

DOSSIER:

## CONSULTORÍA

CON LA OPINIÓN DE:

### FERIAS

- Barcelona Meeting Point
- SIMA Otoño
- MAPIC

- ACI
- CBRE
- Aguirre Newman
- JLL España
- Cushman & Wakefield
- Euroval
- Tinsa
- Gesvalt
- Catella Spain
- Solvia
- Altamira Asset Management
- Almar Consulting
- PROEL
- VELTIS Rating

### ENTREVISTA:

Antonio Fidalgo  
Director de Centros Comerciales  
en Carrefour Property

Así es Open Sky,  
el moderno centro comercial  
de Compañía de Phalsbourg

McArthurGlen Designer Outlet  
abrirá a finales de 2018

Porcelanosa  
da a conocer su  
Programa Partners



INVESTMENT, DEVELOPMENT,  
PROPERTY MANAGEMENT AND  
SUSTAINABILITY SERVICES

## SONAE SIERRA PARTNER OF CHOICE

Your project is our project. Your success is our success.

Our extensive and integrated experience across the whole lifecycle of a retail real estate asset enable us to provide skilful advice and world-class services.

With experience in own projects, we will work together to make your vision a reality, to maximize the profitability of your asset and leverage the value of your project.

That's what it means to be a partner and it's what Sonae Sierra stands for: The right partner. **The Partner of Choice.**

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



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

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

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

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

Colaboran en este número:  
Ricardo Martí Fluxá, Adolfo Ramírez-Escudero,  
Jaime Pascual-Sanchiz, Enrique Losantos, Oriol  
Barrachina, José Vázquez Seijo, Paloma Villamor,  
Luis Martín Guirado, Borja Márquez, Javier García  
del Río, Marcos Beltrán, José Luis Miró, José Luis  
Marcos, Ricardo Antuña, David Botín, Porcelanosa,  
Compañía de Phalsbourg, McArthurGlen Designer  
Outlet, Antonio Fidalgo, Mikel Echavarren, M<sup>a</sup>  
Isabel Calvo, BMP, SIMA Otoño, MAPIC, Jose Luis  
Laso Baeza, Francisco García-Ortells 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:



observatorio de empresas y negocios  
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 relevante papel de la consultoría

**D**e nuevo un año récord para el sector inmobiliario español, y ya van unos cuantos desde que dejamos atrás las sombras de la crisis. A pesar de la incertidumbre política, económica y social derivada del “procés” catalán que, en mayor o menor medida ha influido en decisiones de inversión no sólo a nivel autonómico, sino con repercusiones también a escala país, el mercado inmobiliario español ha mantenido la confianza de los inversores y de los grandes jugadores que en él actúan, tanto nacionales como, sobre todo, foráneos.

A esta situación de firmeza del mercado han contribuido, sin lugar a dudas, la favorable evolución de la economía, la paulatina mejora de las tasas de empleo o el acceso menos restringido al crédito bancario y la entrada de vías alternativas de financiación, entre otros factores.

Pero también –y desde esta modesta carta quiero significarlo– hay que destacar el papel que han jugado las consultoras en la recuperación del sector inmobiliario. La memoria en general es frágil, pero quizá por deformación profesional no puedo olvidar que en los años más crudos de la crisis las principales consultoras de este país no permanecieron “hibernadas”, sino que acometieron importantes cambios de estrategia, procedimientos y recursos tanto humanos como materiales, que les han permitido ponerse al frente de la profunda transformación que se ha producido en el sector inmobiliario post-crisis. Por supuesto que en este proceso ha habido dudas y situaciones de prueba-error, pero desde luego que el resultado ha sido más que satisfactorio. Los trabajos realizados en el invierno inmobiliario han dado sus frutos en la primavera.

La principal receta: mirar a los ojos al cliente, escuchar sus necesidades, intuir sus preferencias, sugerirle oportunidades desde la experiencia y el conocimiento del mercado...

Detrás de ello se encuentra la apuesta clara por la profesionalización y por unas reglas del juego más transparentes y éticas que mucho han tenido que ver en la generación de confianza en nuestro mercado y en las empresas que en él operan con criterios cada vez más globales, pero también desde el profundo conocimiento local.

Las empresas de consultoría de hoy poco se parecen a las de hace diez años. Han sabido reorientar su negocio y sus estructuras con una visión que ha ido mucho más allá del acontecer diario y ello les ha permitido abrir nuevos horizontes y nuevos mercados. Su ejemplo y actitud está siendo muy útil para otros muchos actores del mercado inmobiliario, como por ejemplo los promotores, entre los que ya se percibe un movimiento regenerador que se desprende de viejas ataduras, usos caducos y apuesta por la modernización, la profesionalización, la tecnología y poner el foco en el cliente.



Javier Martín López  
Director

www.observatorioinmobiliario.es  
LA INFORMACIÓN ÚTIL



ECONOMÍA	6
EL SECTOR	12
MERCADOS Y EMPRESAS	18

**DOSSIER**  
**CONSULTORÍA**

	El papel de la consultoría inmobiliaria en la consolidación del sector	30
	<i>Ricardo Martí-Fluxá</i> Presidente de ACI	

**PUNTOS DE VISTA**

	Adolfo Ramírez-Escudero	32
	<i>Presidente</i> CBRE España	

	Jaime Pascual-Sanchiz de la Serna	36
	<i>Director General Ejecutivo</i> Socio Aguirre Newman	

	Enrique Losantos	38
	<i>CEO</i> JLL España	

	Oriol Barrachina	40
	<i>Head of Spain</i> Cushman & Wakefield	

	José Vázquez Seijo	42
	<i>Presidente ejecutivo</i> Euroval	

	Paloma Villamor	44
	<i>Directora de Consultoría Inmobiliaria</i> Tinsa	

	Luis Martín Guirado	48
	<i>Director corporativo de Desarrollo de Negocio</i> Gesvalt	

	Borja Márquez	50
	<i>Managing Director-Partner</i> Catella Spain	

	Javier García del Río	52
	<i>Director General</i> Solvía	

	Marcos Beltrán	54
	<i>Director Comercial Real Estate</i> Altamira Asset Management	

	José Luis Miró	56
	<i>Presidente</i> Almar Consulting	

	José Luis Marcos Muñoz	58
	<i>Presidente</i> PROEL	

	¿Qué aporta una agencia de rating inmobiliario independiente a las consultoras inmobiliarias?	60
	<i>Ricardo Antuña García</i> Presidente VELTIS Rating	

**TRIBUNA DE OPINIÓN** 64

	¿Profesionalización o nuevo entorno competitivo?
	<i>David Botín</i> Director de Promoción Inmobiliaria ACR Grupo



Porcelanosa da a conocer su Programa Partners a las principales promotoras inmobiliarias **68**



Así es Open Sky, el moderno centro comercial que abrirá sus puertas a finales de 2018 **70**

#### ENTREVISTA

**72**



**Antonio Fidalgo**  
Director de Centros Comerciales en Carrefour Property

"Si algo caracteriza a Carrefour Property como compañía es la apuesta por la innovación"



El primer Designer Outlet del sur de España abrirá en Málaga a finales de 2018 **76**

#### TRIBUNA DE OPINIÓN

**78**

Vías pecuarias, inseguridad registral

*Mikel Echavarren*  
CEO de irea

#### OBSERVATORIO JURÍDICO Y FISCAL

**80**

##### Caso 1:

El cambio de uso de un inmueble se equipara a la modificación de la declaración de obra nueva

##### Caso 2:

Constancia registral de la agrupación de fincas  
*Garrigues*



#### FERIAS

Barcelona Meeting Point 2017 constata el repunte del sector inmobiliario **84**

SIMA Otoño concluye con un incremento del 14% en el número de visitantes y con los millennials como nuevos protagonistas de la feria **88**

MAPIC, de nuevo máximo referente internacional del mercado inmobiliario comercial **92**

#### URBANISMO

**96**

Urbanismo sostenible: estrategia de adaptación y mitigación del cambio climático

*Jose Luis Laso Baeza*  
*Laso & Asociados*

#### CONTRATACIÓN PÚBLICA

**100**

Una reforma necesaria, pero insuficiente: el procedimiento negociado sin publicidad en la nueva Ley de Contratos del Sector Público

*Francisco García-Ortells*  
*Abogado y Doctor en Derecho*

#### CON NOMBRE PROPIO

**104**

#### ESCAPARATE

**108**

## Bruselas eleva la previsión de crecimiento para España pese a la crisis catalana



La Comisión Europea (CE) ha mejorado sus previsiones de crecimiento para España hasta el 3,1 % en 2017 y el 2,5 % en 2018, pero advirtió del riesgo de que la crisis de Cataluña tenga un impacto en la economía que todavía no puede calcular.

“Las reacciones del mercado a los recientes acontecimientos en Cataluña se han contenido. Existe el riesgo de que futuros desarrollos puedan tener un impacto sobre el crecimiento, que no puede anticiparse en este momento”, dijo el Ejecutivo comunitario en sus previsiones macroeconómicas de otoño para España.

En comparación con sus previsiones de primavera, la Comisión ha elevado tres décimas la proyección de crecimiento para este año, al 3,1 % del PIB, la misma cota que prevé el Gobierno español, y una décima la del próximo, al 2,5 %, superior al 2,3 % que estima el Ministerio de Economía.

El Gobierno de España sí puso cifras a la crisis catalana y prevé que reste entre cuatro y cinco décimas de crecimiento del PIB en 2018, unos 5.000 millones de euros, dado que de no haberse producido el contencioso el alza hubiera sido de entre el 2,7 % y el 2,8 % del PIB, según el ministro de Economía, Luis de Guindos.

En su informe, la Comisión Europea prevé que en España el crecimiento “se mantenga robusto” impulsado por el consumo privado y las exportaciones, pero que “se reduzca en adelante” por la ralentización del consumo, aunque admite que podría también darse un impacto positivo por una contribución “más fuerte de lo esperado” de las exportaciones.

Por otra parte, El Ejecutivo comunitario espera que el déficit público se rebaje del 4,5 % en 2016 al 3,1 % en 2017, en línea con el objetivo pactado con Bruselas, y al 2,4 % en 2018, una cota por encima del objetivo del 2,2 % pero que permitiría a España salir del procedimiento por déficit excesivo al dejar atrás la cota del 3 %.

En cuanto a la deuda, la CE espera que se reduzca del 99 % del PIB en 2016, al 98,4 % este año, al 96,9 % en 2018 y al 95,5 % en 2019.

La Comisión prevé que prosiga la creación de empleo pero que su ritmo se modere de aquí a 2019, y estima que la tasa de paro bajará al 17,4 % en 2017, al 15,6 % en 2018 y al 14,3 % en 2019.

El crecimiento de salarios será “suave” este año pese al alza de la inflación, pero “aumentará gradualmente” en 2018 y 2019, según la CE.

## La deuda pública sube en 2.860 millones en septiembre y se sitúa en el 98,3% del PIB



La deuda del conjunto de las administraciones públicas sumó 2.860 millones de euros en septiembre hasta situarse en 1.135.869 millones, una cifra un 0,25 % superior a la de agosto y que equivale al 98,35 % del PIB.

Según los datos actualizados por el Banco de España, el repunte experimentado por la deuda pública con respecto a septiembre de 2016 es del 2,4 %, es decir, 27.436 millones.

El Ministerio de Economía calcula que la cifra de deuda pública de septiembre equivale al 98,35 % del PIB, tomando como base la proyección de producto interior bruto recogida en la última actualización del plan presupuestario.

Así, la deuda prolonga su “tendencia a la baja” en términos relativos gracias a la reducción del déficit público y el crecimiento económico, con lo que, según Economía, avanza hacia el cumplimiento del objetivo para el cierre de año, que es del 98,1 % del PIB.

La mayor parte de la deuda pública corresponde a la administración central, dentro de la que el Estado suma 982.118 millones, un 0,7 % más que en agosto y un 3,5 % más que en septiembre de 2016.

Las comunidades autónomas cerraron septiembre con una deuda de 283.934 millones, un 0,3 % menos que en agosto, pero un 4,1 % más que en septiembre de 2016.

Las corporaciones locales también redujeron su deuda en septiembre hasta reducirla a 30.635 millones, un 1,2 % menos que en agosto y un 11,6 % menos que hace un año.

Por su parte, las administraciones de la Seguridad Social mantuvieron su deuda prácticamente sin cambios, en 23.187 millones.

Toda inversión inmobiliaria plantea cientos de preguntas. Es bueno saber que hay un experto dispuesto a escucharlas.



Quizá su empresa se pregunte si debe alquilar o comprar un local o un edificio para llevar allí sus oficinas. O si debe adquirir un terreno para su fábrica. Puede que esté planteándose si invertir o no invertir en un inmueble. Tal vez piense si es buena idea contratar a alguien que administre y gestione

estratégicamente sus activos, sus carteras de crédito o que le ofrezca servicios de *advisory*; o que desarrolle sus propias promociones. Haga lo que haga su empresa, sabe que surgirán cientos de preguntas. Quizá también sea bueno que sepa que en Solvia nos importan todas ellas. Todas.

**Solvia**

La Inmobiliaria Total

**Más información**  
en el 902 020 019,  
en nuestras nuevas oficinas  
o en [Solvia.es](http://Solvia.es)

## El número de hipotecas sobre viviendas aumentó un 9,2% interanual en septiembre

El número de hipotecas constituidas en España sobre viviendas inscritas en los registros de la propiedad en septiembre (procedentes de escrituras públicas realizadas anteriormente) se situó en 29.388, cifra el 9,2% superior a la del mismo mes de 2016, según ha informado el Instituto Nacional de Estadística (INE). Este repunte interanual, con el que se acumulan cinco meses consecutivos de alzas, es notablemente inferior al experimentado en agosto, cuando las viviendas hipotecadas aumentaron un 29%.

El importe medio de las hipotecas sobre viviendas creció un 9,6% respecto a septiembre de 2016, hasta los 123.649 euros, mientras que el capital prestado subió un 19,7% en tasa interanual, hasta situarse en 3.633,8 millones de euros.

En tasa mensual (septiembre sobre agosto), las hipotecas sobre viviendas se incrementaron un 10,6%, mientras que el capital prestado subió un 22,6%. En ambos casos se trata del menor crecimiento en un mes de septiembre desde al menos 2013.

El tipo de interés medio para los préstamos hipotecarios sobre viviendas alcanzó el pasado mes de septiembre el 2,83%, frente al 3,18% del mismo mes de 2016, con un plazo medio de 24 años.

El 63,4% de las hipotecas sobre viviendas se constituyó a tipo variable, frente al 36,6% que se firmó a tipo fijo.

Para las hipotecas sobre viviendas a tipo variable, el tipo de interés medio al inicio fue del 2,65%, frente al 3,20% para las de tipo fijo. En ambos casos los tipos fueron menores a los registrados en septiembre de 2016.

Por comunidades autónomas, las que registraron el pasado mes de septiembre un mayor número de hipotecas constituidas sobre viviendas fueron Madrid (5.660), Andalucía (5.542) y Catalunya (4.989).

En el noveno mes del año, la constitución de hipotecas sobre viviendas aumentó en once comunidades autónomas respecto al mismo mes de 2016 y bajó en seis, principalmente en Navarra (-13,1%) y Canarias (-11,6%).

Las comunidades que presentaron los mayores incrementos fueron Aragón (+20,2%), Comunidad Valenciana (+19,8%) y Castilla-La Mancha (+18,6%).

Por su parte, en las que se prestó más capital para la constitución de hipotecas sobre viviendas fueron Madrid (970,7 millones), Cataluña (704,4 millones) y Andalucía (618,2 millones).

En términos generales, el número de las hipotecas constituidas sobre todo tipo de fincas asciende a 40.277 con un total del capital prestado de 5.709,6 millones de euros y un importe medio por hipoteca de 141.759 euros, un 1,9% superior al del mismo mes de 2016.

## El IPC interanual se estanca en noviembre en el 1,6%, pero sube un 0,4% en el mes

El Índice de Precios de Consumo (IPC) subió un 0,4% en noviembre en relación al mes anterior, pero mantuvo su tasa interanual sin cambios, en el 1,6%, según el indicador adelantado por el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Estadística señala que en la evolución interanual del IPC de noviembre influyó la subida de los precios de los carburantes (gasoil y gasolina). La tasa interanual de noviembre es la decimoquinta tasa positiva que encadena el IPC interanual, e implica que los precios son hoy un 1,6% superiores a los de hace un año.

