de uso y destino de los edificios provocaría en relación con las exigencias básicas

de calidad de los mismos y de sus instalaciones según el Código Técnico de la Edificación (CTE), aprobado por Real Decreto 314/2006 de 17 de marzo.

Todo ello, unido a otras circunstancias, evidencia cuestiones de naturaleza urbanística no tomadas directamente en consideración por el Decreto 79/2014, en relación con los apartamentos turísticos y las viviendas de uso turístico, que lleva a una situación de inseguridad jurídica, tanto para las empresas o establecimientos turísticos como para los propios usuarios.

En definitiva, la regulación por parte de la Comunidad de Madrid del régimen de funcionamiento de estos establecimientos no abarca todos los ámbitos materiales involucrados, reservándose el Ayuntamiento aspectos capitales para la legalidad de estas actividades que, incluso cumpliendo con el Decreto 79/2014, desde un punto de vista estrictamente del control urbanístico y de la adecuación de las mismas al planeamiento y a la normativa urbanística vigente produce, en muchas ocasiones, situaciones de fuera de ordenación dada la ambigüedad en cuanto al régimen de usos aplicable y, por tanto, un factor de distorsión de la legalidad urbanística respecto de la cual el Ayuntamiento de Madrid si tiene plenas facultades inspectoras y de restauración de esa legalidad, a través de expedientes de disciplina urbanística.

Esta es la difícil cuestión a la que se enfrenta esta vertiente de la economía colaborativa tanto en Madrid como en otros municipios españoles como por ejemplo Barcelona y Valencia y que obligaría a acometer una regulación urbanística específica en las Normas Urbanísticas que reduzca los riesgos e incertidumbres actualmente existentes, en una realidad global con raíces particulares en cada territorio a la que no cabe darle sin más la espalda. [ ( ) ]

CONCLUSIONES DEL ITEC SOBRE EL INFORME EUROCONSTRUCT DE VERANO

# Situación y previsiones del sector de la construcción en Europa y España

Euroconstruct / ITeC



Las expectativas continúan siendo positivas en la previsión más a medio plazo, pero se espera una progresiva desaceleración en 2018 (2,5%) y 2019 (2%), fruto de que la edificación de nueva planta será incapaz de prolongar más tiempo los sustanciales ritmos de avance de 2016-2017 y de que la mejora en ingeniería civil será insuficiente para compensarlo.

En la edificación residencial sigue habiendo un panorama muy contrastado, con países que continúan en zona de mínimos y otros que alcanzan o superan los máximos de las últimas dos décadas. Las excepciones positivas han ido aumentando y han conseguido propulsar la producción europea un 8,8% durante 2016, y se espera que lo hagan un 6,8% en 2017. Por tanto, si aislamos los casos conflictivos y nos concentramos en el resto, no es exagerado volver a calificar la situación de la vivienda de nueva planta como excepcional. Si descontamos la contribución de España e Italia al total europeo, en el año 2007 se superaron los 1,6 millones de viviendas acabadas; una cifra que volverá a alcanzarse en el 2017 y que podría aumentar hasta los 1,75 millones en el 2019. El crecimiento en términos de producción perderá intensidad en 2018 (3,7%) y 2019 (2,4%) debido a la desaceleración que se espera en Alemania y algunos otros países, principalmente nórdicos.

**E**ste año la conferencia de verano se ha celebrado en Ámsterdam, organizada por EIB, el miembro holandés del grupo.

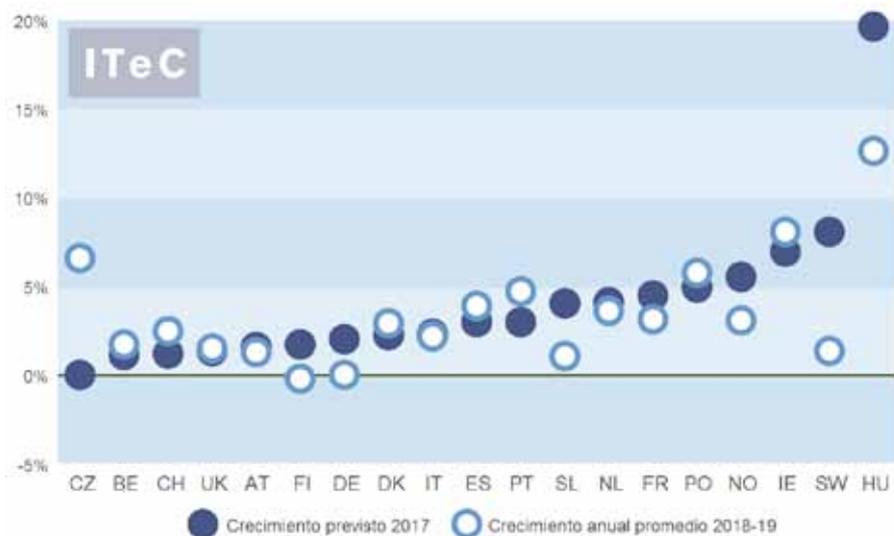
## SITUACIÓN Y PREVISIONES EN EUROPA

### El sector construcción se hace fuerte gracias a la vivienda

Estamos asistiendo a una mejora de los fundamentos económicos que perfila un horizonte tranquilo para la economía europea, a pesar de la incertidumbre política que aún se resiste a desaparecer. Europa ya ha recuperado el nivel de empleo que registraba a mediados del 2008 con lo que la demanda interna se fortalece en la mayoría de países, mientras que los bajos costes de financiación están contribuyendo a acelerar

la inversión. El crecimiento que se espera es tan solo moderado (1,7% anual promedio 2017-2019) pero es sintomático de que sea superior al que se preveía en el informe Euroconstruct de seis meses atrás.

Esta mejora en el clima económico no ha pasado desapercibida para el sector construcción, que encara el 2017 con la expectativa de crecer un 2,9%. Tras haber registrado un 2,5% en 2016, es posible que a primera vista la previsión no parezca demasiado prometedora, pero tras las cifras se percibe como el sector va ganando solidez. Mientras que 2016 fue un año de dificultades para el segmento de la ingeniería civil y arrastró a la zona negativa a un total de 5 países (Polonia, Hungría, Chequia, Eslovaquia y Portugal), en la previsión 2017 la ingeniería civil se reincorpora al crecimiento, y por países tan solo Chequia queda estancada.



Fuente: ITeC - Euroconstruct junio 2017

Respecto a la edificación no residencial no hay motivos para ser tan entusiastas como en el caso de la vivienda. Este mercado no ha conseguido reencontrarse con el crecimiento hasta 2016 (2,5%) y la ventana de oportunidad que ahora se abre es mucho más modesta que la del contexto del residencial: el crecimiento más intenso se prevé para 2017 (2,8%) y a partir de aquí podría sufrir una notoria desaceleración que lo reduciría al 1% en la proyección para 2019. Que las expectativas sean tan poco ambiciosas tiene mucho que ver con el mercado de las oficinas, en el que se notará la falta de empuje del Reino Unido del 2018 en adelante; un vacío difícil de compensar puesto que su cuota de mercado era superior a un tercio del total europeo de oficinas. Por otra parte, la construcción industrial y logística, que en el informe del semestre anterior se mostraban titubeantes, tienden a recobrar fortaleza con la mejora económica. También se recupera la construcción relacionada con la salud, un nicho de pequeña cuota de mercado, pero que arroja esperanzas de que la demanda pública europea esté abandonando ya su fase más contractiva. Alemania, como en el caso de la vivienda, también da síntomas de haber alcanzado un hipotético techo a partir del cual le resulta complicado continuar creciendo.

La ingeniería civil fue el único subsector incapaz de crecer durante el 2016 (-1,8%) al confluir varios factores: por una parte, el relevo entre programas de fondos estructurales de la UE provocó un notable descenso de producción en los países del Este; por otra, Portugal y España tuvieron que sacrificar inversión en un intento de contener su déficit. La situación es claramente mejor en 2017, y aunque los problemas fiscales en la Península aún siguen pesando negativamente, cuando menos el flujo de financiación comunitaria hacia los países del Este se ha restablecido sin problemas. Se prevé que la producción crezca un 2% en 2017 y un 3,6% tanto en 2018 como 2019. Cabe notar como este nuevo episodio

## La mejora en el clima económico no ha pasado desapercibida para el sector construcción en Europa, que encara el 2017 con la expectativa de crecer un 2,9%

de bonanza tras la recaída del 2016 estará más basado en la infraestructura de transporte, a diferencia del periodo 2013-2015 en el que el protagonismo fue para la infraestructura energética. Por países, cabría esperar que el crecimiento más intenso se produjese en los mercados del Este en general, pero en la práctica los auténticos beneficiarios del nuevo ciclo de financiación serán solo Polonia y Hungría, con Chequia a una cierta distancia y con Eslovaquia experimentando problemas para atraer la inversión. El Reino Unido será también un país a observar, puesto que espera ir alimentando su portafolio de infraestructuras en ejecución, lo cual lo dejaría en una posición muy favorable del 2018 en adelante.

### SITUACIÓN Y PREVISIONES EN ESPAÑA

#### Un sector construcción a dos velocidades

En el sector construcción la salida de la crisis está resultando más

traumática para el sector público que para el privado. En 2016, mientras los mercados de la edificación crecían un 6,5% gracias a la demanda privada, la ingeniería civil sufrió un desplome del -12%, provocando que el agregado de producción total no pasase de un testimonial 1,8%. La inversión pública de 2016 se resintió por el largo paréntesis de gobierno en funciones, pero el auténtico problema de fondo fue el desequilibrio presupuestario. Un problema que todavía persiste, pese al alivio proporcionado por el crecimiento económico, y que explica por qué el sector construcción avanzará en 2017 sólo un 3%, propulsado únicamente por la promoción privada. Si, tal como se espera, la demanda pública se acaba reincorporando al mercado, es razonable esperar un crecimiento algo más sólido en 2018 (4,1%) y 2019 (3,6%).

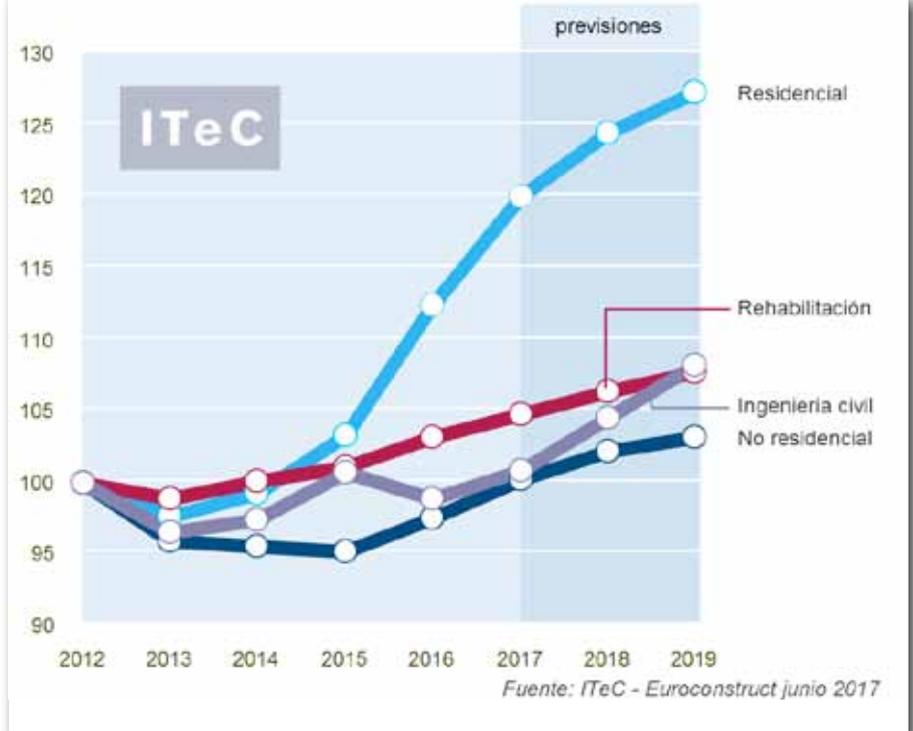
En el contexto específico de la edificación residencial cada vez se despejan más las dudas sobre la recuperación de la demanda y sobre la situación del stock, allanando el camino

para nuevos proyectos de vivienda. Pese a que los promotores siguen muy prudentes y el número de nuevas viviendas que se ponen en marcha es todavía pequeño, basta para impulsar la producción un 14% en 2016 y un 10% en 2017. A medio plazo, se espera que continúe la evolución positiva, pero a ritmos más moderados de alrededor del 6% en 2018 y 2019, teniendo en cuenta diversos fenómenos: la ausencia de crecimiento demográfico, el encarecimiento del suelo y los cambios en el mercado hipotecario. Preocupa también que el mercado se haya vuelto demasiado dependiente del comprador-inversor, muy volátil por naturaleza.