El IPC interanual arrancó 2017 en el 3%, su tasa más alta desde octubre de 2012. En febrero se repitió el mismo porcentaje, pero en marzo, por primera vez en siete meses, la inflación recorrió su tasa interanual hasta el 2,3%.

## BBVA Research cree que España cumplirá el objetivo de déficit este año

BBVA Research cree que España cumplirá este año el objetivo de déficit público (3,1% del PIB) y que en 2018 saldrá del procedimiento de déficit excesivo, según refleja en el observatorio fiscal del cuarto trimestre.

BBVA Research apunta que el cumplimiento de la meta este año se producirá gracias a la recuperación económica, la menor carga de intereses y la moderación del gasto en pensiones. Sin embargo, señala que mientras comunidades autónomas y corporaciones locales cumplirán "holgadamente" sus objetivos —déficit del 0,6% del PIB y equilibrio presupuestario, respectivamente—, cree que la administración central y la Seguridad Social no lograrán los suyos —1,1% y 1,4% del PIB, respectivamente—.

El propio Gobierno, en su plan presupuestario enviado a Bruselas, estimaba que la administración central cerraría el año con un déficit del 1,7% del PIB y que la Seguridad Social lo haría en el 1,5% del PIB, un desvío que sería compensado por el esperado superávit de las corporaciones locales (0,6% del PIB).

Para el próximo año, BBVA Research confía en que España saldrá del procedimiento de déficit excesivo —en el que se encuentra por superar un déficit del 3% del PIB— pese a la "incertidumbre" relacionada con la tramitación de los presupuestos.

En un escenario sin cambios en la política fiscal —el que se baraja ante la falta de presupuestos—, BBVA Research estima un déficit público del 2,4 % del PIB en 2018, el mismo que plantea la Comisión Europea, que está una décima por encima del previsto por el Gobierno y dos décimas por encima de lo pactado.

# 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.

## Descenso de las ventas del comercio minorista en octubre, especialmente en Cataluña

Las ventas del comercio minorista retrocedieron un 1,2% en octubre respecto al mismo mes de 2016, tasa 3,4 puntos inferior a la del mes anterior, según datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística (INE). Con el descenso de octubre, la facturación del sector regresa a tasas negativas después de cinco meses consecutivos de alzas interanuales.

Cataluña fue la comunidad autónoma donde más bajaron las ventas del comercio minorista en el mes en el que esta región celebró el referéndum independentista, con una caída de su facturación del 3,9% interanual.

Eliminados los efectos estacionales y de calendario, la facturación del comercio minorista bajó en España un 0,1% en el décimo mes del año, tasa 1,7 puntos inferior a la de septiembre. Por su parte, el empleo en el sector del comercio minorista aumentó un 1,5% en octubre respecto al mismo mes de 2016, la misma tasa que en septiembre. Con este avance se encadenan ya 42 meses consecutivos de ascensos interanuales de la ocupación.

En tasa mensual (octubre sobre septiembre), las ventas del co-

mercio minorista bajaron un 1,1%, su mayor descenso mensual desde el pasado mes de enero.

El índice general sin estaciones de servicio registra una tasa mensual del -2,3%. Por productos, Alimentación baja un 2,8% y Resto un 2,4%. Si se desglosa este último por tipo de producto, Equipo personal presenta el mayor descenso (-5,0%).

Todos los modos de distribución disminuyen sus ventas respecto al mes anterior. Las empresas unilocalizadas bajan un 0,5%, las grandes cadenas un 1,3%, las grandes superficies pierden un 1,5% y las pequeñas cadenas (-1,7%) presentan la tasa más negativa.

Por comunidades autónomas, las ventas minoristas aumentan respecto a octubre de 2016 en Canarias (1,7%), Comunidad Foral de Navarra (1,4%) e Illes Balears (1,0%).

En la Comunidad de Madrid se mantienen (0,0%) y en el resto de comunidades bajan. Cataluña (-3,9%), Extremadura (-2,7%), Aragón y País Vasco (ambas con -2,4%) registran los mayores descensos.

## La UE quiere ahorrar 7.500 millones de euros al año gestionando mejor los residuos de la construcción y demolición



La Unión Europea podría ahorrar cada año cerca de 7.500 millones de euros gestionando y utilizando mejor los materiales procedentes de los residuos de construcción y demolición, teniendo en cuenta que se generan al año más de dos toneladas de

residuos de construcción y demolición per cápita, y el coste por tonelada es de 10 euros.

Con el objetivo de presentar el nuevo Protocolo de Gestión de Residuos de Construcción y Demolición en la UE y analizar las oportunidades de negocio que ofrece la gestión de estos materiales, "transformando esta montaña de residuos en una oportunidad económica y social", expertos del sector y de la Comisión Europea han celebrado en Madrid una conferencia que ha reunido a los principales actores del mercado para compartir buenas prácticas y crear nuevas oportunidades.

Los residuos de construcción y demolición representan un riesgo para el medio ambiente y presentan auténticos desafíos para la UE. Cada ciudadano europeo genera al año más de dos toneladas de residuos de construcción y demolición. Para transformar esta montaña de residuos en una oportunidad económica y social, expertos del sector y de la Comisión Europea han elaborado el Protocolo de gestión de residuos de construcción y demolición en la UE.

Las directrices que figuran en el Protocolo se basan en un análisis efectuado por expertos en la materia y pretenden ayu-

dar a maximizar la reutilización y el reciclado de los residuos de construcción y demolición en todos los Estados miembros, lo que en última instancia beneficiará a todos los ciudadanos. El objetivo general del Protocolo es aumentar la confianza en el proceso de gestión de los residuos de construcción y demolición, así como en la calidad de los materiales reciclados procedentes de ambas actividades. Fomentando el mercado de residuos de construcción y demolición, podrían crearse miles de puestos de trabajo de calidad.

Para impulsar el crecimiento del sector, es fundamental que exista una economía circular de la construcción, mediante la demolición y posterior reconstrucción con materiales creados a partir del reciclado de residuos.

Y no solo se beneficiaría el sector de la construcción: cada tonelada que se recicla implica una tonelada menos de vertidos, lo que generaría evidentes beneficios para el medio ambiente.

El mercado en sí no es nuevo, pero está limitado principalmente por la falta de confianza en la calidad de los materiales reciclados procedentes de los residuos de construcción y demolición, así como por la falta de conocimientos sobre los riesgos que implican para la salud de los trabajadores que los utilizan. Es posible aumentar la confianza en el conjunto del ciclo de gestión de los residuos de construcción y demolición mediante un marco en el que la colaboración y la transparencia sean los principios básicos y, por lo tanto, es preciso garantizar que cada eslabón de la cadena sea totalmente transparente y fiable, y se ajuste a normas comunes.

La máxima aspiración es modernizar todo el sector de construcción y demolición, que es uno de los que genera más residuos en Europa, aportando beneficios y creando empleo en el proceso.

# EL INMOVILIZADO SE MUEVE MÁS RÁPIDO QUE NUNCA

*Solo el número 1 puede liderar  
la transformación digital  
del Real Estate.*

*Descubre más en [cbre.es](http://cbre.es)*

## **CBRE**



## El alquiler gana posiciones entre los demandantes de vivienda, según la AEV

El trasvase de la demanda hacia el mercado del alquiler provocado por las limitaciones de acceso a la financiación y el incremento de las rentas para los inversores, y la mejoría del sector a dos ritmos (gran ciudad frente a pequeñas localidades) son las principales conclusiones del VII Observatorio de la Valoración correspondiente al primer semestre del año, que presenta la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV) junto con la colaboración de la profesora y responsable del Departamento de Economía Aplicada de la Universidad de Alicante, Paloma Taltavull, y de un grupo de diecinueve expertos.

El informe recoge datos de la muy suave recuperación del número de viviendas de nueva edificación. En cifras absolutas, el número de viviendas terminadas al mes durante el primer trimestre de 2017 es de 6.500, un dato bastante bajo pese a que represente un aumento del 19% sobre la media del mismo período de 2015. El 75% de los panelistas, tanto socios de la AEV como expertos independientes, creen que el mercado podría absorber entre 5.000 y 10.000 viviendas al mes, si bien, el 20% de los expertos considera que es posible esperar una absorción de más de 10.000 viviendas mensuales. En este sentido, los panelistas hacen referencia a estudios de transacciones que aseguran que cerca del 90% de las mismas para finales de este año corresponderán a vivienda de segunda mano, no por preferencia del comprador, sino porque el mercado está experimentando una notable escasez de oferta de obra nueva. También son varios los que mencionan que el dato de absorción es totalmente asimétrico entre localidades, porque mientras que las grandes ciudades podrán moverse en las cifras mencionadas, en el caso de muchos pequeños municipios se espera que la actividad inmobiliaria continúe todavía paralizada.

### TRASVASE DE DEMANDA AL MERCADO DE ALQUILER

En relación a las transacciones de compraventa, según el informe del VII Observatorio de la Valoración, las estadísticas reflejan un ritmo que crece por encima de las cifras de 2016, incluso alcanzando el 50% del máximo histórico de 2006. Se argumenta que esta evolución es consistente con el crecimiento estable de los precios, de la concesión de créditos que aumentan de forma suave pero sistemática y del reflejo de la entrada progresiva al mercado de nuevos hogares.

El 100% de los panelistas externos y 6 de cada 10 socios consideran que los ciudadanos cuentan con facilidades para conseguir financiación bancaria. Eso sí, el sentimiento es unánime al estimar que, aunque la oferta crediticia sea muy amplia y el momento, desde el punto de vista del comprador, resulte muy interesante debido a lo atractivo de los tipos de interés, las capas menos pudientes de población siguen enfrentándose a fuertes dificultades para el acceso a la vivienda. Así, la precariedad laboral y las restricciones impuestas para obtener un crédito están provocando un fuerte trasvase de la demanda



hacia el mercado de alquiler en las grandes ciudades, donde el papel del inversor, tanto particular como profesional, empieza a ser muy relevante, puesto que la renta de alquiler supera con creces la de las inversiones alternativas tradicionales.

### CRECIMIENTO MEDIO DE LOS PRECIOS DE LA VIVIENDA ENTRE EL 1,8% Y EL 2,3% EN 2018

En lo que se refiere a precios residenciales, el informe estima para el próximo año un mantenimiento en el ritmo de crecimiento de entre el 1.8% y el 2.3%, tras un 2016 en el que los precios han llegado a crecer hasta el 3,6% en algunos trimestres. Todos los expertos consultados auguran un incremento de los precios, si bien advierten de la fuerte dispersión en función de localidades y tipologías. Así, inciden en que es importante valorar un avance que se produce a dos velocidades claramente diferenciadas: mientras las grandes capitales presentan crecimientos importantes, en el resto de poblaciones se experimentan subidas a menudo muy leves, y en algunos casos todavía continúan los descensos. Para explicar esta tendencia alcista se argumentan razones como el crecimiento del número de transacciones, las mejoras en la accesibilidad al crédito y la buena evolución de los datos macroeconómicos. No obstante, entre los motivos que llevan a esperar que ese crecimiento se modere en cotas suaves, se habla del estancamiento de los salarios, la precariedad laboral y el viraje del mercado hacia el alquiler como la opción más cómoda y segura. En este último aspecto, se destaca el cambio de mentalidad experimentado por las familias, que unido al rebrote de los alquileres turísticos como alternativa a los hoteles, ha ocasionado un incremento importante de las cuotas de alquiler, así como un acortamiento de los tiempos: las viviendas se alquilan

más rápido, y esto obliga a las familias a desplazarse a zonas periféricas, con la consecuente subida de precios también en estas últimas.

### PROMOCIÓN: FINANCIACIÓN ALTERNATIVA Y CRECIENTE PROTAGONISMO DE LAS SOCIMIS

En el informe también se habla de los sectores de la construcción y la promoción, así como de la financiación a promotores, haciendo alusión a varios de los eslabones de la cadena inmobiliaria, cuyas evoluciones se encuentran íntimamente ligadas entre sí. Así, son mayoría los panelistas que cifran las dificultades del mercado en las restricciones a la financiación de la promoción, por las cautelas con que los bancos siguen actuando y que son especialmente acusadas hacia la figura del pequeño promotor. Por ello, se destaca la entrada en el mercado de las fuentes de financiación alternativas, tales como hedge funds, joint ventures, cooperativas o shadow banking que, aunque son todavía residuales, se estima van a evolucionar de manera notable. Asimismo, se hace mención al papel cada vez más relevante de las socimis, que, por no tener la necesidad de acudir al crédito bancario, juegan un nuevo papel en el mundo de la promoción.

Según Paloma Arnaiz, secretaria de la AEV, "nos encontramos en un periodo de transición hacia una nueva mentalidad, tanto de promotores como de compradores e, incluso, de la propia Administración, cuyo fruto más probable será un fuerte impulso del mercado del alquiler. Este proceso, con el tiempo, tenderá a igualar nuestra cultura inmobiliaria con la de otros países europeos, menos apegados al concepto de propiedad; no obstante, es necesario que las tensiones económicas y financieras que lo están forzando se normalicen, para que las rentas tiendan a crecer de manera saludable, y no como el efecto adverso de las dificultades de acceso a la vivienda en propiedad y de la carencia de suficiente oferta de obra nueva".

## El precio de la vivienda libre sube un 2,7% interanual hasta septiembre, según Fomento



El precio medio del m<sup>2</sup> de la vivienda libre se situó en 1.540 euros en el tercer trimestre de 2017, lo que supone una variación trimestral del 0,7% e interanual del 2,7%, según la estadística del valor tasado de la vivienda que elabora el Ministerio de Fomento. Tras 26 trimestres de caídas interanuales en el precio de la vivienda, iniciadas a finales de 2008, este dato supone el décimo trimestre consecutivo de subida nominal de los precios.

Por su parte, en términos reales, es decir, descontando la inflación, el precio de la vivienda libre experimentó un incremento del 1%.

Por comunidades autónomas, se constata que doce de ellas presentaron crecimientos interanuales, destacando Madrid (6,5%), Cataluña (6,2%), Canarias (5,5%), Baleares (5,4%), las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla (3,8%) y Cantabria (1,2%).

Por el contrario, ocho mostraron caídas interanuales, siendo las más destacables Murcia (-1,7%), Comunidad Valenciana (-1,4%), Navarra (-1,3%) y Aragón (-0,6%).

Según la serie histórica de esta estadística, el valor medio por metro cuadrado en el tercer trimestre de 2017 fue un 26,7% inferior al nivel máximo alcanzado en el primer trimestre de 2008.

Por su parte, desde el valor mínimo alcanzado en el tercer trimestre de 2014 el precio se ha recuperado un 5,8%. En términos reales (teniendo en cuenta la variación del IPC) el precio actual refleja una caída desde máximos del 35,3%.

El valor medio del metro cuadrado de la vivienda libre de hasta cinco años de antigüedad se situó en 1.799,9 euros en el tercer trimestre de 2017. Esto supone un crecimiento interanual del 3,2%. En cuanto a la vivienda libre de más de cinco años de antigüedad, el precio alcanzó los 1.531,5 euros por metro cuadrado, lo que supone una subida del 2,6% en tasa interanual.

Por municipios de más de 25.000 habitantes, los precios más elevados de la vivienda libre se presentaron en San Sebastián, 3.326,9 euros/m<sup>2</sup>, Sant Cugat del Vallès, 3.008,0 euros/m<sup>2</sup>, Ibiza, 3.002,8 euros/m<sup>2</sup>, Barcelona, 2.992,1 euros/m<sup>2</sup>, Getxo, 2.796,4 euros/m<sup>2</sup>, Santa Eulalia del Río, 2.788,6 euros/m<sup>2</sup>, Madrid, 2.750,2 euros/m<sup>2</sup> y Pozuelo de Alarcón, 2.741,8 euros/m<sup>2</sup>.

El precio medio del metro cuadrado de la vivienda protegida en España en el tercer trimestre del año fue de 1.130,8 euros, lo que supone un descenso del 0,3% respecto al segundo trimestre de 2017. La variación respecto al mismo trimestre de 2016 muestra una subida del 2,0%.

## Portal de l'Àngel de Barcelona, la calle comercial más cara de España

La calle comercial más cara de España sigue estando en Barcelona, según el informe *Main Streets Across the World* de Cushman & Wakefield. Portal de l'Àngel también sigue copando los primeros puestos en el ranking mundial. Si solo se destaca la ciudad más cara por país, encontramos que España, con esta vía barcelonesa, se sitúa en la 14ª posición, por delante de países como Rusia, Holanda o Grecia.

El precio medio de alquiler comercial en Portal de l'Àngel es de 3.360 €/m<sup>2</sup> (el año pasado eran 3.300 €/m<sup>2</sup>), mientras que el de la calle más cara del mundo, la Quinta Avenida de Nueva York, es de 28.262 €/m<sup>2</sup>, Causeway Bay de Hong Kong ocupa el segundo puesto (25.673 €/m<sup>2</sup>), seguida de New Bond Street de Londres (16.200 €/m<sup>2</sup>).

El informe de Cushman & Wakefield, que se ha publicado a nivel mundial, analiza los precios de alquiler durante los últimos doce meses de las 451 calles comerciales más caras de 68 países. En España, las ciudades que aparecen en el ranking son Barcelona, Madrid, Málaga, Valencia, Sevilla, Bilbao, Palma de Mallorca y Zaragoza.

Los precios de Portal de l'Àngel han crecido 1,8% respecto al año anterior, mientras que la subida más destacada la ha protagonizado

la avenida Diagonal de Barcelona con un 16,7%, seguida de la Gran Vía madrileña, que ha experimentado un incremento del 6,4% en su precio por metro cuadrado.

Para Robert Travers, director de Agencia Retail en España de Cushman & Wakefield, "España sigue consolidando su crecimiento económico, con el sector retail como uno de los máximos protagonistas. La demanda de locales en las calles más comerciales es superior a la oferta y este es un buen indicativo para el futuro".

### MADRID Y OTRAS CIUDADES ESPAÑOLAS

La capital española es la ciudad del país con más calles en el ranking elaborado por Cushman & Wakefield, con un total de 7, seguida por Barcelona, que consigue situar en el listado a 6.

La segunda calle más cara de España sigue siendo Preciados, en Madrid, con 3.180 €/m<sup>2</sup>, por delante de Passeig de Gràcia de Barcelona, con 3.060 €/m<sup>2</sup>; y Serrano y Gran Vía de Madrid con 3.000 €/m<sup>2</sup>.

Además de calles de Madrid y Barcelona, en el ranking también aparecen vías comerciales de Málaga (Marqués de Larios), Valencia (Colón), Sevilla (Tetuán), Bilbao (Gran Vía), Palma de Mallorca (Jaime III) y Zaragoza (Plaza de la Independencia).

## La inversión en oficinas ha superado los 1.700 millones de euros hasta septiembre

Durante los tres primeros trimestres de 2017, la inversión en el mercado de oficinas ha superado los 1.700 millones de euros, en línea con el nivel de inversión registrado en el mismo periodo de 2016, según el *Informe Mercado de Oficinas 3Q 2017* elaborado por la consultora Aguirre Newman.

Los principales indicadores del mercado de oficinas (tasa de disponibilidad, contratación, rentas de alquiler y evolución del stock) han continuado con el comportamiento positivo ya observado durante los últimos años. La elevada actividad económica que se registra en España, unida al buen comportamiento económico de las principales economías de nuestro entorno, están teniendo un claro reflejo en nuestros dos principales mercados de oficinas.

### MADRID

En Madrid, la contratación bruta de espacios de oficinas durante el tercer trimestre del año ha sido de 93.173 m<sup>2</sup>, lo que supone un incremento del 2% respecto al mismo periodo de 2016, si bien, según indica el informe de Aguirre Newman, se han realizado 16 operaciones menos.

El número de operaciones cerradas en el tercer trimestre se ha elevado hasta las 96, habiéndose concentrado las más relevantes en el CDN (Centro del Distrito de Negocios).

La zona más activa ha sido Resto del Distrito de Negocios (RDN), con un 31% del total de la contratación. No obstante, el informe resalta que la contratación en la zona del Centro de Distrito de Negocios (CDN), con el 27% del total, y en la zona OUT, con el 23%, ha mostrado un importante incremento, más del doble, respecto al mismo periodo de 2016.

Respecto a las rentas, la máxima registrada en este periodo ha sido de 36,00 €/m<sup>2</sup>/mes, mientras que la renta media en la zona del Centro Distrito de Negocios (CDN) ha alcanzado los

28,96 €/m<sup>2</sup>/mes. En la zona Descentralizada la renta media se ha situado en los 12,71 €/m<sup>2</sup>/mes.

### BARCELONA

En Barcelona, durante el tercer trimestre de 2017, se han contratado 57.000 m<sup>2</sup> de superficie de oficinas, lo que supone un descenso del 32% respecto al mismo periodo de 2016. No obstante, indica el informe de Aguirre Newman, en el acumulado del año la contratación se ha incrementado en un 8% respecto a los tres primeros trimestres de 2016, situándose en 265.000 m<sup>2</sup>. Durante este trimestre se han realizado 103 operaciones, con una superficie media de 562 m<sup>2</sup>, en línea con la situación observada en periodos anteriores.

Según el estudio de Aguirre Newman, lo más significativo del análisis de la absorción ha sido el excelente comportamiento de la zona DEC (Descentralizada), que ha representado el 57% de la contratación total. La zona del Resto de Distrito de Negocio (RDN) ha mostrado un buen comportamiento, registrando el 13% de la absorción total.

Respecto a las rentas, sigue la tendencia alcista tanto en los niveles máximos como en los medios. La renta máxima registrada en este periodo ha sido de 23,00 €/m<sup>2</sup>/mes, mientras que la renta media en la zona Centro Distrito de Negocios (CDN) ha alcanzado los 18,25 €/m<sup>2</sup>/mes. En la zona Descentralizada (DEC) se ha alcanzado una renta media de 14,01 €/m<sup>2</sup>/mes.

El informe de Aguirre Newman establece que la tasa de disponibilidad ha continuado ajustándose. Ésta, se ha reducido hasta el 7,7%, en el conjunto del mercado, como consecuencia del buen comportamiento que sigue mostrando la demanda y la escasez de nuevos proyectos, con superficie disponible, que están entrando en el mercado.

*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



## La vivienda vive un periodo de estabilidad pese a la falta de promoción y el giro hacia el alquiler, según Euroval



La estabilidad del precio de vivienda por metro cuadrado, la hegemonía de la vivienda de segunda mano y el incremento de la compraventa de viviendas en un 20% en el periodo de 2016-2017 son algunas de las principales conclusiones del décimo tercer *Informe de Coyuntura Inmobiliaria* de Euroval, el informe en el que se analizan los indicadores clave de la actividad inmobiliaria en España durante el primer semestre de este año.

Al analizar los precios de vivienda de capitales de provincia, el informe concluye que, en términos generales, el precio más frecuente por metro cuadrado en capital de provincia se reduce, pero de forma muy ligera, pudiéndose hablar prácticamente de estabilidad. Entrando al detalle, se aprecia cómo los precios máximos se reducen un 4% en comparación con 2016, situándose en torno a 2.765 euros por metro cuadrado, e igual ocurre con los mínimos, que están en los 568 euros por metro cuadrado, un 5% menos que el año pasado. De hecho, en 23 capitales se reducen tanto los precios mínimos como máximos, sirviendo como ejemplo Santander, La Coruña o Cádiz, y tan solo 7 capitales registran un aumento en los mínimos y los máximos, como son San Sebastián, Gerona o Granada. En 11 capitales los precios se mantienen estables con suaves caídas, y en 8 se mantienen estables con ligeras subidas.

En este informe, como en los anteriores, también se ha analizado la distribución de los precios absolutos más frecuentes de vivienda, con un procedimiento empleado para su obtención que consiste en recoger una muestra de las ofertas y tasaciones de viviendas en cada capital de provincia en el primer semestre de 2017. Esta muestra, ordenada por valores, se divide en 10 intervalos de precio iguales en cada una de las capitales para determinar dónde se encuentra el mayor número de viviendas observándose que, en general, el segundo y tercer intervalo, que reproducen a las más baratas, representan al 30% de todas ellas. También se indica cómo las capitales que presentan los intervalos más amplios son Barcelona, Guipúzcoa y Madrid, siendo mayores a 100.000 euros. Las amplitudes o diferencias más pequeñas se dan en Zamora, Orense y Teruel, menores a 25.000 euros. Los últimos tramos, donde se encuentran las viviendas más caras, siguen sin representar un porcentaje significativo. Tanto Madrid como Barcelona concentran en sus 4 primeros tramos de precios el 89% del total de los datos.

En este informe, como en los anteriores, también se ha analizado la distribución de los precios absolutos más frecuentes de vivienda, con un procedimiento empleado para su obtención que consiste en recoger una muestra de las ofertas y tasaciones de viviendas en cada capital de provincia en el primer semestre de 2017. Esta muestra, ordenada por valores, se divide en 10 intervalos de precio iguales en cada una de las capitales para determinar dónde se encuentra el mayor número de viviendas observándose que, en general, el segundo y tercer intervalo, que reproducen a las más baratas, representan al 30% de todas ellas. También se indica cómo las capitales que presentan los intervalos más amplios son Barcelona, Guipúzcoa y Madrid, siendo mayores a 100.000 euros. Las amplitudes o diferencias más pequeñas se dan en Zamora, Orense y Teruel, menores a 25.000 euros. Los últimos tramos, donde se encuentran las viviendas más caras, siguen sin representar un porcentaje significativo. Tanto Madrid como Barcelona concentran en sus 4 primeros tramos de precios el 89% del total de los datos.

Si se analizan las operaciones de compraventa por periodos, el informe recoge cómo en el periodo de 2014-2015 se dio un aumento del 10%, un 14% en 2015-2016, y se estima un incremento de casi un 20% en 2016-2017. Al analizar este dato por Comunidades Autónomas, el menor crecimiento se registra en el País Vasco, y el máximo en Castilla-La Mancha. En lo que se refiere a tipología de viviendas, las transacciones de nuevas residencias disminuyen, mientras que las de segunda mano aumentan: solo una de cada 10 operaciones se realiza sobre vivienda nueva, lo que explica en parte la lenta reducción del stock de vivienda nueva y la falta de promoción.

En relación a la vivienda protegida, se aprecia cómo el número de transacciones de vivienda nueva en 2016 ha disminuido respecto al año anterior, si bien los de la vivienda protegida de segunda mano han aumentado. Al realizar una perspectiva para 2017 sobre las viviendas protegidas, los expertos de Euroval se muestran favorables, estimándose un aumento de éstas en un 13%.

### ANDALUCÍA, CATALUÑA, MADRID Y VALENCIA REPRESENTAN EL 65% DEL TOTAL DE TRANSACCIONES

Una vez más, el mayor número de operaciones de compraventa sigue dándose en Andalucía, concentrando un 18% del total de transacciones. Le suceden Cataluña, Madrid y Valencia que, junto con Andalucía, representan cerca del 65% del total de transacciones realizadas en España. Donde menos actividades comerciales se registran es en La Rioja, con menos de un 1%, seguido de Cantabria, Extremadura, Asturias y Murcia, con menos de un 2%. La comunidad donde más transacciones se hacen en función de su población es Madrid, exactamente 81 transacciones por cada 1.000 habitantes, seguida de Valencia con 72 y Cataluña con 69. En cambio, la comunidad donde menos es Asturias, con casi 2 transacciones por cada 1.000 habitantes, seguida de Baleares con 2 y Navarra con 3.

### MERCADO DE ALQUILER

Como novedad, este informe correspondiente al primer semestre de 2017 recoge los precios de alquiler anual. Así, se conoce que los alquileres más caros (los que cuestan más de 7.000€ al año) se encuentran en las provincias de Baleares, Barcelona, Guipúzcoa, Madrid, Málaga y Vizcaya. Los que rondan entre 5.600 y 7.000 € anuales se consideran medios y se dan en Alicante, Cádiz, Cantabria, Gerona, Granada, Huelva, Las Palmas, La Rioja, Navarra, Salamanca, Sevilla, Tarragona, Tenerife, Valencia, Valladolid y Zaragoza.

En palabras del presidente de Euroval, José Vázquez Seijo, "nuestro Informe de Coyuntura Inmobiliaria nos permite identificar algunas de las principales tendencias del mercado residencial español. Pese a la falta de promoción y un claro giro hacia el alquiler, podemos concluir que el sector de la vivienda está viviendo un periodo de estabilidad".



The Link  
between  
Property and  
Finance™

Catella es una consultora inmobiliaria internacional cotizada, líder en el mercado europeo, especializada en Corporate Finance. Catella se centra en operaciones en las que su experiencia y presencia local, combinada con su alcance internacional, son claves para la creación de valor para sus clientes.

Las líneas principales de asesoramiento a nuestros clientes son: Capital Markets, Valoraciones, Agencia Oficinas y Agencia Retail.

## BBVA confirma la venta a Cerberus el 80% de su negocio inmobiliario por 4.000 millones

**E**l BBVA venderá a Cerberus el 80% de su negocio inmobiliario por un precio de aproximadamente 4.000 millones de euros, según ha anunciado esta entidad financiera a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV). El banco ha destacado que con esta operación reduce casi por completo su exposición a los activos inmobiliarios.

En concreto, el grupo presidido por Francisco González ha alcanzado un acuerdo con una filial de Cerberus Capital Management (Cerberus) para crear una sociedad conjunta de negocio inmobiliario en España. En el hecho relevante registrado en la CNMV, el banco comunica que venderá a Cerberus el 80% de la sociedad en una transacción que marca un hito en la estrategia de la entidad financiera.

El negocio inmobiliario contemplado en el acuerdo está compuesto por unos 78.000 activos inmobiliarios con un valor bruto contable de aproximadamente 13.000 millones de euros, y los activos y empleados necesarios para la gestión de este negocio. Se ha valorado el conjunto del negocio en aproximadamente 5.000 millones de euros. El precio final para el 80% estará determinado por el volumen de activos finalmente aportados, que puede variar, entre otras razones, por las ventas realizadas hasta el cierre.

El consejero delegado de BBVA, Carlos Torres ha destacado que esta operación es “sumamente importante” porque reduce de manera “muy significativa” la exposición del grupo a una actividad ajena a su negocio principal y le permite reforzar el proceso de transformación.

Parte de los activos inmobiliarios del BBVA proceden de Catalunya Caixa y Unnim, adquiridas por el banco tras ser rescatadas. Una vez completada la transacción, el riesgo inmobiliario de BBVA será de 4.800 millones brutos en crédito promotor, que se reduce a 2.800 millones netos por estar saneados al 42%. El banco también mantiene sus participaciones en Testa y Metrovaca, que ya prepara su salida a bolsa en 2018.

La operación se suma a la venta cerrada en julio por Banco Santander de 30.000 millones de activos tóxicos del Popular. Blackstone se quedó con el 51% de esta cartera inmobiliaria y pagó por ella 5.000 millones de euros a la entidad presidida por Ana Botín.



## Colonial lanza una OPA sobre Axiare por valor de 1.462 millones



**C**olonial ha lanzado una OPA por la totalidad de acciones de la socimi Axiare que aún no controla con el fin de fusionarse con esta empresa y conformar la primera compañía de edificios de oficinas en alquiler con activos por valor de casi 10.000 millones de euros.

La OPA se lanza inmediatamente después de comprar un 13,3% adicional de Axiare y elevar así al 28,79% su participación en la compañía en la que ya era primer accionista desde que hace un año, en octubre de 2016, entrara en su capital y comprara un 15,49%.

De esta forma, la OPA se dirige al 71,21% de Axiare que Colonial aún no controla, a cuyos titulares ofrece 18,50 euros por acción. Este precio arroja una prima del 13% sobre los 16,36 euros a los que Axiare cerró la sesión de

Bolsa del pasado viernes y de un 20,8% sobre la cotización media de los tres últimos meses. Con la operación, Colonial pretende convertirse en la primera compañía propietaria de edificios de oficinas de España y una de las primeras de Europa, dado que sumará una cartera de inmuebles valorada en unos 9.794 millones de euros.

La operación se plantea apenas un año después de que Colonial entrara en el capital de la socimi, un desembarco que el consejo de Axiare consideró “hostil”. De hecho, Colonial no tiene representación en el máximo órgano de gestión de Axiare, socimi que consideraba a la firma como un “competidor” y que ha venido defendiendo su capacidad de generar valor para el accionista como empresa “independiente”. Colonial ha condicionado el éxito de su OPA a lograr una adhesión del 50% más una acción, incluyendo la participación de casi el 29% que ya controla.

Colonial se lanza a la compra, decidida en su consejo de administración, sin otros actores secundarios, ya que asegura que cuenta con los fondos necesarios. El grupo financiará la operación, que espera cerrar en el primer semestre de 2018, con una ampliación de capital de 350 millones de euros, una emisión de bonos por 731 millones, así como con la venta de su actual autocartera y activos no estratégicos.