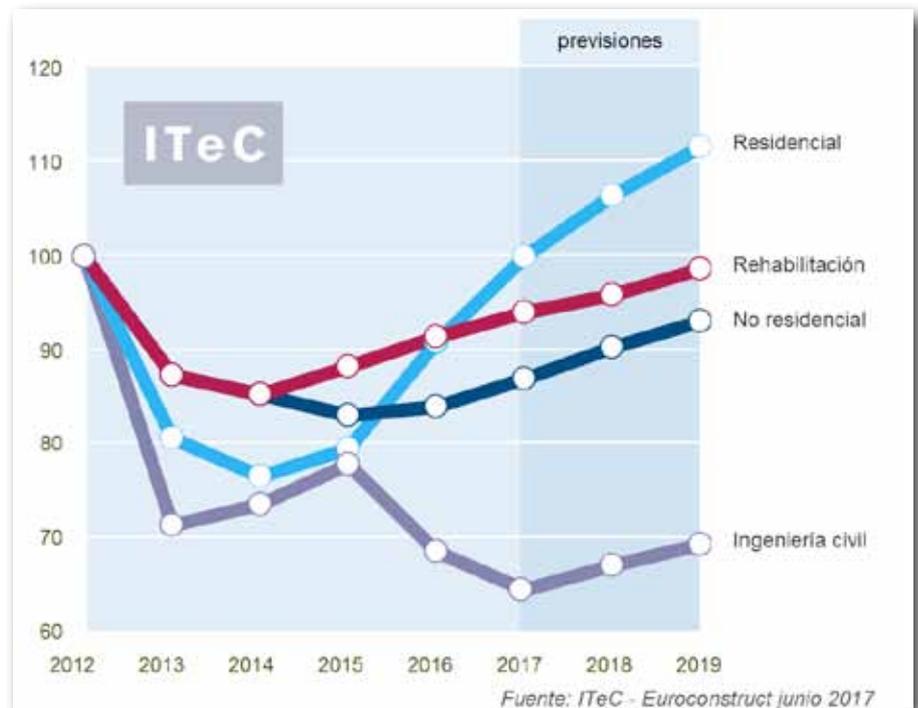
La edificación no residencial vuelve a crecer, pero la inflexión no ha llegado hasta el 2016 (un año más tarde que la vivienda) y con muy poca intensidad (1,2%). Este arranque tan tardío y tan tibio contrasta con la intensa actividad inmobiliaria de los últimos años, la cual continúa sin dar señales de fatiga. En circunstancias normales, una atmósfera de alta demanda inversora y de oferta que escasea en los nichos más solicitados, no tardaría en provocar un aumento de la cartera de obra nueva. Pero el mercado español sigue iniciando nuevos proyectos a cuentagotas, sea por un exceso de prudencia o porque la propia demanda finalista tampoco se recupera de forma fulgurante. La previsión es moderada, alrededor del 3,5% anual a lo largo de 2017-2019, y sólo es abiertamente expansiva en el capítulo de las oficinas, que bien merecen ser las protagonistas de la recuperación, tras haber sido el epicentro de la recesión.

La ingeniería civil está sufriendo una recaída debido al repunte del déficit público que a mediados del 2016 forzó a pactar un nuevo calendario de compromisos con Bruselas. Un año más tarde, pese a la percepción de que hay un gobierno más estable que ha recuperado el control del déficit, la inversión continúa en mínimos. Se han anunciado los nuevos planes

#### EVOLUCIÓN DE LOS DISTINTOS SUBSECTORES EN EL MERCADO EUROPEO Índices de producción a precios constantes, base 2012=100

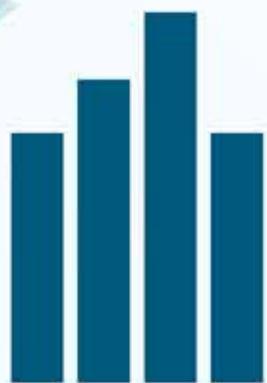


#### EVOLUCIÓN DE LOS DISTINTOS SUBSECTORES EN EL MERCADO ESPAÑOL Índices de producción a precios constantes, base 2012=100



cuatrienales de puertos y aeropuertos que permiten albergar algo de optimismo más a medio plazo, pero continúa habiendo dudas sobre cuál será la estrategia pública en los sectores realmente críticos para el mercado de la ingeniería civil: energía, tren, carreteras y agua. En la previsión, el

grueso del ajuste se concentra en 2016 (-12%) y 2017 (-6%), y si la producción crece en 2018 (4%) y 2019 (3,5%) no es porque se esperen cambios sustanciales en la política inversora estatal, sino por la obra local que aflorará antes de las elecciones municipales del 2019. [ ( ) ]



# PORTUGAL REAL ESTATE SUMMIT

PROPERTY & INVESTMENT

SEPTEMBER 19-20  
**LISBON**  
**2017**

Hotel Palácio Estoril

[www.PortugalREsummit.com](http://www.PortugalREsummit.com)

Main Sponsors:



**CBRE**



**Deloitte.**



MORAS LEITÃO  
CALVÃO TELLES  
SOARES DA SILVA



Organized by:

# Innovación: transformación del *retail*

Este artículo busca aproximar al lector a las nuevas realidades a tener en cuenta en el diseño de los centros comerciales, así como acercarle a la digitalización, la robótica, la automoción, la impresión en 3D y el nuevo espacio físico. Elementos disruptivos hoy para dirigirnos, aún más, hacia el *retail* del futuro.



Javier Zamorano

Director de Concepto y Construcción  
Carrefour Property España

## OMNICALIDAD

El origen de todos los cambios. Pensamos que la experiencia online puede ser el fin de la compra *offline*, pero el mundo ha cambiado y no se trata de dónde compramos sino de cómo lo hacemos. Hoy las compras se realizan en multidispositivos y de forma simultánea. No sabemos lo que el *e-commerce* significa en realidad, pero sí tenemos claro que sin una estrategia basada en la omnicanalidad estaremos fuera del mercado.

## LOGÍSTICA DE COMPRAS

El cambio en las compras está modificando los métodos de envío de las mercancías. Se han desarrollado drones que entregan a domicilio en el plazo de dos días y ya se han instalado puntos de recogida de pedidos online en espacios públicos, como el Metro de Madrid. Incluso, muchos de nuestros centros han habilitado áreas de recogida de productos. ¿Por qué no enriquecerlos con verdaderas plataformas para el aterrizaje y despegue de drones?

## LA AUTOMATIZACIÓN Y LA DIGITALIZACIÓN

Nos encontramos ante la cuarta Revolución Industrial, que busca la conexión entre el mundo digital y el mundo real. Debemos modificar

nuestros negocios adaptándolos a esta nueva realidad, que incluye:

- **Robots.** El factor novedad hace que sean una atracción para los clientes. En Japón, meca de la tecnología en robots, encontramos humanoides casi idénticos a personas que hablan, pestañean, mueven los labios... Aportan un valor añadido a las funciones que desempeñan (por ejemplo, como recepcionistas), que es el de reclamo publicitario. También se puede gestionar la seguridad con "vigilantes robots" que ya patrullan calles en NY o en algunos centros comerciales.

- **La tecnología 3D y los hologramas** están revolucionando el mundo del *retail* gracias a las infinitas posibilidades para la customización de cualquier objeto. El cliente quiere verlo antes de comprarlo, ya sea física o virtualmente. Así, nos sorprenderemos con zonas estanciales fabricadas por impresoras 3D, de la misma manera que ya hay ropa, maquinaria, vehículos y hasta algún edificio construido como un mecano.

- **Los métodos de pago.** El 60 % de las transacciones se realizan en efectivo. Ya existe el compromiso de algunos estados como Dinamarca de eliminar todo el cash del país en un plazo de 10 años. Esta tendencia hace emerger nuevos métodos, como las tarjetas contactless, el móvil o, las más novedosas, la huella digital y el pago por *selfie* ("Smile to Pay").



- **La tecnología y la sostenibilidad.** La tecnología es una garantía de ahorro y sostenibilidad en la creación de edificios inteligentes. Las empresas líderes son aquellas comprometidas con el medioambiente. Los certificados de eficiencia ya no son opción y la tendencia es diseñar productos con un balance energético cero.

- **Los coches autónomos.** Capaces de multiplicar casi por cuatro la capacidad de las autovías, ahorran tiempo al conductor, que puede emplearlo para realizar otras actividades. Si se combinan con los compartidos, llegará la verdadera disrupción: se podrían reducir el 80 % de los vehículos en circulación. Esta nueva tecnología modifica entonces el concepto de los aparcamientos en los centros comerciales. ¿Vamos a necesitar ese mínimo de una 1 plaza / 20 m<sup>2</sup> de SBA?, ¿Habrà que prever zonas de *drop off* exclusivas para estos nuevos clientes y prever estacionamientos?

## EL NUEVO RETAIL

Con independencia de la innovación, el *retail* del futuro es el del mundo de las experiencias. Hoy se puede comprar en cualquier momento y lugar, pero lo verdaderamente innovador es hacer que las visitas de nuestros clientes supongan momentos realmente únicos. De

lo contrario, podríamos llegar a lo que en EEUU denominan “el Apocalipsis del Retail”, que prevé el cierre de numerosos centros comerciales. En un país con un espacio comercial por habitante ocho veces mayor que en España, las grandes anclas ya no pueden soportar el coste en los espacios tradicionales y cierran, arrastrando tras de sí a pequeños comercios que viven del flujo de sus clientes.

## EXPERIENCIA

Deberà ser real, no una palabra, una idea o un tópicó.

Hay que transformar el clásico *mall* y evolucionar a la calle comercial, que combina espacios cerrados climatizados con espacios abiertos al mar, a la montaña y donde el ocio contribuye a esa reconfiguración.

Ya no sirve aquella ratio 35/65 de espacio común versus SBA. Hay que empezar a diseñar centros donde se alcance, por qué no, el 50/50. El concepto de rentabilidad deberá cambiar y ser imaginativos a la hora de explotar ese nuevo espacio físico.

En este nuevo concepto, el espacio común, “con alma”, es el protagonista que proporciona la verdadera experiencia de visita de los clientes: actividad física, juegos, creatividad, cultura, gastronomía,

*networking* y claro, esa capa digital que relaciona operador/cliente. Espacios donde la gente va a pasar la tarde, a divertirse, a estar con la familia. El resto, las compras, vendrán después.

Acompañando a este nuevo concepto de amplitud de zonas comunes, aparece la verdadera revolución de la restauración y el ocio.

Más de un 52% de los visitantes que acuden a un centro comercial, lo hacen por su oferta de restauración. Hay pues que aumentar los porcentajes de superficie comercial, con una oferta alejada de la actual *low cost* y con productos bien diseñados, aumentando esa media actual de un 15% del mix comercial, hacia un 25%, como ya desarrolla Westfield Stratford (Londres) en sus 80 puntos de restauración.

Como conclusión, podríamos afirmar que los criterios de diseño de los nuevos centros comerciales serían una combinación de tecnología y digitalización, por un lado, con unos espacios físicos más generosos y con “alma” por otro. Sin olvidar el papel de una restauración y ocio renovados, como enlace entre ellos. Este sería el camino que nos dirige hacia la construcción de nuestros sueños de futuro, hacia la construcción de un mundo de experiencias para nuestros clientes. [ ( ) ]

## El afianzamiento del *e-commerce*, clave del sector industrial y logístico en España



Ricardo Martí-Fluxá  
Presidente de la Asociación de  
Consultoras Inmobiliarias (ACI)

**E**n los últimos años, los avances tecnológicos han estado muy presentes en el sector inmobiliario. La modernización y cambio de los hábitos de compra de los consumidores a través de Internet ha sido una de las principales razones de la transformación vivida en el sector industrial y logístico. Una tendencia que se consolida durante este año y que sigue siendo la protagonista, marcando el ritmo de la actividad inmobiliaria en este segmento de mercado.

Como resultado del incremento del *e-commerce* en España, que alcanzó 22.000 millones de euros de facturación durante el año pasado según el último informe del Consejo Económico y Social (CES), el sector industrial y logístico español ha llevado a cabo una transformación global. Se han desarrollado nuevos servicios de almacenamiento, transporte y distribución relacionados con las transacciones comerciales a través de Internet, así como la expansión de las redes de puntos de entrega y devolución. Sin duda son cuestiones imprescindibles para reducir costes y facilitar la distribución de los productos. En este sentido, también se han desarrollado nuevas plataformas logísticas, estructuras más dinámicas y se han creado naves dentro de los propios núcleos urbanos. Además, el sector incorpora avances tecnológicos para conseguir una logística urbana libre de emisiones de CO<sub>2</sub>.

Todo ello es una muestra de la capacidad que posee el sector para reinventarse, para seguir siendo competitivo en un mercado cambiante y global, y, por tanto, para dar respuesta

a las necesidades de empresas e inversores, que no sólo demandan activos de calidad, sino también naves sostenibles y energéticamente eficientes. Esta habilidad para adaptarse a los nuevos tiempos tiene reflejo directo en la inversión recibida.

Según datos de los siete socios de la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI), durante el primer trimestre de este año, el volumen de inversión en activos inmobiliarios relacionados con el sector industrial y logístico alcanzó los 241 millones de euros. Si comparamos esta cifra con la del primer trimestre de 2016, que se situaba en los 142 millones de euros, demuestra un crecimiento firme y constante, en torno al 70%.