## Valdebebas aprueba la nueva reparcelación económica para desbloquear la concesión de licencias municipales



La Asamblea General de la Junta de Compensación de Valdebebas ha aprobado iniciar los trabajos de una nueva reparcelación económica, con la que pretende desbloquear la concesión de licencias que afecta al ámbito. La iniciativa implica la tramitación de más de 15.000 notificaciones registrales y tiene efecto sobre 10,6 millones de m<sup>2</sup>, lo que la convierte en la mayor reparcelación de la

historia urbanística de España.

El proceso, que tendrá que aprobar el Ayuntamiento de Madrid, está previsto que se realice en los próximos meses y tendrá un coste de 6 millones de euros, que asumirán íntegramente los promotores del ámbito. Una vez iniciado, el Ayuntamiento de Madrid puede reanudar la concesión de licencias de obra, un proceso paralizado tras la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Madrid que anulaba el Proyecto de Reparcelación Económica del ámbito de Valdebebas. Dicha sentencia, pese a no ser firme y admitir recurso de casación en el Tribunal Supremo, ha bloqueado la concesión de licencias por parte del Ayuntamiento en los últimos siete meses.

La reparcelación económica desbloqueará la concesión de licencias de 48 promociones –con un total de 3.800 viviendas–, que están pendientes de desarrollo, lo que representa un tercio de las 11.400 unidades planificadas en Valdebebas. Actualmente, 4.800 viviendas tienen licencia de primera ocupación, 2.000 están en ejecución y 806 en desarrollo. El ámbito comprenderá un total de 161 promociones residenciales con 11.400 viviendas.

La labor que inicia la Junta actualmente, supone la redistribución de los costes, cargas y beneficios del proyecto de urbanización del ámbito y no representará coste para los vecinos y propietarios de las viviendas. El importe será asumido por los propietarios originales de los suelos y los promotores que fueron adquiriéndolos y edificando las viviendas, ya que las parcelas fueron compradas libres de cargas.

“Con esta reparcelación económica que, por su dimensión, representa un proceso sin precedentes en España, lograremos reorganizar la situación jurídica del ámbito y reconstruiremos una ordenación con plena seguridad jurídica. Esta iniciativa debería permitir desbloquear la concesión de licencias, suspendida por el momento por el Ayuntamiento de Madrid”, explica Marcos Sánchez Foncueva, director gerente de la Junta de Compensación de Valdebebas.

La Asamblea de la Junta de Compensación de Valdebebas ha acordado, asimismo, con el voto favorable de casi el 94% de sus miembros, la extinción de las escrituras de compraventa de los afectados por la paralización de la “pastilla” comercial: Valdecam, el colegio Joyfe, Pryconsa y Premier. Dicho acuerdo incluye devolver inmediatamente las cantidades satisfechas a la cooperativa Valdecam, compuesta por 65 familias, y al colegio Joyfe, que podrán desbloquear de manera inmediata su situación. La propuesta implica además la devolución aplazada de las cantidades satisfechas por Premier y Pryconsa. El desarrollo de la pastilla comercial de Valdebebas lleva bloqueado casi dos años, desde que el TSJM anulara el planeamiento urbanístico de este ámbito.

## Tinsa inicia su expansión en África con la compra de la mayor empresa de tasación inmobiliaria de Marruecos

El grupo de valoración y asesoramiento inmobiliario Tinsa ha anunciado la compra del 100% de Cap Eval, la mayor compañía de tasación inmobiliaria de Marruecos, por un importe no revelado. La operación supone el inicio de la expansión de Tinsa en



el continente africano, una región con grandes perspectivas de futuro y donde Tinsa quiere desarrollar la posición de liderazgo que ya posee en España y Latinoamérica.

Cap Eval, fundada en 2009 y con sede en Casablanca, es una compañía homologada por los principales bancos de Marruecos y cuenta con una cartera diversificada de clientes. Su director general, Carlos Sánchez, se incorporará al comité ejecutivo de Tinsa como responsable del crecimiento del grupo en el continente africano. Completa el equipo gestor de Cap Eval la directora general adjunta, Fatima Zohra Marrakchi.

“Cap Eval es una magnífica compañía, líder en su país y con un sólido plan de crecimiento para los próximos años en Marruecos, que es el mercado de referencia en la región y que nos aporta una excelente plataforma para nuestra expansión en el continente africano, donde vemos un gran potencial en los sectores inmobiliario, financiero, asegurador, logístico e industrial”, afirma Ignacio Martos, presidente ejecutivo del grupo Tinsa.

Por su parte, Carlos Sánchez destaca que la incorporación al grupo Tinsa supone la culminación de un excelente trabajo realizado por el equipo de Cap Eval durante los diez últimos años. “Nuestros clientes están presentes en 21 mercados del continente y quieren que les acompañemos allá donde se están implantando, lo que supone un gran reconocimiento al trabajo independiente que realizamos”, asegura Sánchez. Y añade: “El conocimiento y experiencia internacional de Tinsa nos permitirá abordar ambiciosos planes de expansión y acceder a innovadoras herramientas tecnológicas”, concluye.

Tras esta operación, Tinsa ya está presente en tres continentes y afianza su posición como una de las mayores empresas de valoración inmobiliaria del mundo. Marruecos representa el décimo país en el que Tinsa se establece de la mano de equipos locales, tras la entrada en Holanda el pasado mayo con la compra de Troostwijk, la empresa líder en valoración inmobiliaria, instalaciones y maquinaria y peritación de grandes siniestros.

El grupo Tinsa, que facturó 87,2 millones de euros en 2016, prevé alcanzar una cifra de negocios de 120 millones de euros este año gracias al crecimiento orgánico experimentado tanto en España como en el extranjero, y a la incorporación de nuevas compañías al perímetro del grupo. Los mercados exteriores aportarán en torno al 30% de la actividad.

## Sareb transfiere a su socimi Témpore Properties una cartera de 1.383 viviendas

**T**émpore Properties, la socimi constituida por la Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria (Sareb), ha iniciado su andadura con un paquete de 1.554 activos, de los que 1.383 son viviendas y el resto anejos (trasteros y garajes). El valor total de los activos traspasados asciende a 175 millones de euros.

La cartera traspasada por Sareb se concentra en un 80% en áreas metropolitanas de grandes capitales y el resto en áreas geográficas con alta demanda en el mercado de alquiler, como ocurre en las provincias Valencia, Sevilla, Zaragoza, Málaga o Almería. Las viviendas tienen un tamaño medio de 93 metros cuadrados y cuentan con dos o tres dormitorios.

La gestión de esta cartera ha sido asignada a Azora, que se encargará de la administración y comercialización de los activos. En paralelo, Sareb continúa trabajando con sus asesores Renta 4 y Clifford Chance en la salida a cotización en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) de Témpore, que se producirá en las próximas semanas, una vez queden completados todos los trámites necesarios.

La culminación del proceso de traspaso de activos coincide con la configuración del equipo gestor de Tempore Properties, al frente del cual estará el director de alquileres de Sareb, Nicolás Díaz Saldaña.

## Merlin cierra los nueve primeros meses del año con un beneficio neto de 475 millones

**M**erlin Properties ha cerrado los nueve primeros meses del año con una facturación de 364 millones de euros, un EBITDA recurrente de 298 millones, un FFO recurrente (EBITDA menos intereses) de 222 millones de euros y un beneficio neto consolidado conforme a IFRS de 475 millones de euros.

El valor neto de los activos ("NAV") asciende a 5.648 millones de euros (12,02 euros por acción).

Merlin Properties ha formalizado contratos de alquiler por 767.171 m<sup>2</sup>, con una subida generalizada en rentas. La ocupación de toda la cartera ha subido desde el 91,3% de diciembre hasta el 92,5% a finales de septiembre, según informa la socimi.

En oficinas ha registrado una subida en rentas del 3,3% en las renovaciones del periodo. Por mercados, el incremento ha sido del 3,2% en Madrid, del 4,0% en Barcelona y del 5,1% en Lisboa. La ocupación también crece, pasando del 87,9% al 88,1%.

Durante el tercer trimestre, Merlin adquirió Marques de Pombal 3 en Portugal, un emblemático edificio de 12.460 metros cuadrados ubicado en la mejor localización del área de negocios de Lisboa. Siguen también en curso las reformas de los activos en Puerta de las Naciones, pre alquilado a Ferrovial, Balmes y Torre Glòries en Barcelona.

Por su parte, la cartera de centros comerciales ha tenido unos nueve primeros meses destacables, con unos crecimientos en visitantes del 2,7% y unas subidas en rentas en las renovaciones del periodo del 4,1%. La ocupación experimenta un crecimiento pasando del 88,6% al 89,1%. Merlin ha adquirido en el tercer trimestre tres locales dentro de sus centros comerciales por un importe total de 16,2 millones de euros. También, comienzan las obras para la renovación integral de X-Madrid, con un nivel de pre-alquiler del 70%.

El buen momento que vive el segmento logístico tiene un fiel reflejo en la cartera de Merlin, ya que la ocupación ha crecido desde el 95,4% hasta el 98% y la subida en rentas en las renovaciones del periodo ha sido del 13,5%.

## El beneficio de Lar España aumenta el 55% entre enero y septiembre y alcanza los 72,2 millones de euros

**L**ar España Real Estate SOCIMI alcanzó un beneficio neto de 72,2 millones de euros entre enero y septiembre de 2017, lo que representa un aumento del 55% en relación a los nueve primeros meses de 2016. Los ingresos por rentas se situaron en 57,2 millones, el 36% más que el pasado año.

José Luis del Valle, presidente de Lar España, ha explicado que "hemos puesto en marcha nuestra estrategia, ya anunciada, de rotación de activos con la venta del edificio de oficinas de Arturo Soria, mientras seguimos invirtiendo en activos estratégicos".

La ocupación de los activos aumentó hasta el 95,4%, casi un punto más que a finales del pasado mes de junio. Los centros comerciales representan el 73% del portfolio de Lar España. En los nueve primeros meses del año las ventas alcanzaron los 452 millones de euros, el 2,7% más que un año antes, casi el doble que la media de España (2,1%).

Por lo que respecta al número de visitas a los centros comerciales, rozaron los 42 millones, el 3,1% más, superior al promedio nacional (-1,8%); además, en septiembre ese aumento alcanzó el 6%. En total se llevaron a cabo hasta septiembre 75 operaciones, entre renovación de alquiler, cambios y nuevos inquilinos; esto supone el 6% de la super-

ficie total de los centros comerciales de la socimi.

En el tercer trimestre Lar España inició las obras de construcción del centro comercial Palmas Altas, en Sevilla, que abrirá sus puertas en 2019 y que cuenta ya con un porcentaje de comercialización del 56%, según la compañía, y se logró financiación para el proceso de construcción del centro comercial Vidanova Parc, en Alicante, que estará listo en 2018, y la comercialización alcanza ya el 88%. Por otra parte, la socimi informa que la construcción y venta de la promoción residencial Lagasca99 en Madrid también va a buen ritmo, ya que están vendidas el 70% de las viviendas.

Además, Lar España puso en marcha su estrategia de rotación de activos, con la venta del edificio de oficinas de Arturo Soria por 32,5 millones de euros, con una revalorización del 35% sobre el precio de compra y un 100% de ocupación, superior al 80% que tenía cuando fue adquirido en 2014.

Lar España también avanzó en la mejora de la financiación. A finales de septiembre la deuda se situaba en 577,3 millones de euros, con un grado de apalancamiento del 37% y un coste de la deuda del 2,19%, lo que supone un descenso de 41 puntos básicos en relación al coste que tenía en la primera mitad de 2015.

Pisos de 1, 2, 3 y 4  
dormitorios

Parque **Fuster**

En el Parque Municipal  
Nicolás Fuster

comercializa Parque Centro

En Pinto **91 692 13 36**

SotoAldovea

Chalets de 3 y 4  
dormitorios

En Soto de Henares  
Torrejón de Ardoz

comercializa Foro Consultores

**664 21 53 45**

Chalets de 3 y 4  
dormitorios

AltoCañaveral

En El Cañaveral  
viviendas de VPPL

comercializa PROEL

**609 33 61 75**

Pisos de 2,3 y 4 dormitorios  
y dúplex

Alfonso XII

en el centro  
de Móstoles

Villas del SUR 3

Chalets de 4  
dormitorios

En Móstoles  
PAU 4

comercializa Iberdrola Inmobiliaria

**647 337 317**

[residencial.iberdrolainmobiliaria.com](http://residencial.iberdrolainmobiliaria.com)



## Aelca compra 210.000 m<sup>2</sup> de suelo finalista para promoción residencial en la Comunidad Valenciana

**A**elca ha cerrado la compra de 209.702 metros cuadrados de nuevo suelo finalista en la Comunidad Valenciana. Se trata de distintas parcelas ubicadas en las mejores zonas de Valencia y Alicante, según la promotora. En la primera provincia, las adquisiciones se localizan principalmente en Patraix, uno de los barrios con mayor demanda residencial por su cercanía al centro de la ciudad, sus comunicaciones y su nivel de servicios. En Alicante, la parcela más representativa está ubicada en la localidad costera de Denia, en un emplazamiento privilegiado, en la zona del puerto deportivo de Marina.

Con estas operaciones, la compañía se sitúa como una de las promotoras españolas con mayor cartera de suelo en España y una de las principales en el mercado residencial de la Comunidad Valenciana, donde dispone a día de hoy de 238.000 metros cuadrados de suelo edificable, en los que tiene previsto desarrollar más de 2.300 viviendas.

“Levante es mercado estratégico para Aelca. Se trata de una zona que está registrando una clara recuperación de la promoción residencial, impulsada, sobre todo, por compradores nacionales, aunque también está repuntando la demanda extranjera en costa”, subraya Javier Gómez, CEO de Aelca.

## AEDAS Homes lanza en Palma de Mallorca la promoción residencial Bremond Son Moix

**A**EDAS Homes inicia la comercialización de Bremond Son Moix, un nuevo proyecto residencial en Palma de Mallorca, en el barrio de Son Dameto. Esa zona, una de las mejores de la capital balear, ofrece calidad de vida a los residentes gracias a su cercanía al centro ciudad, con toda su oferta de servicios, a la vez que permite disfrutar de las comodidades de un barrio residencial.



Las comunicaciones con la ciudad son cómodas gracias a una buena red de transportes, y al acceso a la Ma-20 y la Ma-1041. La promoción cuenta con una amplia dotación de servicios en su entorno: centros comerciales, sanitarios, colegios, polideportivos y supermercados. Además, a tan solo diez minutos se encuentra el puerto deportivo de Palma y una amplia variedad de ofertas de ocio.

El complejo residencial está compuesto por dos edificios de tipología plurifamiliar, con 35 viviendas de 1 a 4 dormitorios, todas ellas con garaje y trastero.

El diseño arquitectónico propone una volumetría suave y lineal, empleando materiales de gran calidad. La disposición alterna de las terrazas, orientadas hacia el interior de la urbanización, es una de las singularidades de este desarrollo donde se podrá disfrutar de amplios espacios verdes y una piscina comunitaria. Las viviendas situadas en la planta baja tendrán acceso a zonas privativas a ambos lados y los áticos contarán con solariums.

El respeto medioambiental, uno de los valores de AEDAS Homes, está presente en la construcción eficiente de este nuevo proyecto. El doble acristalamiento del edificio contribuye al mantenimiento de la temperatura, al confort térmico y acústico.

Además, la ventilación inteligente de doble flujo, un sistema que airea las estancias sin necesidad de abrir las ventanas, es otra de las medidas constructivas del nuevo desarrollo, que repercutirá favorablemente en la economía de los propietarios.

En Bremond Son Moix los compradores pueden elegir el tipo de cocina que mejor se adapte a sus necesidades: abierta hacia el salón comedor, semiabierta o totalmente independiente.

## Gestilar compra a Grupo Baraka tres suelos en Valdebebas para promover más de 200 viviendas

**G**estilar ha adquirido a Grupo Baraka tres parcelas ubicadas en Valdebebas, con una edificabilidad de 35.000 metros cuadrados en las que se construirán alrededor de 200 viviendas con una inversión de más de 100 millones de Euros. Asesorama ha sido la consultora que ha asesorado en esta operación a Baraka.

Javier García-Valcárcel, presidente de la compañía, ha declarado en relación con la adquisición de este suelo: “hablamos de una zona residencial premium ya que a día de hoy es una prolongación urbana de Madrid. Continuaremos ampliando nuestra cartera de suelo y lo haremos en base a un ritmo sostenible y ajustándonos a los criterios de demanda.”

Gestilar es una de las promotoras residenciales en España con mayor presencia en esta zona. “Hemos entregado, en Valdebebas, 584 viviendas concedidas bajo las cuatro grandes premisas sobre las que desarrollamos nuestras promociones: diseño, calidad, personalización e innovación”, señalan desde la empresa.

“La hasta ahora inseguridad jurídica que ha golpeado reiteradamente a Valdebebas ya está en vía de solución definitiva con la tramitación del nuevo proyecto de reparcelación y urbanización.” Declara García-Valcárcel. “Esta solución hará que Valdebebas incremente su valor de manera sustancial siendo, sin lugar a duda, el mejor ámbito de la zona norte de Madrid”.

En cuanto a los precios, detalla también que, “está habiendo una subida importante del precio de las viviendas, aunque aún queda recorrido en esta zona que está entre 500 euros y 600 euros por debajo de su precio. Los ritmos de ventas de las pocas promociones que hay son realmente altísimos; consolidándose en pocos meses”.

## INBISA Inmobiliaria inicia la comercialización de una nueva promoción de viviendas en Castro Urdiales, Cantabria



INBISA Inmobiliaria ha puesto en marcha la comercialización de Residencial INBISA Cotolino, una nueva promoción de 126 viviendas y áticos de 1 a 4 dormitorios en la localidad cántabra de Castro Urdiales.

Cada uno de los dos edificios que forman este complejo residencial ofrece amplias viviendas, entre los 55 m<sup>2</sup> y 111 m<sup>2</sup>, con excelentes vistas gracias a sus amplias terrazas y ventanales que dotan de gran luminosidad a toda la promoción.

Como señala Sara Macho, directora comercial de la Territorial Norte de INBISA Inmobiliaria, "Residencial INBISA Cotolino es una promoción pensada para personas que están interesadas en una nueva vivienda tanto como primero o como segunda residencia. Las viviendas destacan por sus diferentes tipologías, terrazas, amplias estancias, gran luminosidad, altas calidades e impresionantes vistas al mar, el puerto y el centro histórico de Castro Urdiales. Una gran oportunidad de adquirir una vivienda nueva a un precio muy ajustado".

Residencial INBISA Cotolino está conformado por 126 viviendas y áticos divididas en dos edificios de 1, 2, 3 y 4 dormitorios de diferentes tipologías para adaptarse a las diferentes necesidades. La promoción, que dispondrá de un vallado perimetral con control del acceso, cuenta además con diversas zonas comunes como garajes, trasteros, piscinas, zona de recreo y juegos infantiles, amplias zonas verdes o local comunitario.

Tal y como señala la directora comercial de la Territorial Norte de INBISA Inmobiliaria, "la localización es también otro de los puntos fuertes de esta promoción, ya que el barrio de Cotolino permite disfrutar de una zona residencial totalmente consolidada y con todas las comodidades y servicios, y muy cerca de la playa y el casco viejo de la localidad cántabra".

## Renta Corporación adquiere un inmueble para uso residencial en el Barrio Gótico de Barcelona

Renta Corporación ha firmado la compra del edificio de la calle Unió 7 de Barcelona, en el Barrio Gótico, que forma parte del centro histórico de la ciudad, para la promoción de 22 viviendas. La finca tiene una superficie total de 2.500 m<sup>2</sup> distribuidos en seis plantas y un local comercial, además también dispone de 94 plazas de aparcamiento.

La compañía destinará una inversión superior a los 12 millones de euros al que representa uno de los últimos proyectos más relevantes de la compañía que implica la adquisición del edificio, así como la rehabilitación integral y transformación del mismo. Hasta ahora, el complejo inmobiliario era de propiedad familiar y se destinaba a la actividad mayorista, además de explotar el estacionamiento para vehículos.

El nuevo inmueble contará con 17 pisos de dos dormitorios y 5 con tres dormitorios, de ellos, dos viviendas ubicadas en la planta baja dispondrán de terraza, mientras en el ático habrá cuatro viviendas con solárium. Para el diseño de este edificio Renta Corporación trabajará con el despacho BCA Arquitectos.

Renta Corporación, que a principios de 2018 iniciará la comercialización de los pisos, entregará las viviendas en el último trimestre del próximo año tras iniciar el pasado octubre las obras en el edificio, que está previsto que se alarguen durante doce meses.

## OCIO

### Grupo Rayet desarrollará la primera playa urbana de Europa a 40 minutos de Madrid

Grupo Rayet se une a Crystal Lagoons para presentar su nuevo proyecto Alovera Beach, una playa artificial en el municipio de Alovera (Guadalajara), a menos de 40 minutos del centro de Madrid.

El proyecto, que cuenta con inversión privada de 15,6 millones de euros, se convertirá en la playa urbana artificial más grande de Europa. El elemento central será su gran lámina de agua de casi 25.000 metros cuadrados rodeada por una playa de arena de 15.000 metros cuadrados.

Este gran parque de ocio contará con cinco zonas diferenciadas, pero integradas: lámina de agua y playa, equipamiento deportivo y de entretenimiento, torres de toboganes y piscinas infantiles, escuela de vela y deportes náuticos (kayak, vela y paddle surf, entre otros), y servicios de restauración (restaurante, chiringuito y snack bars). Además, se ha proyectado una gran bolsa de aparcamiento con más de 1.000 plazas y se ha planificado el acceso mediante comunicación directa

con la A-2 para no congestionar el núcleo urbano de Alovera.

"Alovera Beach representa un concepto innovador que transformará Alovera –ha explicado Félix Abánades, presidente de Grupo Rayet– y que posicionará al municipio en el mapa europeo de la tecnología, la innovación y la sostenibilidad, y como referencia única en actividades al aire libre".

Alovera Beach se desarrollará dentro del sector I-15 Las Suertes, al sur del casco antiguo de Alovera y vinculado a los desarrollos residenciales del municipio, y servirá también para regenerar una zona medioambientalmente muy degradada con la creación de un gran parque verde a continuación del proyecto.

El director general de Rayet Medio Ambiente, Antonio Puy, ha destacado la envergadura del proyecto que se levantará sobre un área de actuación de 105.000 metros cuadrados: "Además, Alovera Beach también supondrá la creación de casi 350 puestos de trabajo entre empleo directo e indirecto", ha explicado.



## El fondo Cale Street proporciona a Compañía de Phalsbourg la financiación para el centro comercial Open Sky

Compañía de Phalsbourg, filial española de Compagnie de Phalsbourg, empresa francesa dedicada a la inversión, desarrollo y gestión inmobiliaria, ha completado al 100% la financiación para la construcción del centro comercial Open Sky que se ubicará en la localidad madrileña de Torrejón de Ardoz. Compañía de Phalsbourg ha cerrado el acuerdo con Cale Street, fondo británico especializado en financiación de este tipo, que cubrirá una parte de los recursos necesarios para la consecución del proyecto, mientras otra parte será financiada con fondos propios de la compañía. Alantra ha asesorado a Compañía de Phalsbourg en esta operación de financiación, que ha contado también con el asesoramiento legal de Clifford Chance. Uría ha asesorado al fondo internacional.

Open Sky es el primer proyecto en España de Compañía de Phalsbourg, en el que invertirá 160 millones de euros y que supondrá la creación de cerca de 1.000 puestos de trabajo. Se trata de un centro comercial abierto de 85.000 m<sup>2</sup> de SBA (superficie bruta alquilable), con 100 locales y 3.500 plazas de aparcamiento, una amplia zona ajardinada y un lago central en el que se harán juegos de luces y agua.

Compañía de Phalsbourg ya ha puesto en marcha la primera fase de construcción de Open Sky y está trabajando en la comercialización de los locales. La compañía informa que ha cerrado por el momento acuerdos por el equivalente al 40% de la SBA con distintas firmas de moda, complementos y servicios como Adidas, Reebok, Decimas, OVS, Okaidi, Merkal, Kiwoko, Orchestra, RKS, Celio, Encuentro Moda, Druni, Alcott o Gutteridge entre otras.

Open Sky también tendrá una amplia zona de ocio y restauración, con 11 salas de cine de Cinesa y operadores de como el grupo Vips con sus cinco marcas (Vips, Fridays, Ginos, Wagamama y Starbucks), el grupo Zena (con Fosters y Cañas y Tapas) o el grupo Restalia (con 100 Montaditos y La Sureña), entre otros.

## El alcalde de Málaga visita las obras de remodelación del centro comercial Carrefour Los Patios

El alcalde de Málaga, Francisco de la Torre, ha visitado el centro comercial Los Patios para comprobar el avance de las obras de la completa remodelación que está viviendo el centro malagueño.

Francisco de la Torre ha señalado que “esta remodelación supone un avance para Málaga, ya que el centro comercial va a mejorar considerablemente su estética. Además ha indicado su satisfacción porque “las obras están cumpliendo sus plazos” y se ha mostrado “encantado por la inversión que se traduce en la generación de puestos de trabajo en las obras y las tiendas que suponen la dinamización del comercio”.

Durante la visita, el alcalde ha estado acompañado por los representantes de las compañías responsables del proyecto: Alberto Rodríguez, director Asset Management y Fátima Álvarez-Cofiño, coordinadora de Asset Management Andalucía y Extremadura, en representación de Carmila España, Javier Zamorano, director de Concepto y Construcción de Carrefour Property España y Jerónimo Solís, responsable regional de ASSET de Andalucía Carrefour Property.

El Centro Comercial Los Patios se construyó a mediados de la década de los 70, albergando el primer hipermercado que se abría en Andalucía y el segundo de España, convirtiéndose en todo un referente en la provincia de Málaga.

La remodelación de Los Patios, que comenzó en agosto y está previsto que concluya a finales de 2018, supondrá una completa renovación del activo, modernizando sus instalaciones y adaptando la oferta comercial a las nuevas necesidades de los clientes. La inversión prevista es de 17 millones de euros.

El proceso de renovación está planificado para que, durante el periodo de obras, el centro y el hipermercado Carrefour permanezcan abiertos y plenamente operativos de manera que los clientes puedan realizar sus compras con total normalidad.

Con esta reestructuración, la galería comercial amplía en más de 1.200 m<sup>2</sup> la superficie bruta alquilable (SBA), alcanzando un total de 28.000 m<sup>2</sup>. Actualmente, el 85% de la SBA está comercializada.



## Catella asesora a Super Perfumerías en la apertura de su nuevo local en Madrid

La consultora inmobiliaria internacional Catella ha asesorado a Super Perfumerías en la operación de arrendamiento del local comercial situado en el número 30 de la Gran Vía madrileña. El local, anteriormente ocupado por la firma Double Agent, tiene una superficie de 376 m<sup>2</sup>, divididos en planta calle (214 m<sup>2</sup>) semisótano (56,76 m<sup>2</sup>) y sótano comercial (105,39 m<sup>2</sup>).

La ubicación escogida por Super Perfumerías está en pleno centro de una de las calles más comerciales de Madrid que, además, a partir del 1 de diciembre contará con 5.400 m<sup>2</sup> más para los peatones. El establecimiento se sitúa a muy pocos metros de otros grandes operadores como Mango, Primark o H&M. Abrirá al público antes de que finalice 2017, coincidiendo con la campaña de Navidad.

Desde que en 1982 se abriera la primera tienda en Andalucía, Super Perfumerías ha experimentado un crecimiento imparable. En la actualidad el Grupo, que sigue conservando su esencia de empresa familiar, se ha convertido en una de las empresas líderes del sector, con más 350 profesionales empleados y 90 puntos de venta repartidos por todo el territorio nacional.

*Experiencia específica a través de servicios complementarios*

SOLUCIONES INMOBILIARIAS



Cushman & Wakefield es una firma líder de servicios inmobiliarios globales que ayuda a sus clientes a transformar la manera en que las personas **trabajan, compran y viven.**

Con una marca centenaria reconocida, Cushman & Wakefield es hoy en día una organización fundada en el compromiso constante con sus clientes y concebida para liderar la industria con modelos de negocios y prestación de servicios que evolucionan según las necesidades del cliente.

**IDEAS  
INTO  
ACTION**

[cushmanwakefield.es](http://cushmanwakefield.es)

## RETAIL

## Unibail-Rodamco inaugura el nuevo centro comercial Glòries de Barcelona

**E**l nuevo centro comercial Glòries ha abierto sus puertas completamente remodelado e integrado en el distrito 22@ de Barcelona. Para hacer realidad este proyecto, Unibail-Rodamco ha invertido 148 millones de euros en reformar, acondicionar y ampliar los más de 67.000 m<sup>2</sup> que configuran este nuevo espacio.

El nuevo Glòries propone un concepto que engloba una oferta lúdica, gastronómica y de compras en un espacio integrado en el entorno por medio de una calle comercial abierta conectada al callejero de Barcelona, lo que contribuye a crear una experiencia única a viandantes, turistas y vecinos del área.

El nuevo Glòries, que une Gran Vía y Diagonal –dos de las principales arterias de la ciudad–, recupera para Barcelona la trama arquitectónica y urbanística del Plan Cerdà y descubre cuatro manzanas que dan continuidad a la cuadrícula tradicional de las calles barcelonesas. Además, crea nuevos espacios públicos al aire libre, lo que contribuye a la transformación urbanística del 22@ de Barcelona.

En total, la transformación ha sumado 12.500 nuevos m<sup>2</sup> de espacio público repartidos en 8.500 m<sup>2</sup> de nuevas calles, 2.500 m<sup>2</sup> de urbanización y aceras alrededor del espacio y 1.500 m<sup>2</sup> de nueva zona verde en el barrio del 22@.

Además, se han reconstruido los cuatro edificios existentes con nuevas fachadas que alcanzan hasta los 11 metros de altura. Todo ello bajo criterios de mínimo impacto ambiental hacia el entorno. También se han eliminado galerías cerradas y pasarelas, reduciendo costes energéticos y permitiendo que se pueda acceder al interior de todas las tiendas desde la calle, dando como resultado un formato comercial habitual en Barcelona: un modelo mixto con tiendas en la planta baja y oficinas en la superior.

Uno de los grandes activos del nuevo Glòries es su mix comercial compuesto en casi un 70% por marcas locales que conviven con tiendas emblemáticas caracterizadas por su

gran formato.

Dentro de esa oferta comercial destacan ejemplos como H&M, con una superficie de 3.500 m<sup>2</sup> y un apartado de la categoría home, que será el primero de la marca ubicado en un recinto comercial en Barcelona; Mango, que tiene 2.300 m<sup>2</sup>, siendo uno de los más grandes de España; o marcas del Grupo Inditex, como Zara o Massimo Dutti, que cuentan con varios locales de entre 800 m<sup>2</sup> y 2.500 m<sup>2</sup>.

A estas hay que añadir, además, nuevas incorporaciones como UNIQLO, siendo su segunda tienda en España, Adidas, FNAC, Superdrim y Hema.

Otro de los aspectos distintivos del nuevo Glòries es su apuesta por la gastronomía, vinculada a la iniciativa Dining ExperienceTM que aúna arquitectura, diseño y zonas gourmet.

El Mercat de Glòries es una zona de 3.000 m<sup>2</sup> que propone un concepto de restauración 360° que engloba diversidad de ofertas de cocina local, con las principales firmas de restauración y productos gourmet.

En la transformación, Unibail-Rodamco ha querido hacer un guiño a la creatividad de la Ciudad Condal incorporando un nuevo mobiliario urbano diseñado por el estudio de Javier Mariscal, artista muy vinculado a la ciudad.



## HOTELES

## Cerrada la mayor operación de crowdfunding inmobiliario de España

**L**a plataforma Housers acaba de cerrar la mayor operación de financiación participativa (crowdfunding) del sector inmobiliario de España lograda hasta el momento. Así, 1.665 pequeños inversores han participado en la financiación de un préstamo participativo de 1,8 millones de euros a un promotor para la compra y rehabilitación integral del interior de un céntrico edificio, situado cerca del Mercado Central de Valencia y que se convertirá en el hostel Premium BCool de Valencia.

La cadena BCool Hostels, fundada por Juan Carlos Sanjuan, CEO y fundador de Casual Hoteles, y Javier Velat, CEO y fundador de The Hostel Box, ya cuenta con un establecimiento similar en Bilbao. “Los hoteles premium tipo de establecimientos está muy demandando entre los turistas jóvenes extranjeros y es una opción muy extendida en urbes como Londres o Nueva York”, apunta Juan Carlos Sanjuan, uno de los dos socios del grupo.