También estos datos son una confirmación de la importancia que está adquiriendo España entre los principales inversores internacionales, pues regiones como Madrid o Cataluña se constituyen como *hub* estratégico en el sector de la logística en Europa. Privilegiada posición geográfica, gran oferta de infraestructuras y servicios logísticos, y ser una conexión clave, son los principales motivos que han llevado a convertir a nuestro país en principal plataforma logística.

En todo este contexto de inversión, según han constatado nuestros asociados, los operadores ligados al sector *e-commerce* han firmado transacciones significativas y han realizado inversiones de gran volumen. Un hecho que pone de manifiesto, una vez más, la influencia del comercio electrónico en el mercado.

En definitiva, el afianzamiento del *e-commerce* seguirá marcando la evolución de este sector. Desarrollo tanto de plataformas XXL alejadas de las ciudades como otras de distribución urbana para facilitar la distribución serán los ejes principales de la actividad del mercado industrial y logístico, que seguirá demostrando todo su potencial para adaptarse a los nuevos tiempos. [  ]

# El 18 de octubre vuelve Barcelona Meeting Point

¡Novedades  
2017!



La vivienda social y en alquiler



La Cultura Digital  
y el PropTech:  
Cómo afectará al sector



Primer encuentro de WIRES  
(Women in Real Estate)  
en Barcelona



Potenciación de las  
actividades internacionales  
de networking



21º Saló Inmobiliario Internacional & Symposium

18 - 22 octubre 2017

Para más información: [www.bmps.com](http://www.bmps.com) - Tel. 932 234 050 (Núria Reig)

Organizado por:



# Algo más que buenas sensaciones para el mercado inmologístico en 2017



Aitor Álvarez  
Director Departamento  
Industrial-Logístico  
Aguirre Newman

las que Prologis ha lanzado su primera plataforma a riesgo de 40.000 m<sup>2</sup>. La primera fase de 22.663 m<sup>2</sup> ha sido arrendada antes de terminar la entrega de dicha plataforma. Actualmente se está precomercializando la segunda fase de 23.000 m<sup>2</sup> en la que se espera alcanzar un éxito similar.

## ESCASEZ DE SUELO Y CALENTAMIENTO EN LOS PRECIOS

Este fabuloso comportamiento de los tres últimos años ha provocado un aumento en las transacciones de suelo y, dado que es la materia prima para el desarrollo de todos los nuevos proyectos que están apareciendo en mercado, se ha maximizado la demanda y el interés por parte de los fondos y socimis. Fruto de este apetito el mercado está sufriendo un calentamiento en los precios, destacando el producido en zonas cercanas a núcleos urbanos y más notablemente en las zonas más alejadas.

En el caso de Barcelona este aumento en los precios se ve maximizado por la falta de suelo, lo que se repercute directamente en las rentas de mercado.

En lo que todos los actores de este mercado coinciden es en la renovación y el salto de calidad de los nuevos desarrollos logísticos, donde prima no solo las calidades, representatividad y diseños adecuados, sino factores como el aislamiento y la iluminación eficiente que les permiten ahorros tanto energéticos como de mantenimiento.

Estas soluciones pueden llegar a reducir los costes de consumo energético en ratios cercanos del 30-50%.

Aunque las rentas de estos nuevos inmuebles se sitúan en el rango alto dentro de las zonas en las que se ubican y en muchos casos son



rentas de mercado?

¿qué está pasando en el mercado logístico? ¿Es algo nuevo o ya veníamos con impulso? ¿A qué se debe? ¿Afecta al producto y a las

El excelente comportamiento del sector logístico este año podría alcanzar cifras record, tanto en contratación, como en transacciones de suelo. Si la absorción de este año alcanzó la cifra record de unos 405.000 m<sup>2</sup> y registró en Madrid incrementos del 10% respecto del anterior ejercicio 2015, en Barcelona se registró una ocupación de 760.000 m<sup>2</sup>, lo que significa un incremento inédito y único del 38% respecto a 2015; las sensaciones para este año son excelentes.

Solo en Madrid durante este primer semestre se han realizado más de 34 operaciones con 390.000 m<sup>2</sup> contratados. La cifra de contratación de este segundo trimestre ha batido records superando los 255.000 m<sup>2</sup> arrendados en un total de 19 operaciones, de las que tres de ellas han superado los 40.000 m<sup>2</sup>. Otro testigo de este auge se ve reflejado en plazas como Valencia, en



pioneros en fijar rentas, han demostrado que los operadores apuestan por este tipo de inmuebles de calidad y están dispuestos a dar más valor a las instalaciones que les permitan optimizar su operativa.

### ¿QUÉ PASARÁ CON LOS INMUEBLES OBSOLETOS?

La construcción y preferencia de los grandes operadores por este nuevo producto nos genera automáticamente una pregunta ¿Qué va a pasar con los inmuebles algo más obsoletos que dejan disponibles estos operadores?

Ante esta situación los propietarios están optando por realizar una reforma en este tipo de inmuebles, que en algunos casos es integral, o únicamente lo necesario para actualizar las instalaciones y adecuarlas a normativa mejorando también su aspecto, sin olvidar que su principal punto fuerte para competir en mercado es la renta. Esto puede dar lugar a un *gap* bastante abultado entre las rentas máximas y mínimas dentro de un mismo polígono entre proyectos completamente nuevos y los reformados.

Los nuevos proyectos se sitúan tanto en localidades cercanas a núcleos urbanos para el caso de Madrid como son Getafe, San Fernando y Torrejón para almacenes de gran rotación y algo más alejados como Cabanillas, Ontígola y Tarancón de baja rotación.

En Barcelona los nuevos proyectos se ubican en localidades cercanas como Gavá, para zonas algo más alejadas del núcleo urbano localidades como Martorelles, Polinya y San Esteve Sesrovi-res o La Bisbal del Penedes.

### IMPULSO POR EL AUGE DEL COMERCIO ELECTRÓNICO

Es innegable que todo este crecimiento se debe en buena parte al auge en el desarrollo del comercio electrónico y los nuevos patrones de consumo en todos ámbitos de nuestra vida, consolidándose así como el verdadero motor de la logística y de los nuevos sistemas de distribución que cada día ofrecen nuevos servicios en diversos sectores como alimentación o textil y reduciendo los tiempos de entrega y las posibilidades de consumo.

Desde el punto de vista inmobiliario, el e-commerce está suponiendo una revolución de proyectos llave en mano, tanto desde el punto de vista constructivo como a nivel de ubicaciones para adaptarse a este tipo de demandas

*Los ingresos derivados de la prestación de servicios logísticos vinculados a operaciones de comercio electrónico registraron en los años 2015 y 2016 tasas de variación de dos dígitos. En este último ejercicio la facturación alcanzó la cifra de 1.100 millones de euros, un 15% más que en 2015. (Fuente: Observatorio Sectorial DBK de INFORMA).*

La preguntas que nos formulamos sobre este sector son varias ¿Hasta cuándo puede crecer? ¿Tiene límites? Desde el punto de vista inmobiliario, el e-commerce está suponiendo una revolución de proyectos llave en mano, tanto desde el punto de vista constructivo como a nivel de ubicaciones para adaptarse a este tipo de demandas.

De lo que no hay duda es el largo camino por recorrer que tenemos todos los integrantes del mercado inmologístico en los próximos años venideros con estos vientos tan favorables. [ ( ) ]

# La logística inmobiliaria como indicador adelantado de la marcha de la economía

*Logística inmobiliaria tradicional y el E-Commerce. Mercado de oportunidades*



José María García  
MRICS  
Avintia Empresas

**S**e puede afirmar que el sector logístico es pieza fundamental de cualquier sistema económico, especialmente en economías desarrolladas. En la actualidad, este sector puede estar aportando al crecimiento del Producto Interior Bruto de España en torno al 1,5%. Los datos del INE publicados recientemente reflejan un incremento del transporte terrestre del orden del 2%. Es la logística quien traslada la oferta a la demanda, lo que se produce hacia quien lo consume y, si se dinamiza la economía, debe, por ende, dinamizarse la actividad logística.

A grandes rasgos, la economía española está mostrando señales de recuperación, más por el lado de la demanda (consumo), que por el de la oferta (producción), aunque sectores como construcción (rama edificación) y agrícola, son los que muestran tasas de crecimiento mayores. También servicios, aunque con menor intensidad. Con ello se genera empleo, aunque en algún caso de carácter estacional, pero, al fin y al cabo, empleo. El PIB español, en el primer trimestre de 2017 ha reflejado una tasa real de crecimiento interanual del 3%. Por parte de la demanda, la partida de consumo final de los hogares ha aumentado en un 2,5%, en términos reales (descontado el efecto precios).

Con ello, la parte inmobiliaria de la actividad logística, recoge este dinamismo, siendo los grandes inversores como las SOCIMI y algunos

fondos de inversión los que están posicionándose en este mercado desde mediados de 2014. Hay dinamismo en operaciones de inversión sobre producto terminado y alquilado en las principales plazas comerciales de España (Madrid, Barcelona, Málaga, Valencia...), aunque también se mueve la adquisición de activos vacíos con necesidades de CapEx, también en tales plazas.

Ante la escasez de producto, surge la oportunidad de realizar operaciones nuevas sobre suelos finalistas o con poco desarrollo, que tengan una ubicación "prime" para la promoción-construcción de plataformas logísticas y/o naves industriales que puedan dar salida a la necesidad de producto y cubrir la demanda actual y futura.

Es la  
logística quien traslada la  
oferta a la demanda,  
lo que se produce hacia  
quien lo consume y, si  
se dinamiza la economía,  
debe, por ende,  
dinamizarse  
la actividad logística



En este contexto, la compañía Avintia Empresas (la promotora en el área logística-industrial de Grupo Avintia), aporta un notable *expertise* en este terreno, con un creciente número de demandas para proyectos “llave en mano”, dentro del ámbito de la logística e industrial, para SOCIMI, fondos de inversión o empresas. Como promotora-constructora, se tiene control sobre todo el proceso, desde la búsqueda del suelo idóneo para el cliente, optimizando calidades, estrictos en plazos de ejecución y precios competitivos, bajo varias modalidades de negocio como la “promoción delegada”, el “*forward funding*”, “*forward purchase*”, “*joint ventures*”, etc.

Dentro de la tipología de producto que se demanda y amén de estos grandes “*players*” del segmento inmoelogístico, los inversores también se centran en productos para pymes y operadores en general, con volúmenes de negocio en el tramo de los 4 a los 20 millones de euros, o en tramos superiores a partir de los 25 millones de euros.

## ADAPTACIÓN A LOS NUEVOS PARÁMETROS DEL E-COMMERCE

Un dato importante a tener en cuenta es la necesidad de adaptarse a los nuevos parámetros que exige el comercio *online* o también denominado *e-commerce*. El crecimiento que está generando esta línea de negocio obliga a las empresas de distribución y almacenaje a adaptar sus instalaciones, buscar nuevas ubicaciones, así como los modos de actuar. Exigirá nuevas construcciones con alturas especiales (como silos automatizados para centros de datos y control), incorporando tecnología específica, optimización de costes y tiempos, ubicaciones en primeras coronas, etc.

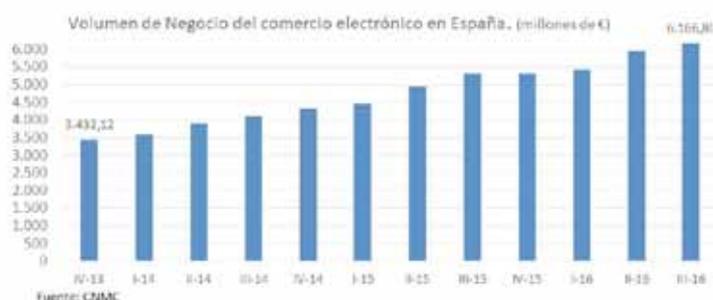
Actualmente, siguen primando las actividades tradicionales dentro de la actividad inmoelogística.

De cara al futuro, se prevén en el corto-medio plazo nuevas operaciones en primeras coronas de ciudades como Madrid, Barcelona, Málaga, Valencia, Sevilla, que den salida y agilicen los pedidos del negocio Online y refuercen la distribución local; activos más urbanos, de menor tamaño y/o plataformas de “*cross-Docking*”.

En distancias más alejadas del centro, la búsqueda de suelos se centrará en la promoción

de nuevas plataformas de mayor tamaño, con accesos directos a las principales vías de comunicación. En este sentido, y dada la escasez de suelos finalistas de gran tamaño, es necesaria la participación Público-Privada (PPP) entre promotoras-constructoras, agentes de desarrollo inmobiliarios y las Comunidades Autónomas y Ayuntamientos, con el fin de agilizar la puesta en mercado de nuevos desarrollos.

En este sentido, como dato de interés, apuntar que las ventas de tipo electrónico supusieron, en el 2016, el 5,4% sobre el total de ventas del comercio minorista en España. Se estima que para este ejercicio alcancen el 6,5%, lo que supone un incremento interanual del 13%. Según se contempla en el gráfico, en los últimos 4 años y según los datos disponibles publicados por la CNMC, el comercio electrónico ha reflejado un crecimiento de casi el 80%.