El futuro “hostel boutique”, primer establecimiento de este tipo que se construye en la capital del Turia, constará de 122 camas individuales y cuatro dobles, veinte habitaciones, zona de recepción, lobby y un espacio para cafetería. El edificio es del siglo XIX y su fachada está completamente rehabilitada.

Tras las obras de reforma, que finalizarán en 12 meses, los inversores, provenientes de España, Italia, Portugal, Reino Unido, Alemania o Francia comenzarán a percibir todos los meses intereses, inicialmente logrando una rentabilidad estimada por el alquiler del inmueble a BCool Hostels de, aproximadamente, un 6,03 %. El proyecto prevé además la venta del inmueble en un plazo aproximado de cinco años. La rentabilidad acumulada estimada al quinto año sería del 52,66%.

“La asociación con Housers servirá para lograr el sueño de crear algo diferente, pero además, será clave para fortalecer la oferta turística para el público más joven que visita Valencia”, explica Sanjuan.

# NÚMERO UNO EN ESPAÑA por sexto año consecutivo

Aguirre Newman, elegida  
mejor Consultora Inmobiliaria en España

# EUROMONEY MARKET LEADER

REAL ESTATE  
12131415162017

AGUIRRE  
NEWMAN

## La AEO otorga un B+ al primer edificio de oficinas certificado por su calidad técnica en España



La Asociación Española de Oficinas (AEO) ha certificado la calidad técnica del complejo Castellana 200 con una calificación B+, según el "Modelo AEO para la Clasificación Técnica de los Edificios de Oficinas®", el primer rating del mercado español que determina la calidad técnica de los edificios de oficinas en base a 45 parámetros específicos.

Castellana 200, propiedad de Silvercode Investments SOCIMI y gestionado por Drago, se convierte así en el primer edificio de oficinas que certifica su calidad técnica en España.

La evaluación previa necesaria para obtener la certificación ha sido realizada conjuntamente por CBRE y Verificálitas, dos empresas homologadas por la AEO para desarrollar este tipo de trabajo técnico. El informe de evaluación presentado ha superado el proceso de auditoría realizado por Eurocontrol, empresa independiente seleccionada por la AEO para comprobar la veracidad y conformidad de las evaluaciones realizadas.

El Modelo AEO para la Clasificación Técnica de los Edificios de Oficinas® es una certificación en la que se definen y evalúan aquellos parámetros estrictamente técnicos que, desde una óptica de mercado, constituyen los elementos más relevantes de un edificio de oficinas, facilitando su clasificación técnica. Está estructurado en cuatro Módulos Técnicos (Arquitectura, Instalaciones, Dotaciones singulares y Antigüedad y certificaciones) en los que se agrupan un total de 45 parámetros. Cada uno de estos parámetros recibe una puntuación y la suma de puntuaciones obtenidas determina la clasificación final (A+, A, B+, B y C).

El Complejo Castellana 200, que está ubicado en Madrid, fue construido en 2011 y combina varios usos. El área de oficinas comprende dos edificios, uno con 5.155 m<sup>2</sup> y otro con 15.137 m<sup>2</sup>, mientras que la zona comercial cuenta con 6.500 m<sup>2</sup> de superficie. El complejo cuenta también con 844 plazas de aparcamiento distribuidas en 4 plantas bajo rasante.

## El fondo inmobiliario de Arcano adquiere el "Hotel La Moraleja" en Madrid para construir un edificio de oficinas



El fondo inmobiliario de Arcano, el Arcano Spanish Opportunity Real Estate Fund (ASOREF), ha anunciado una nueva operación de compra de dos activos en Madrid por un valor conjunto de 12,15 millones de euros que destinará al uso de oficinas. Con esta adquisición, el fondo avanza en su estrategia de invertir en operaciones de valor añadido en activos inmobiliarios en las principales ciudades españolas.

El objetivo del fondo es demoler el actual hotel La Moraleja y desarrollar un edificio de oficinas de última generación, diseñado por el estudio de arquitectura Rafael de La-Hoz, que contará con una superficie alquilable de 8.100 m<sup>2</sup> sobre rasante. El nuevo edificio contará con gran flexibilidad en su diseño y ratios de eficiencia muy elevados además de certificación Leed Oro que acredite su eficiencia energética y calidad constructiva.

Los inmuebles adquiridos en esta operación, ubicados en la Avenida de Europa, en el Parque Empresarial La Moraleja, componen un complejo inmobiliario destacado en un submercado donde grandes corporaciones, como Pfizer, Acciona o Telefónica ubican sus sedes principales. Se trata de uno de los centros de negocios más relevantes de Madrid y el de mayor demanda de oficinas fuera de la M-30.

## Axiare Patrimonio compra un edificio de oficinas en Madrid por 29,7 millones

Axiare Patrimonio ha cerrado la compra de un edificio de oficinas en la calle Josefa Valcárcel 40 bis de Madrid, que se encuentra en construcción, por un importe de 29,7 millones de euros. Con esta operación, Axiare Patrimonio refuerza su apuesta por la zona de la A2 y la M30, una de las más consolidadas de oficinas en la ciudad, ubicada a tan solo 9 kilómetros del aeropuerto de Barajas y a 8 kilómetros del CBD (Central Business District) de Madrid. Asimismo, este edificio se encuentra en las cercanías de otros inmuebles propiedad de Axiare Patrimonio, lo que le permitirá la generación de importantes sinergias.

Axiare ha firmado un acuerdo de adquisición del citado activo inmobiliario, que actualmente está siendo construido por Metrovacesa. El edificio se finalizará en el cuarto trimestre de 2018. La superficie bruta alquilable (SBA) del inmueble es de 8.652 metros cuadrados, repartidos en siete plantas, por lo que cada una de ellas tendrá una superficie de 1.376 m<sup>2</sup>, con posibilidad de albergar hasta cuatro módulos. Además, este inmueble dispondrá de 261 plazas de aparcamiento repartidas en dos plantas subterráneas.





## Saber que estaremos seguros

### PROTECCIÓN DE PAGOS EN LA VENTA DE VIVIENDA SOBRE PLANO

El primer seguro dirigido a Promotoras Inmobiliarias que protege los pagos a cuenta y el total de la vivienda ante pérdidas económicas graves y eventuales del comprador



Soluciones innovadoras y específicas de protección  
con responsabilidad social  
[www.slorasolutions.com](http://www.slorasolutions.com)

# El papel de la consultoría inmobiliaria en la consolidación del sector



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

**E**l año 2017 se ha convertido, sin lugar a dudas, en un año dorado en el que el sector inmobiliario atraviesa un nuevo ciclo de expansión y estabilización gracias, entre otros factores, al desarrollo de la economía nacional, el aumento de la tasa de empleo y a unas favorables condiciones de financiación. La recuperación de la demanda pone de manifiesto que el mercado inmobiliario español está acelerando su fase de recuperación en términos de inversión y precios, y se posiciona nuevamente como uno de los pilares del desarrollo económico de España. Así lo prueban los últimos datos publicados por nuestros asociados, en los que se muestra que la inversión nacional se sitúa en 10.300 millones hasta septiembre, lo que supone un incremento del 58% respecto al mismo periodo de 2016.

En este contexto el papel de las consultoras inmobiliarias ha sido clave gracias a su implicación directa para impulsar la recuperación, asentamiento y desarrollo del mercado, fomentando la profesionalización y la reordenación de la actividad inmobiliaria a través de la transparencia y de las buenas prácticas como elementos esenciales para su buen funcionamiento. Si

La recuperación de la demanda pone de manifiesto que el mercado inmobiliario español está acelerando su fase de recuperación en términos de inversión y precios, y se posiciona nuevamente como uno de los pilares del desarrollo económico de España

analizamos la consultoría inmobiliaria en cifras, nos encontramos ante grandes empresas que emplean a más de 2.200 profesionales en España, entre trabajadores directos e indirectos, y más de 180.000 a nivel internacional.

Las consultoras inmobiliarias tienen su eje principal de actividad en el cliente. Para ellos trabajan con equipos de expertos globales y les asesoran de forma honesta y certera adaptando las tendencias internacionales a los mercados locales. También han comenzado a integrar la innovación tecnológica en el sector evolucionando los modelos de negocio dentro de la industria, algo que aporta valor añadido tanto a nivel empresarial y de mercado, como en un contexto social, ambiental y socioeconómico.



En esta línea, podemos destacar los datos recogidos en el Libro Blanco de la consultoría inmobiliaria, un compendio de buenas prácticas en el mercado de la consultoría, en el que se refleja que el 74% de los clientes del sector valoran muy positivamente el asesoramiento y los conocimientos técnicos como uno de los principales beneficios de trabajar con una consultora. Además, el acceso a un porfolio de inmuebles amplio y de calidad y la buena gestión que se realiza de los activos de los inversores también van de la mano del trabajo que actualmente desarrollan los consultores.

Las consultoras inmobiliarias están ejerciendo un papel estratégico, no sólo en la recuperación del sector, sino también en su consolidación. En este contexto actual, es fundamental que todos los actores implicados en nuestro mercado caminen en la misma dirección, poniendo en común la experiencia acumulada tras varios ciclos inmobiliarios y así guiar a España para que se convierta en un mercado maduro.



Las consultoras  
inmobiliarias están  
ejerciendo un papel  
estratégico, no sólo en la  
recuperación del sector,  
sino también en su  
consolidación

En este sentido, las consultoras inmobiliarias, como especialistas en el sector, tienen un papel fundamental como impulsoras de la economía global al trabajar conjuntamente en la profesionalización, el código ético, la transparencia y la estandarización de los procesos. Son factores que forman parte de la columna vertebral del negocio inmobiliario en otros países, y que aquí debemos seguir puliendo para tener un mercado más fiable, seguro y estable. Todo un reto.

Desde organismos como ACI, asociación de empresas líderes en el sector de la consultoría inmobiliaria, se actúa como voz y referente técnico y ético del sector. Se representan sus intereses, se impulsan los estándares profesionales y de responsabilidad, y además se contribuye al progreso de la economía y la sociedad. En definitiva, se busca incrementar sinergias que aporten valor y den a conocer la importante labor que desde las consultoras se realiza diariamente para potenciar el entorno de todos los actores del sector. Para ello se da cobertura a grandes empresas que cuentan con una larga trayectoria en el mercado inmobiliario. [  ]

## PUNTOS DE VISTA

## ADOLFO RAMÍREZ-ESCUADERO

Presidente de CBRE España



**⊙ OBSERVATORIO INMOBILIARIO: A punto de terminar 2017, ¿nos puede avanzar su opinión del comportamiento del sector inmobiliario este año en cuanto a inversión y operaciones?**

**Adolfo Ramírez-Escudero:** Seguimos viendo un sector con un alto potencial de crecimiento y con unas bases muchos más sólidas que en ciclos anteriores.

Como demuestran las últimas cifras de inversión inmobiliaria, el sector se posiciona como uno de los pilares del desarrollo económico en España. Hasta septiembre esta inversión en nuestro país se situaba ya en 10.300 millones, es

decir, un 58% más con respecto al mismo período de 2016.

Son datos positivos que confirman el interés de los inversores por el sector inmobiliario español. Su demanda continúa en cotas altas y el pipeline de operaciones apunta a que la actividad mantendrá su fortaleza al final del ejercicio. Por sectores, destaca el crecimiento de la inversión captada por el sector hotelero en los primeros nueve meses de 2017 en relación al mismo período del ejercicio anterior. Solo hasta septiembre recibió 2.400 millones de euros en inversiones, cifra que representa el 23% de la inversión total frente al 14% del año anterior. Este auge obedece a la gran cantidad de operaciones registradas por todo el territorio nacional.

**¿Cómo ve la situación para 2018? ¿Influirá, a su juicio, la situación en Cataluña sobre las perspectivas del sector? ¿De qué manera?**

Las situaciones de incertidumbre e inestabilidad política siempre afectan negativamente al desarrollo de cualquier actividad, y la inmobiliaria no es una excepción. Es indudable que existe preocupación en el mercado, pero aún no disponemos de datos contrastados que muestren el efecto que estos últimos acontecimientos han tenido sobre el mercado.

En todo caso, si el mercado inmobiliario continúa con la aceleración que está marcando la actual etapa, en términos de demanda y precios, es previsible que en 2018 continúe la senda marcada por la tendencia al alza de la economía española.

**¿Cree que el inmobiliario español seguirá, un año más, en el foco de los inversores internacionales?**

Los inversores internacionales ven a España como un mercado con gran potencial y muestran interés por todos los tipos de activos disponibles.

Esto es una gran noticia, ya que el sector inmobiliario español depende en gran medida de ese empuje foráneo, y su incremento constante durante los últimos años pone de manifiesto la

La inversión directa desde el extranjero representa hoy un 67% del total, es decir, ha significado un aumento del 73% frente al año pasado. Actualmente los inversores nacionales e internacionales continúan viendo a España con un gran potencial, y muestran interés por el amplio abanico de tipología de activos

confianza y estabilidad que desprende nuestra industria.

La llegada de nuevos inversores procedentes de todo el mundo demuestra hasta qué punto el sector puede beneficiarse de una economía global. Le pondré un ejemplo concreto. Durante este 2017 la firma australiana Macquarie Group ha adquirido la empresa de aparcamientos Empark. Esta operación en concreto ha contribuido decisivamente a que en este momento Oriente Medio y Asia Pacífico lideren la inversión extranjera en España en 2017 con un 31% del total.

Esta situación se traduce en que en solo nueve meses (hasta septiembre), la inversión directa desde el extranjero haya superado los 6.700 millones de euros, más que en todo 2016; más incluso que la inversión anual total de ejercicios tan recientes como el de 2013.

Por tanto, podemos afirmar sin temor a equivocarnos que el sector inmobiliario español goza de una gran reputación en el extranjero en este momento, y es importante seguir reforzándola de cara a los próximos años.

**¿Quiénes serán los principales dinamizadores del mercado el próximo año? ¿Entrarán nuevos actores?**

De forma paralela a la evolución que ha experimentado el sector, el perfil de los actores que actúan en el mercado también ha ido cambiando.

La actividad promotora, que alcanzó un gran protagonismo durante el periodo pre-crisis, atraviesa actualmente una nueva etapa expansiva. Las promotoras inmobiliarias han evolucionado hacia un modelo más sofisticado, centrado en ajustar su producto a las necesidades de la demanda a través del aporte de valor añadido en lugar de hacia la gestión y transformación de suelo en desarrollo.

Como contrapunto, las socimis españolas han moderado su protagonismo como dinamizadores del sector y sólo han invertido un 10% del volumen transaccionado en 2017 frente al 43% del año pasado.

El interés internacional también se ha hecho palpable y los últimos datos demuestran que la inversión directa desde el extranjero representa hoy un 67% del total, es decir, ha significado un aumento del 73% frente al año pasado. Actualmente los inversores nacionales e internacionales continúan viendo a España con un gran potencial, y muestran interés por el amplio abanico de tipología de activos.

Esto ha sucedido principalmente por la fortaleza de la demanda, que ha mantenido la presión a la baja sobre las rentabilidades, en línea con lo sucedido en la primera parte del año. En el entorno actual, el inversor core está dispuesto a ser muy agresivo cuando el activo es realmente prime y ofrece seguridad en los ingresos.

**¿Cuáles son los principales requerimientos que se aprecian entre los inversores? ¿Está el mercado español respondiendo a los mismos o trabajando activamente para hacerlo?**

La confianza en la recuperación económica ha ayudado a que el país sea una opción atractiva para los inversores tanto nacionales como extranjeros, que miran el mercado inmobiliario español como una nueva oportunidad de negocio gracias a la amplia gama de activos disponible.

En este contexto y teniendo en cuenta la escasez de oferta existente y de producto core, comienzan a consolidarse las estrategias de *value-added* que empezaron a tomar relevo hace un par de años. Los inversores empiezan a considerar la adquisición de activos y carteras con necesidad de gestión en ubicaciones clave pero no *prime*. La estrategia a corto plazo es susti-

## Desde CBRE buscamos convertir en oportunidad el gran reto que supone la transformación tecnológica y la digitalización del inmobiliario

tuida por la de medio y largo plazo, que busca generar valor al activo.

En este sentido hay que destacar que la compra de activos que cumplan con los estándares de sostenibilidad y eficiencia se ha posicionado como un requisito indispensable. Los inversores buscan diseños con “alma” donde la sinergia entre inversión y calidad esté reflejada para maximizar e incrementar la liquidez de los inmuebles.