Con estas cifras, el segmento inmobiliario logístico-industrial puede considerarse fundamental de cara a disponer de activos que cumplan con las características de almacenamiento y distribución en tiempos y costes que requiere el *e-commerce* y que, como muestran los datos, está experimentando crecimientos de carácter exponencial.

Se puede afirmar, a modo de conclusión, que el sector de la logística puede considerarse un indicador económico adelantado de cualquier economía desarrollada, pero que requiere de empresas profesionales que ayuden a los operadores a implantarse de manera eficiente. [ 6 ]

## El centro de la actividad de promoción. El suelo

Mikel Echavarren  
CEO de irea



La actividad de promoción residencial es una de las pocas actividades empresariales que centran la mayor parte de su estrategia y de sus esfuerzos en la búsqueda y gestión de su materia prima, el suelo, antes que centrarse en la satisfacción de los clientes.

Esta circunstancia constituye una de las principales anomalías de la industria inmobiliaria y se explica por las limitaciones en el acceso al suelo derivadas del comportamiento y de la normativa desarrollada por las administraciones públicas.

El cliente no es realmente el centro del negocio, y aunque parezca un planteamiento obsoleto, básicamente es la realidad del mercado de promoción residencial.

Un sector que dedica sus mayores esfuerzos en la búsqueda de la materia prima es un sector forzado a la especulación. El suelo edificable, como materia prima escasa, tenderá a ser un activo inflacionista dado que el mercado acabará descontando como parte de su precio la evolución estimada de los precios de la vivienda de los próximos años y anticipando su posible revalorización. Esa anticipación de beneficios futuros no contrastados con la realidad actual de la demanda es la base de la creación de burbujas, sobre todo si se financia la adquisición del suelo a un coste inferior a la revalorización previsible de dicha materia prima.

El cliente satisfecho, aunque se mencione en todos los mensajes comerciales, no es realmente el objetivo de toda la actividad de promoción. Conseguido el suelo y desarrollado un proyecto razonable, se da por supuesto que la demanda adquirirá dicho producto, que habrá que desarrollar con las calidades suficientes como para venderlo y para que el cliente no derive posibles frustraciones futuras hacia los tribunales.

La razón de que la materia prima del mercado de promoción residencial sea escasa no se fundamenta en la inexistencia de terrenos sobre los que se podría llegar a construir. La limitación la establecen las administraciones públicas por su intervención en el urbanismo y en la transformación del suelo en viviendas.

Esa intervención provoca un incremento significativo de los riesgos de gestión de esta actividad y de las incertidumbres asociadas a decisiones subjetivas y a trámites administrativos.

En definitiva, el acceso al suelo es el que determina la actividad y el posicionamiento geográfico de una promotora. El cliente no repite y en muchos casos es tratado como un turista en un bar de la Plaza Mayor de Madrid. Hay demanda suficiente y, por tanto, esto hace que en ocasiones la satisfacción del cliente pase a un segundo plano.

### ACTUACIONES PARA ACORTAR PLAZOS Y FACILITAR MAYOR OFERTA DE SUELO

Esta anomalía en el enfoque de una actividad fundamental para la actividad económica de nuestro país podría gestionarse de una manera más eficiente mediante una serie de actuaciones que permitirían acortar los plazos desde la adquisición de suelo hasta la entrega de las viviendas y facilitar una mayor oferta de suelo disponible en el mercado.

Entre dichas actuaciones podríamos destacar las siguientes:

Reducir el plazo de la tramitación de las licencias limitando el mismo a un máximo de un mes desde la presentación del proyecto de ejecución. Esta reducción creemos que es posible mediante la implantación de nuevos sistemas informáticos que permitan comunicarse de forma eficiente a promotores y administraciones públicas, así como mediante el incremento de los medios materiales humanos de los departamentos encargados del análisis y tramitación de las licencias y la modificación de la normativa enfocada a facilitar una mayor seguridad jurídica de los técnicos que se dedican a esta actividad.

La aplicación de medidas complementarias como declaraciones responsables de los promotores o el establecimiento de avales o garantías que aseguren la adecuación de los proyectos a la normativa vigente serían medidas también efectivas, junto con una reducción de



la subjetividad en la interpretación de las normas actuales, algunas de las cuales son incluso contradictorias.

Adecuar el coste de las licencias de construcción al negocio que se pretende realizar con su solicitud. Resulta muy gravosa la anticipación del coste de dichas licencias cuando el promotor todavía no tiene la seguridad de poder vender las viviendas. El coste de las licencias podría registrarse como una primera carga hipotecaria sobre las viviendas que se pretenden construir, de forma que se liquidase su importe a medida que se vendieran los activos finalmente desarrollados.

El establecimiento de una normativa urbanística más flexible centrada más en la definición de volúmenes y densidades en lugar del establecimiento rígido de los usos que pueden desarrollarse en los suelos. La flexibilidad en usos permitiría adaptarse rápidamente a los ciclos y facilitar la puesta en el mercado de una mayor oferta de suelo y por lo tanto contribuiría a reducir su precio y el de las viviendas finales.

Es imprescindible establecer mecanismos que aporten seguridad jurídica a los desarrollos urbanísticos de nuestras ciudades. Mediante el establecimiento de fórmulas que permitan reducir significativamente los plazos de su tramitación y al mismo tiempo que permitan limitar la intromisión de partes interesadas.

Al mismo tiempo creemos imprescindible que se desarrollen incentivos similares a los de la industria del automóvil, enfocados a motivar al mercado para desarrollo de viviendas energéticamente eficientes, tanto con incentivos al promotor como al usuario final de dichas viviendas a través de la reducción de impuestos municipales y personales

Todas las actuaciones que permitan reducir los costes, los plazos y la incertidumbre de los plazos desde la adquisición del suelo hasta la entrega de las viviendas redundarán en una mayor estabilidad de la actividad de promoción, en una reducción de la inflación y de los precios de las viviendas finales y facilitar a la accesibilidad de la vivienda en el medio y largo plazo.

El plazo y su duración indeterminada es el mayor riesgo que se asocia con la actividad de la promoción inmobiliaria. Y la mayor incertidumbre de dicha duración se centra en el suelo, en su tramitación y en su gestión.

No deja de ser curioso que los mayores costes y riesgos de una actividad como la de la promoción residencial, que ha estado a punto de llevarse por delante a la economía española y ha afectado a millones de puestos de trabajo, se deriven de las ineficiencias de nuestro propio sistema administrativo. [ ( ) ]

# Es el momento, para el promotor, de invertir en el mercado residencial madrileño

Fátima Sáez del Cano da su visión del mercado residencial madrileño. Grosvenor Europe se basa en siglos de experiencia en el sector inmobiliario, con una visión a largo plazo, asegurándose de añadir valor de forma continua. Además de su actividad en Madrid, la compañía centra su actividad en otras cinco ciudades europeas: París, Lyon, Estocolmo, Milán y Liverpool. Grosvenor Europe es una de las cuatro divisiones con las que opera el Grupo Grosvenor, multinacional del sector inmobiliario.



Fátima Sáez del Cano

Directora en España  
de Grosvenor Europe

**E**n la actualidad existe una ventana de oportunidad para los promotores para invertir en el mercado residencial en Madrid pero hay que tener en cuenta varios aspectos para minimizar los riesgos.

Las predicciones económicas dicen que el producto interior bruto en España crecerá un 1,9 % durante los próximos 5 años (y en Madrid el crecimiento será mayor, con un 2,2 %). El dato está entre los más positivos en Europa. Solo lo superan Oslo y Copenhague y en línea con capitales como París, Londres y Estocolmo.

Otros indicadores relevantes positivos que refuerzan la demanda son el hecho del significativo descenso de la tasa de desempleo desde 2012. Asimismo la accesibilidad a la vivienda, que se encuentra hoy todavía más de un 40% más accesible que la referencia en el pico de mercado en 2007. A esto se suma otro componente muy relevante que es el desapalancamiento de las familias que, mediante el ahorro y repago de sus hipotecas, consiguen sanear su capacidad de adquisición de una nueva vivienda.

Los precios de la vivienda en la gran mayoría de distritos han tocado ya fondo en Madrid; y, de manera desigual en su mayoría, se están recuperando poco a poco. Los distritos de nivel más alto, denominadas zonas *prime*, (Salamanca, Retiro, Centro, Chamberí y Ciudad Lineal) se están recuperando más rápido que el resto –han aumentado sus precios un 19 % desde el tercer trimestre de 2014 hasta el primer trimestre del 2017–. De hecho, en algunas de estas zonas se han realizado transacciones a precios que nunca anteriormente se habían alcanzado.

El número de transacciones también es más estable en los distritos de alto nivel. Como dato, es interesante ver cómo las compraventas en estas zonas están ya al mismo nivel que en 2007 mientras que los distritos de más bajo nivel han visto reducido a la mitad el número de transacciones. En general, el mercado de segunda mano es el principal; como referencia,

cabe destacar que en el conjunto del interior de la denominada almendra central de Madrid (interior de la M-30) existen hoy únicamente 900 viviendas nuevas en promoción y venta.

En cuanto a las características del comprador, una de las razones del incremento de demanda y precio, en las denominadas zonas *prime* de residencial, ha sido la incorporación muy numerosa de compradores extranjeros de alto poder adquisitivo. En estas zonas *prime*, es interesante el dato de que en 2007 el 90 % era comprador local y el 10 % extranjero, mientras que hoy, en 2017, el 40 % es local y el 60 %, extranjero.

Como conclusión, se percibe una ventana de oportunidad en ciertas zonas *prime* de Madrid, donde, para una compañía del perfil de riesgo bajo de Grosvenor, existe una demanda retenida, que se está incrementando con la incorporación del comprador extranjero, tanto para ser usuario, como para producto de alquiler, ya que hoy en Madrid ya el 30% del *stock* de vivienda es en alquiler, habiendo incrementado casi un 10% durante la crisis esta cifra.

A esta oportunidad hay que darle respuesta con producto de calidad y marca, que tenga en cuenta la población de mayor edad que se concentra en zonas centrales de Madrid, con un posicionamiento tecnológico puntero y un diseño, funcionalidad y flexibilidad que den respuesta a un mercado que vuelve a nacer, con nuevas necesidades. [ ( ) ]



# III FORO AECC RETOS Y OPORTUNIDADES: FINANCIACIÓN, INVERSIÓN Y DIGITALIZACIÓN

20 de septiembre de 2017  
Casa de América. Madrid

Más información e inscripciones  
en [www.aedecc.com](http://www.aedecc.com)

Organiza:



Con la colaboración de:



GRUPO  
EULEN



## ¿Qué aporta un gestor de riesgos inmobiliarios al sector?



**Ricardo Antuña García**

Presidente VELTIS Rating Spain  
Doctor en Riesgos Inmobiliarios

Una de las nuevas profesiones vinculadas al sector inmobiliario, surgidas con el fin de poder contar con profesionales que le puedan aportar la tan anhelada transparencia es el gestor de riesgos Inmobiliarios. Ya que esta falta de transparencia nos ha costado a los ciudadanos 65.000 millones de euros, con la creación de la Sareb, que es lo que ha supuesto sacar del balance de los bancos españoles el riesgo inmobiliario con el fin de poder mantener al sector financiero. De aquí la gran importancia de poder contar en España con profesionales que tengan la capacidad de gestionar el riesgo inmobiliario.

El gestor de riesgos lleva muchos años en el mercado, pero las especializaciones más habituales están vinculadas a las áreas de conocimiento relacionadas con las actividades industriales y bancarias, pero hasta hace poco no se contaba en España con una formación específica vinculada a la gestión de riesgos específica vinculada al sector Inmobiliario.

Para ello se crea hace 10 años el European Institute of Real Estate Risk Management (eiRISK) [www.eirisk.com](http://www.eirisk.com), el primer instituto europeo especializado en la formación en Europa de Gestores de Riesgos Inmobiliarios con la acreditación RISK®Management. Llevan 5 años formando en toda España a estos profesionales, con más de 200 gestores de riesgos inmobiliarios. Su función es instruir a un número muy limitado de estos profesionales, priorizando la calidad, no la cantidad.

Dicha acreditación tiene un periodo de vigencia de dos años, pasados los cuales es obligatorio asistir a un curso de actualización o se perderá. El objetivo es contar con profesionales de primer nivel siempre actualizados que aporten confianza y seriedad al sector a través de su conocimiento.

Viendo la importancia que tiene el poder contar con estos profesionales en el sector inmobiliario, el día 23 de diciembre de 2015 el European Institute firma un convenio con la Fundación General de la Universidad Politécnica de Madrid para la impartición de programas formativos conjuntos relacionados con la gestión de riesgos inmobiliarios y edificatorios “Real Estate & Building Risk Management”, organizado con la Escuela Técnica Superior de Arquitectura y la Escuela Técnica Superior de Edificación. [www.upm.eirisk.com](http://www.upm.eirisk.com)

El eiRISK cuenta con la primera la primera “Guía de los fundamentos para la gestión de riesgos inmobiliarios” denominada RISKBOK, la cual desarrolla todas las áreas de conocimiento que necesita dominar un gestor de riesgos inmobiliarios.