### ¿Qué segmentos del mercado serán, en su opinión, los más activos?

Podemos afirmar que este año 2017, es un año récord en la contratación de espacios logísticos con cifras que no se veían desde el periodo precrisis. La disponibilidad, de los más de 10,5 millones de m<sup>2</sup> de stock de naves logísticas, baja del 6% y, a cierre del tercer trimestre se han contratado 636.000 m<sup>2</sup>.

Sin duda, el mayor dinamizador del mercado es el sector *e-commerce* y su voraz apetito por nuevas instalaciones que le permitan cubrir todo el ciclo logístico, desde el almacenaje, la clasificación de producto, la entrega “Last Mile”, y el más novedoso de todos, la logística inversa que ha transformando la distribución de mercancías.

Por otro lado, durante 2017 está destacando el crecimiento de la inversión captada por el sector hotelero. Hasta septiembre recibió 2.400 millones de euros en inversiones, como comentaba anteriormente.

También se prevé que el sector *retail* mantenga su fortaleza tras haber captado 2.700 millones de euros en lo que va de año (26% del total),

destacando tanto la inversión en centros comerciales como en *High Street*.

Mientras tanto, el sector oficinas ha reducido sus inversiones respecto al mismo período de 2016 hasta representar el 15% de la inversión total y cediendo protagonismo al sector logístico, con inversiones hasta septiembre por 1.500 millones de euros (14% del total). Por su parte la inversión en el sector residencial representa un 6% del total, mientras que la de activos alternativos ha registrado un significativo aumento respecto al año pasado con un total de 1.500 millones de euros en inversiones en lo que va de año.

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

Durante este último año, CBRE ha sido protagonista de la transformación que está experimentando el sector con un único objetivo: generar ventajas competitivas a nuestros clientes.

Desde la compañía buscamos convertir en oportunidad el gran reto que supone la transformación tecnológica y la digitalización del inmobiliario, ya que somos conscientes de que no es suficiente con identificar las tendencias y adelantarse a ellas, sino que es primordial tener la capacidad de generar soluciones digitales de manera constante, que integren todos los servicios y herramientas que aporten un verdadero valor al cliente en este momento, en concreto, en el que innovar de forma continua es la única forma de seguir liderando el sector.

En esta senda, el principal hito de CBRE ha sido posicionarse como pionera en el desarrollo del *Proptech* a través de la creación de soluciones realmente diferenciales y novedosas, que aportan valor tanto a los distintos usuarios de espacios, como también a los propietarios de activos inmobiliarios (oficinas, centros comerciales, logística, hoteles, etc.). Aplicaciones como *Floored*, adquirida a principios de 2017 para ofrecer soluciones de virtualización de espacios y configuración de planos en 3D, o *CBRE Deal Flow*, una app que hace más eficiente el proceso de compraventa de un activo a través de la automatización, son algunas de las novedades que hemos empezado a incorporar.

Finalmente, también colaboramos con *start-ups* y jóvenes talentos a través de iniciativas como el Proptech Challenge, la primera competición en España centrada en la innovación digital en el Real Estate. Estamos seguros de que con esta iniciativa conseguiremos impulsar el emprendimiento inmobiliario y seguir a la vanguardia digital en nuestro país. [ (O) ]

## Nosotros ponemos la casa. Tú, las historias.



### Terrazas de los Fresnos, Boadilla del Monte

- **30 viviendas** con tipologías de 3 y 4 dormitorios, apartamentos, bajos con jardín y áticos, de 123 a 174m<sup>2</sup>.
- Zona de Valdepastores, a 5 minutos de Majadahonda.
- Zonas comunes con gimnasio, spa y piscina desbordante.

Calle Junta de Castilla y León, 3, 28660 Boadilla del Monte,  
Tel. 91 088 21 72

### Altos de los Fresnos, Boadilla del Monte

- **35 viviendas unifamiliares** de 3, 4 y 5 dormitorios, de 295 a 364m<sup>2</sup>.
- Exclusivo residencial situado en la zona de Valdecabaña.
- Amplias zonas comunes con gimnasio, piscina desbordante, spa, sala multiusos.

Calle Comunidad de Madrid, 67, 28669 Boadilla del Monte,  
Tel. 91 088 21 73



### Altos de la Reserva, Boadilla del Monte

- **11 viviendas unifamiliares** de 5 dormitorios, desde 287m<sup>2</sup>.
- Sótano personalizable y piscina privada.
- Ubicado en la zona de Valdecabaña, a un paso de Majadahonda.

Calle de la Comunidad de la Rioja, 105, 28669,  
Boadilla del Monte. Tel. 91 088 21 72



## PUNTOS DE VISTA

# JAIME PASCUAL-SANCHIZ DE LA SERNA

Director General Ejecutivo  
Socio Aguirre Newman



**⊙SERVATORIO INMOBILIARIO: A punto de terminar 2017, ¿nos puede avanzar su opinión del comportamiento del sector inmobiliario este año en cuanto a inversión y operaciones?**

En 2018 veremos varias salidas a bolsa de nuevas promotoras así como alianzas entre promotores locales y fondos de inversión internacional. Toda esta actividad alrededor del sector residencial se notará también en el ámbito de la construcción en la nueva promoción

**Jaime Pascual-Sanchiz de la Serna:** El año 2017 va a ser un año atípico dada la situación política que hemos vivido en España todo el segundo semestre. Sin embargo gracias al buen comportamiento de la economía española, a la gran cantidad de liquidez y en especial al interés que despierta nuestro sector en el mundo inmobiliario vamos a tener un año con muy buenos niveles de inversión en el sector institucional que superaran los 10.000 millones de euros (cifra muy cercana a años anteriores si

no incorporamos las operaciones corporativas de Testa y Metrovacesa que este año no se han repetido).

**¿Cómo ve la situación para 2018? ¿Influirá, a su juicio, la situación en Cataluña sobre las perspectivas del sector? ¿De qué manera?**

No cabe duda que la incertidumbre siempre genera desajustes en la economía y por lo tanto es muy probable que se noten las consecuencias de la inestabilidad política en Cataluña.

Hay varias estadísticas que pronostican una corrección del producto interior bruto de Cataluña y en menor medida de España para 2018, y eso lógicamente desacelerará el crecimiento inmobiliario dentro de todo el país. Sin embargo la gran cantidad de dinero, el precio atractivo de los activos inmobiliarios que vivimos en nuestro país y en general todas las perspectivas del sector seguirán siendo un vector de actividad muy importante en los próximos meses.

**¿Cree que el inmobiliario español seguirá, un año más, en el foco de los inversores internacionales?**

Aunque justamente es la volatilidad lo que más penalizan los inversores internacionales cuando analizan un país, la presión de los fondos por invertir su dinero sigue siendo muy alta y por lo tanto creo que continuará su fortaleza. En este sentido España sigue siendo una ubicación preferente para invertir.

**¿Quiénes serán los principales dinamizadores del mercado el próximo año? ¿Entrarán nuevos actores?**

Va a continuar una tendencia que ya se observó durante el 2017. Veremos varias salidas a bolsa de nuevas promotoras así como alianzas entre promotores locales y fondos de inversión internacional. Toda esta actividad alrededor del sector residencial se notará también en el ámbito de la construcción en la nueva promoción.

Así mismo, comienza una tendencia de consolidación en las socimis de menor tamaño y de rotación de activos en general.

**¿Cuáles son los principales requerimientos que se aprecian entre los inversores? ¿Está el mercado español respondiendo a los mismos o trabajando activamente para hacerlo?**

Los requisitos de los inversores internacionales siguen siendo muy parecidos: transparencia, una normativa estable y un mercado activo

Ha sido un año satisfactorio en resultados y en especial marcado por la operación que va a culminar entre Aguirre Newman y Savills. Para todos nosotros empieza una etapa ilusionante con un proyecto muy ambicioso que nos va a permitir continuar con el liderazgo de la consultoría inmobiliaria y combinarlo con toda la fuerza internacional que nos ofrece Savills

donde pueden existir comparables que te permitan tener una lectura de lo que está pensando en el mercado, todo ello acompañado de un crecimiento de rentas que se había anticipado.

**¿Qué segmentos del mercado serán, en su opinión, los más activos?**

La mayoría de los sectores seguirán muy activos, tanto los de oficinas con nuevos crecimientos de rentas, los logísticos aprovechando toda la actividad del comercio *online*, e incluso los hoteles con las cifras récord de turismo que seguimos manteniendo, pero donde más actividad creo que vamos a notar va a ser en el sector residencial.

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

Un año satisfactorio en resultados y en especial marcado por la operación que va a culminar entre Aguirre Newman y Savills. Para todos nosotros empieza una etapa ilusionante con un proyecto muy ambicioso que nos va a permitir continuar con el liderazgo de la consultoría inmobiliaria y combinarlo con toda la fuerza internacional que nos ofrece Savills. [ (•) ]

## PUNTOS DE VISTA

## ENRIQUE LOSANTOS

CEO de JLL España

**⊙ OBSERVATORIO INMOBILIARIO: A punto de terminar 2017, ¿nos puede avanzar su opinión del comportamiento del sector inmobiliario este año en cuanto a inversión y operaciones?**

**Enrique Losantos:** 2017 va a volver a ser un año extraordinario para la inversión inmobiliaria. Por un lado, las cifras reflejan fortaleza y consolidan la recuperación iniciada ya hace cuatro años. En este sentido, la inversión inmobiliaria probablemente superará los 10.000 millones de euros a final de año. Por otro lado, se incrementa la confianza, por parte de los inversores, tanto nacionales como internacionales, en nuestro país debido a las buenas perspectivas macro, a la estabilidad política y económica que veníamos disfrutando hasta la crisis catalana y a los beneficios fiscales que les proporciona el régimen SOCIMI, que nos permite competir con estructuras fiscales similares de otros países.

**¿Cómo ve la situación para 2018? ¿Influirá, a su juicio, la situación en Cataluña sobre las perspectivas del sector? ¿De qué manera?**

El impacto en el mercado inmobiliario es aún difícil de cuantificar hasta pasados alrededor de seis meses, pero todo indica que la situación extraordinaria vivida en Barcelona impactará en el cierre del año y especialmente en el primer trimestre del próximo ejercicio.

La situación será especialmente grave si la inestabilidad en Cataluña continúa y no se resuelve pronto.

También es conveniente apuntar que esta situación muestra un mercado de inversión con oportunidades que, sin duda, serán aprovechadas por aquellos que tengan una visión de futuro, capacidad para la toma de decisiones de forma rápida y recursos para ejecutarlas de forma eficiente.

**¿Cree que el inmobiliario español seguirá, un año más, en el foco de los inversores internacionales?**

Sin duda. Creo que España todavía muestra grandes oportunidades de inversión y, si bien

puede que las rentabilidades se hayan ajustado, sigue siendo un destino muy atractivo para invertir. Como en todo proceso de recuperación económica, la fase donde vimos la llegada de fondos de perfil más oportunistas dispuestos a asumir más riesgo en pro de mejores rentabilidades ya ha pasado, pero el perfil de inversor más conservador e institucional aún tiene mucho recorrido en nuestro país. En este sentido, veremos como las grandes aseguradoras, con costes de capital bajos y con cambios regulatorios favorables a la inversión inmobiliaria, serán una de las grandes protagonistas del sector a lo largo del próximo año.

**¿Quiénes serán los principales dinamizadores del mercado el próximo año? ¿Entrarán nuevos actores?**

Las socimis seguirán ejerciendo un papel fundamental en la recuperación del mercado. Al fin y al cabo, calculamos que el 40% de toda la inversión inmobiliaria de lo que llevamos de año ha sido protagonizada por ellas. Sin embargo, creemos que en el próximo 2018 afrontarán una etapa de consolidación y puesta en valor de los activos adquiridos en los últimos años enfocándose principalmente en su gestión. También se podría esperar un proceso de especialización y concentración en las socimis, algo que ya ha sucedido en otros países y que el mercado espera. Prueba de ello es la OPA de Colonial sobre AXIARE.

En 2018 las operaciones de carteras tendrán un papel protagonista en el mercado inmobiliario. Si en 2017 hemos visto la venta de la cartera inmobiliaria de Popular a Blackstone, en la mayor operación inmobiliaria de la historia en España, en 2018 veremos operaciones similares protagonizadas por las carteras de otras entidades, pues junto al buen momento de mercado, los reguladores de la banca están animando al desagüe de las grandes carteras "distressed". Sin duda, reducir la exposición de los bancos al ladrillo es otro de los grandes retos del sector.

**¿Qué segmentos del mercado serán, en su opinión, los más activos?**

Para JLL como compañía ha sido un año excepcional. Hemos superado los objetivos que nos habíamos marcado... Pero más allá de los números, para nosotros lo realmente importante es la valoración de nuestros clientes y el hecho de haber construido la cartera de servicios más completa del mercado, que nos ha permitido adelantarnos a sus necesidades y al nuevo sector que se dibujó tras la crisis



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

Para JLL como compañía ha sido un año excepcional. Hemos superado los objetivos que nos habíamos marcado y prevemos cerrar el año con una facturación en torno a los 90 millones, lo cual supone un crecimiento de más del 20% respecto a 2016.

Pero más allá de los números, para nosotros lo realmente importante es la valoración de nuestros clientes y el hecho de haber construido la cartera de servicios más completa del mercado, que nos ha permitido adelantarnos a sus necesidades y al nuevo sector que se dibujó tras la crisis. En este sentido, este año JLL ha posicionado fuertemente su área de Financial Advisory, creada para atender a ese nuevo perfil más financiero que estaba ganando protagonismo en el sector y que no estaba siendo atendido como merecía. El posicionamiento de JLL en asesoramiento de transacciones de activos inmobiliarios bancarios nos ha permitido convertirnos en líderes en consultoría de carteras. De hecho, de los 50.000 millones que se han transaccionado en valor nominal este año, JLL ha participado en más del 80%.

Además, hemos llevado a cabo una fuerte apuesta por la tecnología y el uso del Big Data dentro del sector, porque la combinación de la información y los datos proporcionados por estos sistemas, unidos al conocimiento inmobiliario del equipo de JLL, construyen una oferta única y que realmente aporta un valor diferencial. [ (O) ]

Habrà protagonismo del promotor residencial donde *joint ventures* entre promotores y fondos extranjeros seguirán asentando un mercado que había estado paralizado por la crisis y que ha ido experimentando una fuerte demanda, no suficientemente atendida con el stock de viviendas de calidad todavía en manos de las instituciones financieras.

Asimismo, veremos un auge de la inversión en activos alternativos. Cada vez mayor número de inversores, incluidas las grandes instituciones, se muestra proclive a entrar en residencias de estudiantes y de la tercera edad, dos áreas anteriormente consideradas como inversiones muy minoritarias.

## PUNTOS DE VISTA

## ORIOLE BARRACHINA

Head of Spain de Cushman &amp; Wakefield



**⊙ OBSERVATORIO INMOBILIARIO: A punto de terminar 2017, ¿nos puede avanzar su opinión del comportamiento del sector inmobiliario este año en cuanto a inversión y operaciones?**

**Oriole Barrachina:** El mercado se ha vuelto a superar a sí mismo. Las operaciones de inversión en inmobiliario en el tercer trimestre de 2017 ya superan el acumulado de todo 2016 en compras directas, superando los 10.000 millones de euros. La inversión en activos del *retail*, hoteleros y logísticos también ha superado la cifra total del año anterior y respecto al sector oficinas, éste ha alcanzado los 2.500 millones de euros a sólo 200 millones de euros del cierre de 2016. En suma, ha sido un año muy activo donde el apetito inversor se ha notado en todos los segmentos y donde la recuperación tras los años de recesión ha ido en constante ascenso.

Se espera que el volumen de inversión a cierre de 2017 supere los 12.000 millones de euros en una recta final de año que se espera muy activa, dados los procesos abiertos en el mercado

y el enérgico apetito inversor. Los crecimientos esperados de la producción y el empleo para los próximos años, apoyan las compras en rentabilidad en España.

**¿Cómo ve la situación para 2018? ¿Influirá, a su juicio, la situación en Cataluña sobre las perspectivas del sector? ¿De qué manera?**

Los acontecimientos recientes tienen implicaciones inmediatas en la incertidumbre y están causando precaución por parte de algunos inversores. Los valores han reaccionado con volatilidad agregada, pero el IBEX-35 y la prima de riesgo se encuentran en niveles similares a los observados en septiembre o julio. La incertidumbre política adicional puede traducirse en una menor liquidez en los mercados de capitales, incluidos los inmobiliarios comerciales, así como retrasos en la demanda de espacio de las empresas. Sin embargo, después de casi un mes de debate político, la actividad de inversión y la demanda de espacio en las principales ubicaciones no muestran signos de desaceleración.