¿Con qué nivel de conocimiento cuenta un gestor de riesgos inmobiliarios que cuente con la acreditación RISK®Management?:

1. Conocimientos globales del sector inmobiliario.
2. Movimientos de capitales vinculados al sector a nivel nacional e internacional.

3. Conocimiento sobre los tipos de operadores del sector inmobiliario y su forma de inversión vinculada al riesgo.

4. Gestión y dirección estratégica de empresas inmobiliarias.

5. Especializados en la realización de análisis de rentabilidad inmobiliaria de todo tipo de inversiones y usos.

6. Realización de valoraciones de todo tipo y los únicos en determinar el valor en riesgo de cualquier activo (VaR).

7. Únicos profesionales formados para identificar la estructura de riesgos vinculados a cualquier inversión inmobiliaria en suelo,



9. Únicos en calcular la rentabilidad a exigir a un activo inmobiliario en función a sus riesgos asociados, a partir de la primera matriz del conocimiento vinculada a un activo inmobiliario.

Prácticamente en la totalidad de los cursos de formación del sector, explican cómo determinar el valor de un activo y su rentabilidad media esperada, no teniendo en cuenta ni estableciendo las probabilidades e impactos de cada uno de los riesgos que afectan al activo inmobiliario.

Para analizar una inversión en la actualidad no es suficiente con conocer el valor de un activo y la rentabilidad esperada. Es necesario saber calcular la rentabilidad a exigir vinculada a los riesgos y llegar a conocer así su rating o calificación, ya que es la única forma de determinar la probabilidad que tiene el inversor de obtener dicha rentabilidad; es decir, para

Para analizar una inversión en la actualidad no es suficiente con conocer el valor de un activo y la rentabilidad esperada. Es necesario saber calcular la rentabilidad a exigir vinculada a los riesgos y llegar a conocer así su rating o calificación, ya que es la única forma de determinar la probabilidad que tiene el inversor de obtener dicha rentabilidad; es decir, para conocer el riesgo asociado al negocio inmobiliario

promoción o patrimonial (hoteles, centros comerciales, oficinas, locales, industrial, logístico, etc.)

8. Únicos profesionales en establecer el uso óptimo a implementar en un activo inmobiliario de forma científica y objetiva (mejor proporcionalidad entre rentabilidad y riesgo en función del perfil del inversor).

10. Únicos en saber determinar el rating o calificación de activo inmobiliario en promoción, patrimonial o desarrollo urbanístico, (AAA, B+, CC, etc.). Identificando el rating vinculado a riesgos sistemáticos y específicos a distintas escalas: país, comunidad autónoma, provincia, ciudad, distrito, barrio, desarrollo urbanístico, edificio o solar.

conocer el riesgo asociado al negocio inmobiliario. Un activo con un rating AAA tiene un 99,94% de probabilidad de generar la rentabilidad esperada y un activo con rating CC un 18,24%. El rating Inmobiliario es un dato básico fundamental que solo los RISK®Management saben determinar de forma objetiva. [ ( ) ]

# SIMA 2017 confirma la “vuelta a la normalidad” y a la estabilidad del inmobiliario español



El ministro de Fomento inauguró SIMA 2017.

**E**l apetito comprador ha marcado el desarrollo de la nueva edición del Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (SIMA), celebrado del 25 al 28 de mayo, que concluyó con un 9% más de visitantes que en la edición del pasado año, según los organizadores. Este importante incremento de asistentes casi duplica el de 2016, que fue del 5%, y constata el período de normalidad y estabilidad en el que ha entrado el sector inmobiliario, tanto de la oferta como de la demanda. Esta es la opinión mayoritaria de los expositores, que destacan además el profundo cambio operado en el perfil del actual comprador de vivienda.

Este nuevo perfil de comprador, más informado y exigente, está modificando la manera de relacionarse con él. Descartada la compra compulsiva, ahora el nuevo comprador es mucho más reflexivo e informado.

En lo que respecta a su tipología, los dos grupos mayoritarios han sido los formados por jóvenes de hasta 35 años y entre esta edad y los 50 años, que buscan su primera vivienda u otra de reposición, respectivamente.

La vivienda de reposición ha sido, sin lugar a dudas, la principal estrella de esta edición de SIMA. Comprar con el

objetivo de invertir ha sido otro de los motivos de muchas de las personas que han visitado la feria.

El aumento de visitantes que ha acudido a SIMA se añade al aumento de la superficie de exposición, un 25% más que en 2016, hasta llegar a los 13.000 metros cuadrados, y al número de expositores, un 20% más, hasta los 275, de los que más del 10% han venido de fuera de España, sobre todo de Latinoamérica y Estados Unidos.

La presencia de expositores internacionales se ha sextuplicado en 2017 con respecto a 2015. La reactivación de nuestro sector inmobiliario y la recuperación de nuestra economía explican este renovado interés por España. Así ha sido para la numerosa delegación de Argentina, que ha acudido a SIMA como país invitado.

Pero tras estos datos aflora una interesante realidad: la recuperación del sector residencial español (aunque de forma desigual y a distintas velocidades) y la vuelta de los promotores al primer plano de la actividad y del escaparate que supone SIMA. Donde hace apenas tres años dominaban los stands de entidades financieras vendiendo activos adjudicados por falta de pago, ahora han cogido el relevo los pro-



Eva Esteban, Roberto Casaseca y José Luis González (IBERDROLA Inmobiliaria).



Diego de la Fuente y Susana de la Riva (Tinsa).



Pedro Vizcaino e Igor Aguirre (INBISA).



Marcos Beltrán y Elena Ger (ALTAMIRA).



María López y Julio Aragón (ACR Grupo).



José Peral (SOLVIA).



Santiago Herreros de Tejada y Luis Dacal (ST Sociedad de Tasación).



Equipo comercial de PORCELANOSA Grupo.



Marta Furones (Aelca).

motores inmobiliarios vendiendo en muchos casos producto sobre plano, lo que da idea de la presión de la oferta, especialmente en Madrid, Barcelona y algunas zonas de Costa.

Sin duda, en la edición de este año de SIMA se respiraba otro ambiente, muy diferente del de los duros años de la crisis. [👁️]



Javier Sánchez (AEDAS HOMES).



Paz Landaluce, Carlos del Cid y Virginia Zorrilla (ANIDA).



Susana Boyano (hi! Real Estate).



Enaut Saiz y Ane Samionandía (AMENABAR).



Acciona Inmobiliaria



Neinor HOMES.



Ana Muñoz (LEVEL).



Vía Célere.



Stand de KRONOS HOMES.



FERROCARRIL Grupo Inmobiliario.



GILMAR.

¡SAVE THE DATE!

**sima**

salón **inmobiliario** internacional **madrid**

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



**EL MAYOR Y MÁS INFLUYENTE**

**EVENTO INMOBILIARIO DE ESPAÑA**

**SIMA OTOÑO 2017 27-29 OCTUBRE**

**SIMA 2018 10-13 MAYO**

**SIMApró 9-11 MAYO**

Más información en [comercial@gplanner.com](mailto:comercial@gplanner.com) • 91 577 47 97

Promueve y organiza:

**PLANNEREXHIBITIONS**

Colabora:



Comunicador oficial:

**ELMUNDO**



Portal oficial:

**idealista** *Rentalia*



## LA FIGURA DEL ASESOR, CLAVE EN LA SALIDA A BOLSA DE LAS SOCIMI

Encuentro Inmobiliario organizado por Gesvalt, Armabex, Garrigues y Observatorio Inmobiliario

Se espera que durante los próximos meses se produzca un importante movimiento de salidas a Bolsa de SOCIMI

**D**urante los próximos meses se producirán hasta 10 nuevos estrenos de SOCIMI en Bolsa. Nuevos vehículos, cada vez más especializados y enfocados a determinados nichos de mercado. Y es en este tipo de salidas a bolsa, donde es necesario diferenciarse y mostrar una propuesta de valor al inversor, cuando es clave la figura del asesor financiero e inmobiliario, además de contar con el respaldo de una buena asesoría fiscal. Ésta es una de las conclusiones del Encuentro Inmobiliario “SOCIMI, hacia un mercado maduro”, que han celebrado Gesvalt, Armabex, Observatorio Inmobiliario y Garrigues, en la sede de este despacho de abogados en Madrid.

### LA IMPORTANCIA DEL PLAN DE VIABILIDAD

Luis Martín Guirado, director Corporativo de Desarrollo de Negocio de Gesvalt, que ha moderado la mesa redonda sobre la evolución del papel del asesor inmobiliario, ha apuntado a que “estamos ante un mer-

cado de vehículos incipiente y donde es crucial tratar de forma dinámica el plan de viabilidad de cualquier SOCIMI si se quiere tener éxito. Esto será vital para que un inversor pueda decidir en qué SOCIMI invertir, en función de su estrategia, de sus activos o del equipo gestor, entre otros factores. “Se echa en falta en muchas ocasiones una opinión independiente que asesore al inversor”, señala.

En este sentido, Sergio Espadero, director de Advisory Services de Gesvalt, ha incidido en que en el caso de las SOCIMI “el valor es fundamental, por supuesto, pero no lo más importante. Hay que seguir fielmente una estrategia, porque eso da confianza al regulador, al mercado y al inversor. Esto es algo que se está implantando conforme va madurando el mercado”. “Estamos debatiendo las bases de un futuro mercado del rating en un sector como el de las SOCIMI que va creciendo y madurando y este proceso implica más transparencia, más posibilidades de comparación entre productos de inversión presentes en el mercado”.



Por su parte, Antonio Fernández Hernando, presidente de Armabex, ha recordado que el 68 por ciento de las SOCIMI son de no residentes, así como el 70% del capital actualmente invertido en estas sociedades. Como asesor registrado en el mercado de Valores y actor necesario en la incorporación a bolsa de estas sociedades destaca que “las SOCIMI no son un vehículo para buscar recovecos a la ley, es verdad que entre ellas la casuística es diversa, pero no dejan de ser sociedades de inversión que han de superar un riguroso proceso de análisis e investigación por parte del regulador”. “Una SOCIMI no es un vehículo de liquidez”, ha aclarado.

### EXPERIENCIAS CONCRETAS

A continuación, ha habido otra mesa redonda sobre la experiencia y lecciones aprendidas de SOCIMI recientemente lanzadas al mercado. El coloquio, también moderado por Luis Martín Guirado, ha contado con la presencia de Javier Basagoiti, socio consejero de Corpfin Capital, e Ignacio Pigrau, consejero y miembro del equipo gestor de Optimum RE Spain SOCIMI, que han explicado la estrategia que han llevado a cabo hasta salir a Bolsa y también sus experiencias de funcionamiento posterior.

Basagoiti ha apuntado a la importancia de una buena valoración de los inmuebles y lo atractivos que resultan estos vehículos para los pequeños accionistas. “No se debe olvidar que las SOCIMI nacen para dar entrada en el mercado inmobiliario y proteger a los pequeños inversores”, ha recordado.

Pigrau, por su parte, ha incidido en la relevancia de contar con una estructura solvente y un buen equipo de profesionales detrás: “No hay duda de que las SOCIMI ayudan a levantar capital, pero que también incurren en costes. Por eso es tan importante la figura del asesor inmobiliario y la del asesor registrado y de contar con una buena estructura detrás”.

En el transcurso de la mesa redonda, se han repasado temas como el reparto de dividendo y el tratamiento legal de este hecho cuando las sociedades están apalancadas financieramente, la mayor o menor facilidad para la entrada de inversores, las fusiones entre SOCIMI o las incertidumbres fiscales, entre otros temas.



De izquierda a derecha: Luis Martín Guirado, director Corporativo de Desarrollo de Negocio de Gesvalt; Sergio Espadero, director de Advisory Services de Gesvalt y Antonio Fernández Hernando, presidente de Armabex.



Luis Martín Guirado, Sergio Espadero, Antonio Fernández Hernando, Javier Basagoiti, socio consejero de Corpfin Capital e Ignacio Pigrau, consejero y miembro del equipo gestor de Optimum RE Spain SOCIMI.



De izquierda a derecha: José Luis Palao, socio del departamento Mercantil de Garrigues; José Vicente Iglesias y Miguel García, socios del Departamento Fiscal, Gonzalo Rincón, asociado principal del Departamento Fiscal de Garrigues y Javier Martín, director de Observatorio Inmobiliario.



## PARTICULARIDADES MERCANTILES Y FISCALES

Precisamente, en el plano fiscal y mercantil, han intervenido en el Encuentro los expertos de Garrigues José Vicente Iglesias y Miguel García, socios del Departamento Fiscal; José Luis Palao, socio del departamento Mercantil y Gonzalo Rincón, asociado principal del Departamento Fiscal de este despacho de abogados, en un panel moderado por Javier Martín López, director de Observatorio Inmobiliario. Han recordado que las SOCIMI se han convertido en el vehículo por excelencia en la actualidad para canalizar la inversión en el mercado de arrendamiento de inmuebles en España desde entonces, por encima de otros vehículos especiales. En la actualidad, las SOCIMI en bolsa acumulan activos por valor de casi 15.000 millones de euros y su capitalización ronda los 9.000 millones de euros.

Se ha pasado revista a las ventajas e inconvenientes que ofrecen las SOCIMI, las novedades en los requisitos de incorporación al MAB, las cuestiones fiscales resueltas y las pendientes de resolver (casi 70 consultas han

sido presentadas a la Dirección General de Tributos en relación con el régimen fiscal de las SOCIMI) en cuanto a objeto social, requisitos de inversión, requisitos de rentas, de acciones nominativas o la política de distribución de dividendos, entre otros temas controvertidos.

## LAS SOCIMI HAN VENIDO PARA QUEDARSE

Finalmente, Luis Martín Guirado ha insistido en el papel dinamizador de las SOCIMI en el mercado inmobiliario español. "Las SOCIMI han pasado ladrillo a acciones", ha manifestado, para cerrar el Encuentro con tres conclusiones: "Es evidente en primer lugar afirmar que las SOCIMI han venido para quedarse; que no obstante es un proceso –el de la salida a Bolsa– no exento de dificultades –y que para ello está la figura del asesor– y, por último, que es el momento para lanzar estos vehículos, aprovechando la coyuntura económica que vivimos actualmente". [📍]



# OBSERVATORIO INMOBILIARIO Y DE LA CONSTRUCCIÓN

- ✓ REVISTA IMPRESA Y DIGITAL
- ✓ INFORMATIVO DIGITAL DE ACTUALIDAD SECTORIAL
- ✓ NEWSLETTER DIGITAL LA SEMANA INMOBILIARIA
- ✓ REDES SOCIALES   
- ✓ ENCUENTROS INMOBILIARIOS

*La información útil*

[www.observatorioinmobiliario.es](http://www.observatorioinmobiliario.es) | 91 724 0 724



# Inscripción de fincas a favor del Estado

Elaborado por :

**GARRIGUES**

**Coordinada por**  
M<sup>a</sup> Isabel Calvo Carreño

**Resolución de la Dirección General  
de los Registros y del Notariado de  
20 de abril de 2017**

**S**e otorga un acta de reorganización de la propiedad, mediante concentración parcelaria en Galicia, adjudicándose a la Administración General del Estado nueve fincas. El registrador resuelve no practicar el asiento porque de la certificación catastral descriptiva y gráfica que se acompaña resulta que hay una discrepancia entre los metros reconocidos por el Catastro y los metros de superficie asignados por el órgano de concentración parcelaria.

Presentado recurso ante la Dirección General de los Registros y del Notariado, se estima sobre la base de los siguientes argumentos:

1. Es un hecho relevante para la resolución de este expediente que la superficie de las nueve fincas que consta en el título es totalmente coincidente con la superficie alfanumérica que consta según Catastro como superficie total de cultivo deA cada una de las fincas.

En un supuesto de concentración parcelaria resulta de aplicación lo dispuesto en la letra b) del artículo 9 de la Ley Hipotecaria, cuando prevé que se entenderá que existe correspondencia entre la representación gráfica aportada y la descripción literaria de la finca cuando ambos recintos se refieran básicamente a la misma porción del territorio y las diferencias de cabida, si las hubiera, no excedan del 10% de la cabida inscrita y no impidan la perfecta identificación de la finca inscrita ni su correcta diferenciación respecto de los colindantes

2. El artículo 9 b) de la Ley Hipotecaria en la redacción dada por la Ley 13/2015, de 24 de junio, contempla de forma expresa la concentración parcelaria como uno de los supuestos en los que preceptivamente debe constar en la inscripción la representación gráfica georreferenciada de la finca que complete su descripción literaria, expresándose si constaren debidamente acreditadas las coordenadas georreferenciadas de sus vértices.

3. Sin perjuicio de que la tramitación del procedimiento se haya realizado y deba calificarse conforme a la legislación anterior a la Ley 13/2015 de 24 de junio, la inscripción que se practique ya bajo la vigencia de la nueva redacción legal deberá contener las circunstancias previstas en el artículo 9 de la Ley Hipotecaria.

4. El artículo 46 de la Ley 10/1985 de 14 de agosto, de Concentración Parcelaria para Galicia dispone que

una vez firme el acuerdo de concentración parcelaria, la consejería competente autorizará el acta de reorganización de la propiedad, en la que se relacionarán y describirán las fincas resultantes de la concentración, con las circunstancias necesarias para su inscripción en el Registro de la Propiedad, los derechos reales y situaciones jurídicas que hayan sido determinados en el período de investigación y la finca sobre la que hayan de establecerse, así como los nuevos derechos reales que se constituyan en las nuevas fincas de reemplazo.

5. La Ley de Reforma y Desarrollo Agrario de 12 de enero de 1973 establece que la inscripción de las fincas de reemplazo debe practicarse sin hacerse referencia a las parcelas de procedencia en cuya equivalencia se adjudican, aun cuando estas parcelas aparezcan inscritas a nombre de personas distintas de aquellas con quienes a título de dueño se entendió el procedimiento de concentración.

6. En la concentración parcelaria se produce un supuesto de subrogación real que implica el traslado íntegro de cargas y situaciones reales desde las parcelas de procedencia a las fincas de reemplazo.

7. Con anterioridad a la reforma en la legislación hipotecaria operada por la Ley 13/2015 de 24 de junio, era doctrina consolidada que en virtud del artículo 53 de la Ley 13/1996, de 30 de diciembre, no podía procederse a la inmatriculación de una finca si no se aportaba certificación catastral descriptiva y gráfica en términos totalmente coincidentes con el inmueble tal y como resultaba descrito en el título inmatriculador. Tras la derogación de dicha norma por la Ley 13/2015 el contenido de dicha exigencia se ha trasladado a los artículos 203 y 205 de la Ley Hipotecaria.

8. Fuera de esos casos, hay que estar a las normas generales de correspondencia de la descripción literaria con la resultante de la certificación ca-



tastral, más aún cuando la concentración parcelaria no es propiamente una inmatriculación. Así ocurre en los casos de inmatriculaciones de fincas de las Administraciones Públicas (art. 206 de la Ley Hipotecaria) y, en particular, para las fincas de reemplazo en las concentraciones parcelarias establece el artículo 204 de la Ley Hipotecaria que cuando las nuevas fincas creadas en virtud de los procedimientos a que se refiere este precepto no hubieran sido incorporadas previamente al plano parcelario catastral con delimitación de las parcelas que hayan de corresponderles, el Registrador remitirá por medios electrónicos a la Dirección General del Catastro copia de la representación gráfica aportada para la inmatriculación el día siguiente al de su presentación en el Registro de la Propiedad; el Catastro devolverá al Registrador las referencias catastrales de las fincas objeto del acto de que se trate para su incorporación al asiento y la representación gráfica indicando, en su caso, si la finca ha de entenderse coordinada con la descripción gráfica catastral.

9. Por tanto, admitiéndose incluso una representación gráfica no catastral, no cabe duda de que no juega aquí la exigencia previa de la total coincidencia con Catastro y que resulta de aplicación al presente caso lo dispuesto en la letra b) del artículo 9 de la

Ley Hipotecaria, cuando prevé que se entenderá que existe correspondencia entre la representación gráfica aportada y la descripción literaria de la finca cuando ambos recintos se refieran básicamente a la misma porción del territorio y las diferencias de cabida, si las hubiera, no excedan del 10% de la cabida inscrita y no impidan la perfecta identificación de la finca inscrita ni su correcta diferenciación respecto de los colindantes.

10. Además, en el caso concreto de este expediente no existe duda de correspondencia de las fincas, pues la superficie contenida en la descripción literaria es idéntica a la que consta en la Sede Electrónica del Catastro como superficie de cultivo de cada una de las fincas, por lo que se respeta la plena coordinación entre las parcelas catastrales que resultan de la concentración parcelaria y las nuevas fincas registrales.

11. Todo lo anterior es sin perjuicio de que, conforme al mismo artículo 9b) al practicarse la inscripción de la representación gráfica georreferenciada de la finca, su cabida será la resultante de dicha representación, rectificándose, si fuera preciso, la que previamente constare en la descripción literaria y notificándose por el registrador el hecho de haberse rectificado a los titulares de derechos inscritos. [ (O) ]

## Requisitos de los actos administrativos para su inscripción en el registro de la propiedad



### Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 25 de abril de 2017

Una compañía, actuando como agente urbanizador de un sector, otorga una instancia con firmas legitimadas notarialmente, solicitando la constancia registral de la modificación de las cuotas de urbanización correspondientes a la cuenta de liquidación provisional de dicho proyecto. A la instancia indicada se acompañaron diversos acuerdos municipales relativos a las cuotas de urbanización.

Presentada a inscripción la documentación anterior, el registrador suspende la inscripción por no cons-

tar que el acuerdo adoptado ha sido notificado a todos los propietarios y titulares de derechos y cargas de las fincas de que se trata y son firmes, habiendo puesto fin a la vía administrativa.

Se interpuso recurso ante la Dirección General de los Registros y del Notariado, que se desestimó sobre la base de los siguientes argumentos:

1. El registrador, en su nota de calificación, señala que para proceder a la toma de razón en el Registro de la Propiedad de los acuerdos municipales en virtud de los cuales se modifican las cantidades en la cuenta de liquidación provisional de una parcelación urbanística es preci-

## La firmeza de la resolución administrativa es un requisito esencial para practicar cualquier asiento en el Registro que implique una mutación jurídico real inmobiliaria, siempre que el acto o resolución cuya inscripción se pretenda haya agotado la vía administrativa

so que se haya notificado a todos los propietarios y titulares de derechos y cargas de las fincas de que se trata y que dichos acuerdos sean firmes, habiendo puesto fin a la vía administrativa.

2. Es necesario distinguir entre actos administrativos firmes y actos administrativos que ponen fin a la vía administrativa; un acto es firme cuando ya no cabe recurso alguno contra el mismo, ni recurso administrativo ni contencioso-administrativo.

No es suficiente la mera existencia de un acto administrativo para que contra él pueda interponerse recurso contencioso-administrativo ante los tribunales. Es necesario, además, que ese acto administrativo ponga fin a la vía administrativa. A su vez, un acto es firme en vía administrativa cuando contra el mismo ya no cabe recurso ordinario alguno ante la Administración.

3. En cuanto al alcance de los actos administrativos en relación a su inscripción en el Registro de la Propiedad, la firmeza de la resolución administrativa es un requisito esencial para practicar cualquier asiento en el Registro que implique una

mutación jurídico real inmobiliaria, siempre que el acto o resolución cuya inscripción se pretenda haya agotado la vía administrativa, por más que sea susceptible de revisión en vía judicial, ya ante los tribunales contencioso-administrativos, ya ante los tribunales ordinarios. En definitiva, con carácter general, el acto debe poner fin a la vía administrativa y además es necesaria la firmeza en dicha vía, ya que con la innegable posibilidad de anotación preventiva de la demanda del recurso contencioso-administrativo quedan garantizados los derechos de los titulares registrales.

4. Los mismos criterios son aplicables a los actos administrativos de naturaleza urbanística. En este caso, en los acuerdos municipales consta expresamente que cabe la interposición de recurso de reposición. Por otra parte, el hecho de que los acuerdos municipales cuyo reflejo registral se pretende no tengan por objeto el establecimiento "ex novo" de las afecciones o garantías reales que aseguren la obligación de ejecutar o de conservar la urbanización, sino su modificación, no supone, como alega el recurrente, excepción alguna a la exigencia de tal requisito para su constancia registral.

5. Respecto a la necesidad de que dichos acuerdos hayan puesto fin a la vía administrativa, se trata de una exigencia que resulta tanto del artículo 1.1 del Real Decreto 1093/1997, de 4 de julio, por el que se aprueban las normas complementarias al Reglamento para la ejecución de la Ley Hipotecaria sobre Inscripción en el Registro de la Propiedad de Actos de Naturaleza Urbanística, cuando regula los actos inscribibles, en cuanto se refiere al establecimiento de afecciones o garantías reales que aseguren la obligación de ejecutar o de conservar la urbanización, como del artículo 2.2 del mismo texto legal cuando establece los requisitos que deben constar en los títulos que documenten los citados actos entre los que figura que se exprese que el acto ha puesto fin a la vía administrativa.

En igual sentido se pronuncian el Real decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Suelo y Rehabilitación Urbana y la Ley 5/2014 de 25 de julio, de la Generalidad, de Ordenación del Territorio, Urbanismo y Paisaje, de la Comunidad Valenciana, aplicable a este supuesto. [ ( ) ]

## ST Sociedad de Tasación lleva a cabo un relevo generacional y apuesta por el equipo directivo

Juan Fernández-Aceytuno ha sido nombrado consejero delegado y Tomás Nicolau Camino asume el cargo de director general



Juan Fernández-Aceytuno.

**ST** Sociedad de Tasación ha llevado a cabo una renovación de su estructura corporativa basada en una apuesta por la continuidad. La compañía busca mantenerse como la empresa de referencia en valoración independiente, centrada en el mercado nacional. Su estrategia se apoyará en tres pilares: valoración, consultoría y tecnología.

ST Sociedad de Tasación ha llevado a cabo un relevo generacional reforzando su matriz y apostando por las personas. “La entrada en la estructura accionarial de una parte de su equipo directivo refrenda el modelo de empresa de servicios profesionales independiente, sin necesidad de dar entrada a inversores externos en su Consejo de Administración y sin endeudar la empresa”. Asegura la compañía en un comunicado.

Así, tras nueve años al frente de la Dirección General de ST Sociedad de Tasación, Juan Fernández-Aceytuno ha sido nombrado consejero delegado de la compañía, quien afirma que “el sector de la valoración tiene un gran potencial de desarrollo mediante la aplicación de procesos y soluciones tecnológicas que complementan a un equipo con casi 200 empleados que componen el Grupo Sociedad de Tasación a través de sus empresas ST Sociedad de Tasación en el sector de la valoración, ST Consultores en el sector de la consultoría y ST Idea en el sector de la tecnología. La suma de la innovación con el conocimiento

adquirido a lo largo de estos años, junto con el apoyo de una red de más de 900 colaboradores repartidos por toda España, nos permitirá ofrecer nuevas soluciones y servicios adaptados a los cambios de la demanda.”

Por otra parte, Tomás Nicolau ha sido nombrado director general de ST Sociedad de Tasación. Nicolau es arquitecto por la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Barcelona (UPC), y posee un amplio conocimiento del sector inmobiliario, con 25 años de trabajo vinculado al mundo de la tasación, lo que le permite tener una visión global del sector y de la compañía. La relación de Tomás Nicolau con ST Sociedad de Tasación se remonta a 1992, cuando comenzó a colaborar como técnico tasador en libre ejercicio para la misma. Cuatro años después se incorporó a la compañía desempeñando distintos cargos de responsabilidad como controlador de tasaciones de riesgo, gerente de Barcelona y director territorial de Cataluña, ejerciendo en el puesto de director del Área de Negocio hasta su nombramiento como director general.

Por último, y confirmando la apuesta de la compañía en su equipo de profesionales, Álvaro Fuentes ha sido nombrado director del Área de Negocio, mientras que Elena Serrahima ocupará el cargo de Directora Territorial.

La renovación del equipo directivo y su participación en el accionariado aseguran la continuidad de un proyecto de más de 35 años que apuesta por el rigor y la calidad en todos sus servicios, enfocados en el mercado español, ya que la estrategia de la empresa es seguir siendo la referencia del sector a nivel nacional, aseguran en ST Sociedad de Tasación.

## Pere Morcillo, nuevo director del área Industrial y Logística de JLL



Pere Morcillo.

**J**LL ha anunciado el nombramiento de Pere Morcillo como nuevo director de toda el área de Industrial y Logística de la consultora en España. Sustituye así en el cargo a Luis Guardia, que desde hacía dos años compaginaba esta responsabilidad con la de director general de la oficina de Barcelona, y que a partir de ahora se centrará en seguir impulsando el negocio de JLL en la capital catalana.

Tras dos años en la compañía al frente de Agencia Industrial y Logística, Morcillo liderará en su nueva responsabilidad la coordinación de las distintas líneas de negocio implicadas en esta división, incluyendo los departamentos de Agencia y de Capital Markets.

Pere Morcillo posee una larga trayectoria profesional dentro del sector inmobiliario. Antes de su incorporación a JLL ocupó el cargo de director de Leasing para España en la compañía Prologis desde el año 2007. Anteriormente trabajó también en compañías como Cushman & Wakefield o CBRE.

Licenciado en Filología Inglesa por la Universidad Autónoma de Barcelona (UAB) y en Ciencias Políticas por la UNED, completó su formación con un postgrado en Dirección Inmobiliaria y diferentes cursos y seminarios de urbanismo, promoción inmobiliaria, marketing y técnicas de venta.

## Pedro Soria, nuevo director comercial de Tinsa



Pedro Soria.

Tinsa, el grupo líder en valoración y asesoramiento inmobiliario en España y Latinoamérica, ha nombrado a Pedro Soria Casado director Comercial de la compañía para liderar el desarrollo de las áreas de Ventas y Marketing de Tinsa en España.

Soria, que ocupaba desde 2014 la dirección de Productos, Diversificación y Red Técnica de Tinsa, pasa a responsabilizarse de la elaboración de la estrategia y del plan comercial, así como de la gestión del equipo de Ventas y Marketing y de Servicio al cliente a nivel nacional. "Me integro dentro de un proyecto ambicioso. Estamos en un contexto de cambio constante donde es fundamental detectar las necesidades de los clientes, tanto particulares como empresas, y reforzar la fidelización a través de la atención personalizada y un servicio diferencial", afirma Pedro Soria.

El nuevo director Comercial de Tinsa cuenta con una dilatada experiencia profesional en empresas del sector de las valoraciones. Es experto en Valoraciones Inmobiliarias a través de ICADE y en Comportamiento Comercial, además de miembro de la Royal Institution of Chartered Surveyors (RICS). En 2007, se incorporó a Tinsa como director territorial de Levante y Baleares y desde entonces ha ocupado puestos de responsabilidad en diferentes áreas.

## Gonzalo Senra, nombrado director nacional de Retail de CBRE España



Gonzalo Senra.

CBRE ha nombrado a Gonzalo Senra como nuevo director nacional de Retail. Con más de 15 años de carrera profesional, Senra era hasta el momento director nacional de Retail Investments de CBRE, liderando las mayores operaciones del sector Retail en España, destacando algunas de las más recientes como la venta de

Diagonal Mar por cerca de 500 millones de euros o la compra de Xanadú por parte de intu por 530 millones de euros.

Gonzalo Senra asume el reto de reforzar y ampliar el liderazgo de CBRE en el sector Retail, donde gestiona más de 30 centros comerciales en España, con un equipo de más de 200 profesionales, y en el marco de la profunda transformación digital del sector y en la que CBRE es pionero.

El nuevo director nacional de Retail de CBRE España es Licenciado en Administración de Empresas por la Universidad Complutense de Madrid y MBA en ICADE. Antes de su incorporación a CBRE, Gonzalo Senra trabajó de analista en ING Real Estate.

## VELUX en España nombra a Elena Arregui como nueva directora general

Elena Arregui ha sido nombrada nueva directora general de VELUX en España. Licenciada en ADE en Münster, Alemania y Executive MBA por el Instituto de Empresa, comenzó su carrera profesional en la empresa Quilosa, dedicada a la fabricación y comercialización de productos químicos, donde trabajó como directora de Marketing. Posteriormente se incorporó a VELUX Spain, y lleva desarrollando su carrera profesional desde hace 12 años, en el cargo de directora de Marketing y posteriormente también la Dirección Comercial.



Elena Arregui.

Elena Arregui asumirá así el cargo de directora general de VELUX Spain en una etapa relevante para la marca, que el pasado año celebró su 75 aniversario desde que su fundador, el ingeniero danés Villum Kann Rasmussen, concibió una idea que revolucionó el hogar: diseñó la primera ventana de tejado inclinado que se abría. Sobre esta nueva etapa, Arregui ha declarado: "Es un honor asumir este cargo y ponerme al frente de un equipo tan profesional que trabaja cada día para garantizar la calidad y el servicio con el fin de crear mejores entornos habitables".

## La Confederación Española de Transporte de Mercancía (CETM) otorga una placa de honor a CBRE



El vicepresidente de CBRE España, Javier Kindelan (derecha) recoge el reconocimiento.

CBRE ha sido reconocida con una placa de honor por su labor inmológica por la Confederación Española de Transporte de Mercancías (CETM). Javier Kindelan, vicepresidente de CBRE España, ha recogido el reconocimiento.

El jurado que delibera estas distinciones ha querido destacar la colaboración de CBRE con la Asociación de Centros de Transporte y Logística de España (ACTE) en las presentaciones de los Estudios de Mercado Logístico y Proyecto de Catalogación de Suelos y Naves Logísticas. También ha valorado positivamente las soluciones inmológicas de la consultora para que las empresas y las instituciones del sector desarrollen su actividad en las mejores condiciones, y sobre las que la promoción y el desarrollo de los Centros de Transporte y Logística se ven directamente beneficiados.

"Este reconocimiento es especial para nosotros porque pone de manifiesto que CBRE es un actor relevante en la transformación del sector industrial y logístico español desde hace más de 40 años, aportando soluciones innovadoras y configurando el mapa inmológico español" ha señalado Javier Kindelan.

## INBISA Construcción recibe el Premio ACHE por la ejecución de la nueva cubierta del Estadio San Mamés

La obra de la nueva cubierta del Estadio San Mamés, llevada a cabo por INBISA Construcción, ha recibido el Premio ACHE (Asociación Científico-Técnica del Hormigón Estructural) a la mejor estructura de fachadas y cubiertas en el VII Congreso de esta asociación, celebrado en A Coruña.

La obra de extensión de la cubierta del Estadio de San Mamés, supuso un gran desafío técnico para INBISA, ya que se realizó en tan solo seis meses, un tiempo récord marcado por el calendario deportivo, asumiendo todas las complejidades técnicas y logísticas del proyecto

La obra supuso el refuerzo de la estructura metálica original, el desarrollo y ejecución de la estructura metálica tridimensional en mes y medio, diferentes hitos parciales de fabricación y montaje en obra y el desarrollo y ejecución del sistema de cables, todo ello con la total implicación de la compañía en el proyecto.

Como indica Javier Campos, delegado de la Territorial Norte de INBISA Construcción, quien recogió el premio otorgado a la compañía, "la participación de INBISA Construcción tanto en



la construcción del campo –en UTE– como en la extensión de cubierta –en solitario– ha supuesto un hito muy importante para nuestra compañía debido a la gran complejidad técnica requerida en los trabajos. Esto fue posible gracias a una oficina técnica y equipo de obra altamente cualificados, por lo que para nosotros supone una gran satisfacción recibir este premio y reconocimiento por parte de una entidad de tanto prestigio técnico como es ACHE".

## Carmen García Lores se incorpora al equipo de Javier García Brea



Carmen García Lores.

El Consejo de Administración del Grúnder y de Schindler Iberia se harán efectivos el próximo 1 de julio de 2017.

Carmen García Lores, exalcaldesa de Rubí y experta en planes energéticos municipales, se ha incorporado al equipo de Javier García Brea en calidad de responsable de Relaciones Institucionales de N2E. Su misión será trabajar con los gobiernos locales y las empresas para desarrollar políticas eco-sostenibles, luchar contra el cambio climático y fomentar nuevos modelos de negocio energético en el ámbito municipal.

Como responsable institucional de N2E, consultora especializada en crear oportunidades de negocio orientadas a la eficiencia energética y las energías renovables en ciudades y municipios, su principal función será el diseño de proyectos y estrategias que generan actividad económica y ocupación en las ciudades. Dichas estrategias están orientadas a la reducción del consumo de energía y de las emisiones de CO2, la implantación de renovables, la gestión energética en el urbanismo y el transporte sostenible.

Su vasta experiencia en la gestión pública procede de los diferentes cargos vinculados a entidades institucionales en los que ha estado. Ha sido vicepresidenta del Área de movilidad y accesibilidad de la Federación Española de Municipios y Provincias (FEMP), miembro de la Ejecutiva de la Federació de Municipis de Catalunya (FMC), presidenta de la Comisión de las políticas de Igualdad y presidenta de la Comisión de Participación, Gobernanza y Democracia Local.

## Uponor incorpora a Beatriz Heras como directora del negocio no residencial

Uponor, multinacional de origen finlandés experta en el desarrollo de soluciones energéticamente eficientes y enfocadas al confort de quién disfruta de las instalaciones que llevan sus soluciones, quiere enfocarse de forma más firme al segmento no residencial. Por este motivo, une a sus filas a una gran profesional de reconocido prestigio como es Beatriz Heras, que ha forjado gran parte de su carrera en el segmento hotelero.



Beatriz Heras.

A comienzos de este año Uponor alcanzaba un acuerdo con el Instituto Tecnológico Hotelero (ITH) con el fin de acercar su know-how y oferta de valor a las propiedades hoteleras. Por ello, con la noticia de la incorporación de Beatriz Heras, se ve reforzado aún más este nuevo enfoque estratégico.

Beatriz Heras ha ocupado diferentes puestos de responsabilidad tanto a nivel nacional como internacional: KAM Global Operations en Schneider; directora del Departamento de Hoteles y Retail en Rexel, responsable de Desarrollo de Negocio EMEA en OTRUM, entre otros.

Es diplomada en Administración y Dirección de Empresas (TEAT), Master en Consultoría turística por la ULPGC y SEP por el IMD (Laussane).



**DON'T  
KEEP  
CALM  
Y  
AYUDA**

**ALERTA HAMBRUNA: MÁS DE 20 MILLONES DE PERSONAS TE NECESITAN AHORA.**

**DONA:** [accioncontraelhambre.org](http://accioncontraelhambre.org) SANTANDER: ES57 0049 0001 5928 1009 0000 CAIXABANK: ES86 2100 2999 9302 0003 0018

## Inmoglaciador elige las fachadas de PORCELANOSA (KRION) para su promoción en Valdebebas



por el predominio de la forma curva, que se refleja en las formas exteriores del edificio y en la pureza del color blanco. Para ello, se ha seleccionado un moderno y tecnológico sistema de fachada con KRION, el Solid Surface de PORCELANOSA.

Este nuevo concepto de envolvente, permite realizar todo tipos de formas con placas de un tamaño muy superior al de otros materiales, por lo que resulta imprescindible en los proyectos más exclusivos. Para su diseño e instalación se ha contado con los mayores especialistas del sector de fachadas en Solid Surface, butech building technology, una joven empresa española con proyectos realizados en los cinco continentes, como la fachada de 28.000 m<sup>2</sup> de KRION del edificio Centralcon de Shenzhen, China.

Los mejores resultados solo se consiguen con profesionales expertos y materiales de calidad; el Grupo Inmoglaciador consciente de ello, los ha reunido en el residencial Las Terrazas del Lago y conseguir así, un edificio destinado a ser un emblema de Valdebebas, una de las zonas de mayor desarrollo de Madrid.

**F**rente al Parque Felipe VI y el Lago de Valdebebas, el Grupo Inmoglaciador está desarrollando Las Terrazas del Lago, un espectacular residencial en el que la calidad de vida se combina con la mejor Arquitectura. Este nuevo residencial ofrece en una cuidada urbanización, diferentes tipos de viviendas reali-

zadas con los mejores acabados, que se adaptan a las necesidades de los clientes más exigentes.

El edificio destaca por un cuidado diseño, que ha corrido a cargo de Morph, el estudio madrileño especializado en el desarrollo de residenciales singulares. Así, Las Terrazas del Lago, se caracterizan

### PORCELANOSA, especialistas en fachadas



**K**IRION® Solid Surface, caracterizado por una total ausencia de porosidad junto a su maleabilidad y posibilidad de soldadura y lijado en obra es un nuevo material muy demandado en proyectos singulares en los que el diseño de la envolvente es el elemento principal. Para ello es fundamental contar con un apoyo técnico especializado que desarrolle una estructura adecuada para cada caso y que garantice su durabilidad a lo largo del tiempo. Sólo así, se puede disfrutar de una fachada que además de valor estético mejora la clasificación energética del edificio y proporciona una mayor calidad de vida.

## thyssenkrupp inaugura MULTI, el primer ascensor sin cables con desplazamiento horizontal-vertical

**T**hyssenkrupp ha inaugurado su primera unidad operativa del novedoso sistema MULTI en la Torre de Pruebas que la compañía tiene en la localidad alemana de Rottweil. MULTI, es el primer ascensor sin cables del mundo, lo que para thyssenkrupp supone haber liderado y desarrollado una de las innovaciones más importantes en los últimos 150 años de esta industria. En lugar de una única cabina por eje moviéndose hacia arriba y hacia abajo, MULTI ofrece varias cabinas que funcionan en bucle, es decir, como si fuese una línea de metro dentro de un edificio. Sin necesidad de cables, este innovador ascensor funciona con un conjunto de frenos de varios niveles y con un constante envío de datos a través de la red inalámbrica entre las cabinas y el centro de control, que gestiona la energía del sistema.



Además, durante este evento de inauguración también se ha anunciado que el líder inmobiliario europeo, OVG Real Estate, será la primera compañía en instalar varios ascensores MULTI en su nuevo edificio East Side Tower de Berlín.

Alrededor de 200 representantes de la industria de la construcción incluyendo desarrolladores de alto perfil y arquitectos e ingenieros de todo el mundo se han dado cita en este encuentro. Entre los participantes destacan primeros ejecutivos y personalidades relevantes como Andreas Schierenbeck, CEO de thyssenkrupp Elevator; Coen van Oostrom, Director General de OVG Real Estate, y Antony Wood, Director Ejecutivo del Consejo de Edificios Altos y Hábitat Urbano (CTBUH).

Frente al constante crecimiento de las ciudades, thyssenkrupp ha querido responder a las necesidades de arquitectos y constructores de transportar a las personas a sus destinos de forma más rápida y cómoda, con unos edificios cada vez más altos. MULTI es capaz de aumentar en un 50% la capacidad de transporte y reducir hasta un 60% el consumo de energía en comparación con los sistemas de ascensores convencionales.

MULTI requiere de un menor hueco que los ascensores convencionales, por lo que puede aumentar el área útil del edificio en hasta un 25%. Además, MULTI requiere de mucha menor potencia que la demanda actual, permitiendo unos edificios más sostenibles energéticamente.

España ha sido uno de los países que ha participado en el desarrollo de esta revolucionaria tecnología a través de varios equipos de ingenieros españoles de la Compañía, procedentes de su centro de I+D+i de Gijón, que ya trabajaba con un modelo de este novedoso sistema a escala 1:3, y su fábrica de ascensores de Móstoles

## Orange lanza en España sus nuevos servicios para el hogar inteligente

**D**entro de su apuesta por el hogar conectado, Orange ha alcanzado un acuerdo con la empresa Tyco, líder mundial en soluciones de seguridad, para el desarrollo de una nueva solución de seguridad para el hogar, denominada "Smart Security".

La propuesta comercial se basa en una solución de seguridad que, desde 29,95€/mes (IVA incluido), incluye un moderno panel central del sistema, dotado de redundancia de comunicaciones, que permitirá la conexión inalámbrica de forma segura con los sensores.

El resto del equipamiento de seguridad está formado por un detector de movimiento, un videodetector y teclado inalámbrico. Además, cuenta con un detector de apertura y cierre de puertas/ventanas.

El panel permite la conexión de otros dispositivos inalámbricos que, en un futuro, complementen la experiencia mediante cámaras de video, enchufes, termostatos, luces y otros sensores para gestionar el hogar inteligente del cliente.

El servicio de "Smart Security" se podrá complementar, en caso necesario, con más detectores de movimiento. También será posible añadir una cámara de vídeo IP en calidad HD.

La instalación de estos sistemas es profesional, sin obras, sin cables. Todos ellos están conectados vía radio mediante un protocolo cifrado de conexión de alta seguridad y están constantemente monitorizados en remoto.

A través de la aplicación "Smart Security" de su smartphone, el usuario podrá armar y desarmar el servicio de seguridad de su hogar en cualquier momento y lugar, comprobar su estado, recibir alertas o acceder a un botón SOS para avisar a la Central Receptora de Alarmas. Todo ello con disponibilidad las 24 horas y con la garantía de recibir respuesta inmediata ante un salto de alarma o evento de intrusión.

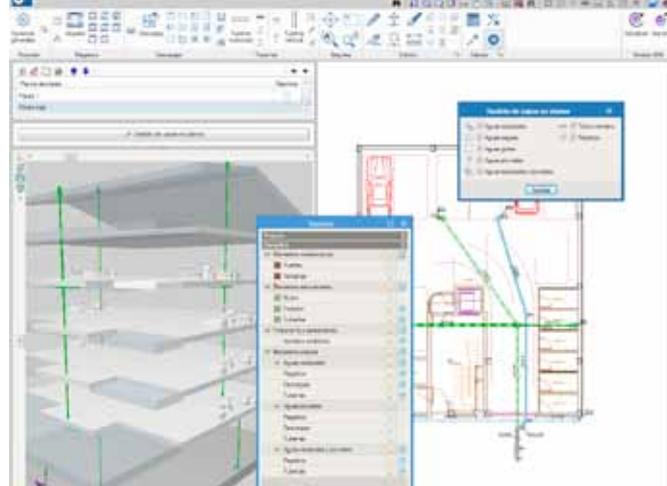
## CYPE lanza al mercado la nueva versión 2018

La compañía de software para arquitectura, ingeniería y construcción CYPE ha lanzado al mercado la versión 2018 de sus programas informáticos en la que destaca el desarrollo de nuevos módulos y programas relacionados con el área de estructuras, instalaciones, así como la creación de nuevas herramientas para ser utilizadas en la plataforma BIMserver.center de CYPE. Las novedades incorporadas en la versión 2018 hacen, además, hincapié en la internacionalización del software, ya que ha incorporado nueva normativa internacional, al tiempo que se ha actualizado la base de datos del Generador de Precios de la Construcción de los diferentes países en los que CYPE está implantado.

De este modo, CYPECAD cuenta en la versión 2018 con un nuevo módulo para calcular los esfuerzos de pilares de un material genérico definido por su módulo de elasticidad, su módulo de Poisson y su peso específico. Asimismo, CYPECAD ya permite definir pilares de sección rectangular, circular, genérica o determinada por las propiedades mecánicas que introduzca por el usuario, dando más posibilidades a los proyectistas en este apartado. Asimismo, CYPECAD ha incorporado la herramienta "Comentarios del proyecto", una iniciativa que permite gestionar un útil historial de comentarios, cambios, modificaciones o revisiones efectuadas en el proyecto.

En lo que se refiere a CYPE 3D, el software incluye el cálculo, dimensionamiento y comprobación de uniones precalificadas según la norma ANSI/AISC 358-10 y ANSI/AISC 341-10. Estas normativas también se han implementado en CYPE-Connect.

Dentro de la apuesta de CYPE por su consolidación en el mercado internacional, el software de la compañía ha implementado en los programas de StruBIM el motor OpenSees para el cálculo lineal y no lineal de estructuras, desarrollado por Frank



McKenna, Gregory L. Fenves y Filip C. Filippou en la Universidad de California en Berkeley. Su uso está muy extendido a nivel mundial para simular el comportamiento sísmico de estructuras.

CYPE ha desarrollado dos nuevos programas en la parte de MEP dedicados al cálculo y diseño de proyectos relacionados con aguas y gas.

Dentro de la apuesta de CYPE por la tecnología BIM (Building Information Modeling), la compañía ha desarrollado nuevos programas informáticos para ser utilizados a través de la plataforma "BIMserver.center", un servicio gestionado por CYPE para guardar, sincronizar y compartir los archivos de proyectos BIM.

Con esta iniciativa, los proyectistas pueden descargarse los programas CYPEURBAN, CYPELEC Networks y StruBIM de la plataforma BIMserver.center y trabajar con ellos de forma gratuita y de una forma segura. CYPEURBAN es una herramienta informática desarrollada en colaboración con ASPRIMA que permite a la Administración Pública y a los proyectistas mejorar y acelerar el proceso de justificación del cumplimiento de la normativa urbanística de los diferentes municipios de España mediante modelos BIM. Con la implementación de esta nueva herramienta, la Administración Pública podrá agilizar la tramitación de licencias de obra y reducir el número de proyectos que están en cola gracias al uso de las TIC.

CYPELEC Networks es, por su parte, un programa para el análisis de sistemas de potencia en redes eléctricas, creado para asistir al proyectista en el diseño y cálculo de instalaciones de alta y baja tensión.

## La Fundación Norman Foster elige el mármol de Compac para su sede en Madrid



El nuevo pabellón de la Norman Foster Foundation, situado en el patio del palacete histórico que acoge su sede, cuenta con mármol Micro Thassos de Compac en su pavimento. El nuevo espacio destaca por su uso innovador de los materiales compuestos, el vidrio y el acero, con los que el pabellón sigue explorando técnicas en las cuales Norman Foster ha sido pionero durante más de cinco décadas.

Inspirado en la elegancia y esencia del clasicismo, Micro Thassos crea un ambiente altamente decorativo y funcional en el pabellón. Su luminosa tonalidad blanca aporta serenidad y equilibrio al espacio potenciando los materiales con los que convive. Además, la utilización de juntas invisibles ofrece un impecable efecto de profundidad y continuidad.

El mármol de Compac es un producto de alto rendimiento, compuesto aproximadamente de un 91-96% de mármol natural puro con una pequeña cantidad de pigmentos y resinas. De esta manera, Compac combina la apariencia del mármol natural con unas propiedades funcionales superiores y una gran versatilidad que permite experimentar

constantemente con nuevos colores y texturas.

Al igual que Norman Foster, arquitectos de todo el mundo han apostado en sus obras por el mármol de COMPAC por su gran resistencia en superficies de alto tránsito y su homogeneidad, eliminando cortes y diferencias de tonalidad. Con una dureza similar a la piedra natural, su resistencia a impactos y roturas es superior debido a su mayor flexibilidad. Es un producto más ligero y por lo tanto más fácil de transportar, manipular y mecanizar. Su porosidad es prácticamente nula, con lo cual la absorción de agua u otros líquidos es mínima, consiguiendo un producto higiénico fácil de limpiar y mantener.

# Precisión



Definición RAE<sup>®</sup>: Medir magnitudes con un error mínimo.

  
**Euroval**

[www.euroval.com](http://www.euroval.com) | Tel. 902 100 218  
Eurovaloraciones, S. A. | Sociedad de Valoración y Tasación



LOS NÚMEROS SON LA BASE DE LAS BUENAS DECISIONES, PERO ES LA EXPERIENCIA LA QUE HACE SÓLIDA ESA BASE. Y AL HABLAR DE EXPERIENCIA, ME REFIERO A EXPERIENCIA INMOBILIARIA REAL. CONOZCO A LOS ARQUITECTOS QUE FABRICAN LAS IDEAS, A LOS PROJECT MANAGERS QUE SUPERVISAN LOS PROCESOS Y A LA REALIDAD DETRÁS DE LOS NÚMEROS. *Trabajo para* PATRIZIA. SOY PARTE DE SU RED EUROPEA DE EXPERTOS LOCALES.

Póngase en contacto con auténticos expertos inmobiliarios:  
[www.es.patrizia.ag](http://www.es.patrizia.ag)