El *retail*, principalmente el segmento de centros comerciales, y el sector hotelero seguirán siendo protagonistas, mientras que, por falta de stock y concentración en áreas muy concretas, se prevé un estancamiento del segmento de oficinas. Los activos logísticos también seguirán generando interés, especialmente las naves ubicadas en Madrid y Barcelona

**¿Cree que el inmobiliario español seguirá, un año más, en el foco de los inversores internacionales?**

Sí, todas las previsiones apuntan a que los inversores internacionales seguirán siendo importantes protagonistas en la inversión inmobiliaria de 2018 en España.

**¿Quiénes serán los principales dinamizadores del mercado el próximo año? ¿Entrarán nuevos actores?**

Esperamos que se mantenga la atracción por el inmobiliario español, respaldada por niveles de tipo de interés bajos, el crecimiento de la economía y tasas de disponibilidad en descenso que hacen crecer las rentas. Seguirán entrando fondos con costes de capital bajos (como aseguradoras, fondos de pensiones y fondos soberanos) de Europa, Américas y Asia. También entrarán fondos de inversión con estrategias enfocadas al *value add* y *core+*. Es posible que haya rotación de activos provenientes de socimis. Por parte de activos adjudicados bancarios habrá operaciones de fondos de corte más oportunista que se enfocarán en activos residenciales.

**¿Cuáles son los principales requerimientos que se aprecian entre los inversores? ¿Está el mercado español respondiendo a los mismos o trabajando activamente para hacerlo?**

En el caso del *retail*, hay una fuerte demanda por centros comerciales, que están experimentando una transformación imparable hacia centros combinados de ocio y compra y, ya en *retail* a pie de calle, sigue habiendo un encarnizado interés por las zonas *prime* de ciudades

como Barcelona, Málaga, Madrid y otros lugares turísticos. El sector hotelero también genera mucho interés, dadas las altas cotas de turismo concentradas en determinadas áreas del país.

En el caso de oficinas, y a falta de nueva obra en cantidades suficientes, deberemos confiar en la obra de remodelación para conseguir el stock de calidad que el inversor quiere, y que pasa por espacios amplios y diáfanos, en zonas estratégicas y con marcadas características tecnológicas y de confortabilidad.

**¿Qué segmentos del mercado serán, en su opinión, los más activos?**

El *retail*, principalmente el segmento de centros comerciales, y el sector hotelero seguirán siendo protagonistas, mientras que, por falta de stock y concentración en áreas muy concretas, se prevé un estancamiento del segmento de oficinas.

Los activos logísticos también seguirán generando interés, especialmente las naves ubicadas en Madrid y Barcelona. El volumen de inversión en este tipo de activos no ha dejado de crecer desde 2012 y en lo que va de año se han alcanzado los 811 millones de euros de volumen de inversión, 100 millones más que en todo 2016.

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

Para Cushman & Wakefield ha sido un año histórico en el que hemos cerrado una gran cantidad de operaciones en todos nuestros segmentos estratégicos. [ ● ]

## PUNTOS DE VISTA

# JOSÉ VÁZQUEZ SEIJO

Presidente ejecutivo de Euroval



**⊙ OBSERVATORIO INMOBILIARIO: A punto de terminar 2017, ¿nos puede avanzar su opinión del comportamiento del sector inmobiliario este año en cuanto a inversión y operaciones?**

**José Vázquez Seijo:** El concepto de inversión en el sector inmobiliario incluye operaciones de inversión productiva, inversiones corporativas, y otras que podemos considerar especulativas, en el sentido de que tratan de arbitrar oportunidades de inversión, no para permanecer a largo plazo en ellas, sino para obtener un beneficio. También es inversión en el sector la que se dirige a las sociedades inmobiliarias, cotizadas o no, y que tendrán un efecto indirecto en la actividad real de estas sociedades. A efectos de impacto real sobre el sector, y no solamente sobre los precios, habría que referirse a las inversiones productivas de promoción y construcción, rehabilitación y puesta en explotación de inmuebles.

**¿Qué segmentos del mercado serán, en su opinión, los más activos?**

Tomando datos de distintas consultoras, nuestra percepción es que la actividad inversora podría estar en 2017 en el entorno de los 12.000 millones de euros, tanto residencial como no, y que se repartiría un 31% en comercio minorista; 21,5 % tanto en oficinas como en hoteles; y 12% en logística, con crecimientos dispares pero todos significativos con respecto al año anterior, y que irían en orden de importancia de los hoteles a las oficinas, el comercio minorista, y la logística. En cuanto a la inversión residencial, puede suponer un 14% del total. Estos son los segmentos más activos del mercado.

**¿Cómo ve la situación para 2018? ¿Influirá, a su juicio, la situación en Cataluña sobre las perspectivas del sector? ¿De qué manera?**

Las opiniones al respecto resultan algo prematuras puesto que hay operaciones y proyectos en marcha que han requerido tiempo de maduración. Por otra parte, en ningún análisis financiero y económico se plantea la independencia de la región, aunque sí turbulencias en los mercados asociadas al proceso separatista. Hay algunas operaciones puntuales que se han parado, como la venta de una cartera de oficinas de la socimi Hispania, y de una cartera de 1.000 millones de Sareb, ya que los fondos que son sus principales clientes han pedido reconfigurar la cartera, o reducir el precio de los activos. Hay que tener en cuenta también que continúa muy activa la obra pública civil en Cataluña (parques, iglesias, colegios, gimnasios, y residencias), lo que no se suele considerar habitualmente en los análisis del sector.

**¿Cree que el inmobiliario español seguirá, un año más, en el foco de los inversores internacionales?**

El interés de los inversores es obvio, ya que se trata de una economía que crece a tasas superiores al 2% del PIB, lo que implica una demanda muy diversa. Por ejemplo, las cadenas de

hipermercados, que encuentran en la expansión del consumo una oportunidad de crecimiento, están dando salida al stock de suelo. Igual ocurre con la logística, vinculada ahora a la necesidad de almacenaje para la venta “on line” por parte de grandes plataformas y grandes marcas. Menos interés suscita la inversión residencial, limitada a algunas promociones muy llamativas, pero que en conjunto no tienen el peso de otras como las citadas, o las hoteleras. Téngase en cuenta que las grandes operaciones de compras de carteras de préstamos con garantía hipotecaria de vivienda y viviendas adjudicadas ya se viene haciendo desde prácticamente el inicio de la crisis. Operaciones de compras por fondos en segmentos como la vivienda del sector público, ayuntamientos y comunidades autónomas, se han paralizado por cuestiones legales y de imagen. Persisten compraventas de activos buscando la realización de beneficios y la confianza por parte del comprador de que hay margen para añadir valor con su gestión.

**¿Quiénes serán los principales dinamizadores del mercado el próximo año? ¿Entrarán nuevos actores?**

Sin duda los dinamizadores del mercado están siendo las sociedades cotizadas de inversión inmobiliaria, socimis. Las razones para ello son varias: su capacidad de financiación, en acciones y endeudamiento; ofrecer a sus accionistas el atractivo de un dividendo obligatorio; la transparencia que da el hecho de ser cotizadas; las ventajas fiscales de que disfrutaban; su capacidad de gestión, ya sea con medios propios o mediante “servicers”; y la posibilidad de tratar activos diversos, ya sea residenciales, hoteles, promoción de suelo o inversiones en otras sociedades.

**¿Cuáles son los principales requerimientos que se aprecian entre los inversores? ¿Está el mercado español respondiendo a los mismos o trabajando activamente para hacerlo?**

Como señalamos antes, los inversores pueden buscar operaciones en las que arbitrar para conseguir una rentabilidad a corto plazo; o inversiones para desarrollar actividades productivas. Tenemos el ejemplo de los hipermercados, que buscan suelo para abrir y ganar en cuota de mercado en un sector tremendamente competitivo. En el mercado inmobiliario hemos visto en la salida de esta crisis cómo en ocasiones no se corresponden ofertas y demandas, lo que es evidente en el hecho de que se reduzca lentamente el stock de viviendas; puede ocurrir igual con la oferta y demanda de suelo para los usos que

Este año lo tenemos que definir como el del crecimiento, impulsado sobre todo por las nuevas homologaciones de grandes clientes institucionales, la reactivación económica, la gran actividad inversora internacional y los trabajos derivados de la Circular del Banco de España para cumplimiento normativo de las entidades financieras

mencionamos –comercial, logística, hoteles– y son frecuentes las quejas a la lentitud con que algunos planes urbanísticos están respondiendo a las nuevas demandas. Un repaso a los municipios relevantes en que estos planes están sin aprobar daría una idea de lo que decimos.

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

Este año lo tenemos que definir como el del crecimiento. En cuanto a volumen de encargos la cifra supera ya el 90% que nos supone, con datos del primer semestre de nuestra Asociación profesional AEV, crecer por encima del doble de la media de nuestro sector.

Los hitos principales que sustentan este crecimiento son: nuevas homologaciones de grandes clientes institucionales, reactivación económica que ha impulsado la demanda de servicios de valoración por clientes nacionales (particulares, empresas, promotoras y organismos públicos), gran actividad inversora internacional, que ha dinamizado los servicios de valoración de carteras demandadas por fondos y *servicers*, y por último trabajos derivados de la Circular del Banco de España para cumplimiento normativo de las entidades financieras. [ ( ) ]

## PUNTOS DE VISTA

## PALOMA VILLAMOR

Directora de Consultoría Inmobiliaria de Tinsa

**⊕ OBSERVATORIO INMOBILIARIO: A punto de terminar 2017, ¿nos puede avanzar su opinión del comportamiento del sector inmobiliario este año en cuanto a inversión y operaciones?**

**Paloma Villamor:** Ha sido un buen año para la inversión inmobiliaria en nuestro país. A falta de conocerse las cifras definitivas, previsiblemente superaremos las de 2016. Impulsada por la previsión de crecimiento por encima de la UE que ha marcado los tres primeros trimestres, ha beneficiado prácticamente a todos los sectores. Destaca la actividad en el uso comercial, especialmente el *retail*, seguido por los inmuebles alternativos, en concreto hoteles y hospitales (sin olvidar las residencias de estudiantes), y por el terciario-oficinas.

El residencial, aunque con menor inversión que los anteriores, mejora claramente respecto al año anterior, ayudado en gran medida por el crecimiento de precios experimentado en las dos grandes capitales, que poco a poco se va extendiendo a otras geografías.

También el sector logístico ha registrado una mayor actividad que el año pasado, mientras que al resto del uso industrial le está costando un poco más y la recuperación es poco significativa por el momento.

**¿Cómo ve la situación para 2018? ¿Influirá, a su juicio, la situación en Cataluña sobre las perspectivas del sector? ¿De qué manera?**

Como era previsible, la incertidumbre en Cataluña ha provocado una ralentización de la inversión y de la apertura de nuevos proyectos, pero creo que la repercusión sobre el resto de España es, al menos por el momento, limitada. Lo que ocurra en los comicios del 21 de diciembre dará pistas sobre la mayor o menor velocidad con que pueda recuperarse la normalidad.

El efecto sobre el sector hotelero en Cataluña, que estaba batiendo récords en 2017, ha sido inmediato tras los acontecimientos de octubre. La caída de las reservas repercute de manera general sobre los activos (valor, operaciones...). Las consecuencias del Brexit sobre el sector hotelero en el Reino Unido incitan a aventurar la

ralentización del crecimiento de la inversión en este segmento en Cataluña hasta que la situación se normalice.

Una evolución similar cabe esperar en la inversión en Cataluña para la segunda residencia. Pese a todo, el buen momento que pasa el sector hotelero, impulsado por cifras récord de visitantes en el conjunto del país, y la inercia del sector inmobiliario residencial permiten ser optimistas en el pronóstico de la recuperación una vez que el mercado internacional dé por finalizado el conflicto en Cataluña.

**¿Cree que el inmobiliario español seguirá, un año más, en el foco de los inversores internacionales?**

El inmobiliario español seguirá en el foco de los inversores internacionales. Los fundamentales de crecimiento económico y creación de empleo son sólidos y positivos. Iremos viendo un cambio en el tipo de inversor, con una mayor presencia de fondos *core* y *core plus*. Aun así, los fondos *value added* seguirán buscando oportunidades en aquellas zonas en las que la recuperación está en sus fases iniciales.

En general, gozamos de un sector mucho más transparente que en años anteriores, lo que claramente están valorando los inversores extranjeros.

**¿Quiénes serán los principales dinamizadores del mercado el próximo año? ¿Entrarán nuevos actores?**

Las socimis se mantendrán como actores destacados en los próximos meses. Igual que dinamizaron el segmento de oficinas y centros comerciales en un primer momento, ahora empiezan a mirar hacia el residencial.

Veremos avanzar la promoción inmobiliaria. Los fondos de inversión que compraron suelo a las entidades financieras instalarán nuevas grúas en parcelas residenciales. Las operaciones de suelo se recuperan, sobre todo de activos en manos de la banca.

Fondos extranjeros demandan de nuevo estudios de mercado, tanto de suelo como para



promoción residencial, en aquellos emplazamientos con signos de recuperación, aunque estos sean incipientes.

Ambos, socimis y fondos, continuarán su proceso de especialización y consolidación.

En el sector residencial, los promotores tradicionales de peso, verdaderos supervivientes de la crisis, seleccionarán nuevos proyectos de inversión para promoción de vivienda, e incluso de suelo, con cautela, en base a su larga experiencia, tras una importante evolución y adaptación al nuevo escenario en el que se desarrolla su actividad.

**¿Cuáles son los principales requerimientos que se aprecian entre los inversores? ¿Está el mercado español respondiendo a los mismos o trabajando activamente para hacerlo?**

El principal reclamo después de la estabilidad económica y política para los inversores es la seguridad jurídica. El sector inmobiliario es consciente de ello y el esfuerzo por concienciar a las Administraciones Públicas sobre la necesaria mejora en este sentido va dando sus frutos. Las nuevas normativas urbanísticas se conciben en gran parte sobre esta premisa y desechan fórmulas que el tiempo ha identificado como

ineficaces. No obstante, es muy necesaria la agilización de la regulación de aquellos ámbitos en los que aparecen nuevas fórmulas que compiten con las existentes (alquiler turístico, por ejemplo), de modo que se produzca una evolución que contemple y beneficie a todos.

En este sentido, los fondos de inversión y promotores ven con optimismo los programas del nuevo Plan de Vivienda 2018-2022 que previsiblemente se aprobará en el próximo año.

En el segmento hotelero, los inversores siguen profundizando en su estrategia de sellar contratos de gestión.

Aún no sabemos si la financiación bancaria mejorará el próximo año, pero, en su defecto, continuarán las nuevas fórmulas de financiación con las que se ha estado operando después de la crisis.

**¿Qué segmentos del mercado serán, en su opinión, los más activos?**

Este año hemos asistido a la reestructuración continua de los actores relacionados con los inmuebles alternativos. En el sector hotelero, las grandes cadenas diseñan estrategias y se reestructuran inclinándose hacia la gestión, la propiedad o sistemas mixtos, lo que ha provo-

Tinsa ha reforzado su equipo directivo para adaptarse al tamaño creciente de la compañía. También ha reorganizado el área comercial para potenciar la actividad de consultoría inmobiliaria y de servicios a empresas, para atender con un enfoque más específico los requerimientos de cada tipo de cliente

cado la inversión y desinversión constante a lo largo de 2017 en inmobiliario. Pero, quizás, lo más significativo ha sido el incremento de inversión en la reforma y mejora de la categoría de los hoteles: la experiencia de un sector maduro en nuestro país ha hecho que no se desaproveche el momento álgido del ciclo para reposicionarse. Esta decisión de inversión en rehabilitación no se ha limitado a las grandes cadenas, sino también a los hoteleros tradicionales. La presión por el buen momento de este sector está llevando a la búsqueda y estudio de inmuebles susceptibles de cambio de uso. La ahora incipiente inversión de las grandes cadenas internacionales con poca presencia en nuestro país, previsiblemente continuará en 2018.

Se observan también movimientos en otros sectores, como el relacionado con hospitales, residencias de ancianos y viviendas tuteladas, que se están fusionando dando lugar a nuevos modelos. Han entrado nuevos actores en España y, me atrevería a decir que, para quedarse, ya que, en su mayoría, se trata de cadenas con larga tradición patrimonialista.

La creación de nuevas socimis basadas en este tipo de inmuebles, el crecimiento de las existentes y su entrada en el MAB han marcado este año y lo seguirán haciendo en el próximo. Tras éstas, los fondos de inversión han estado

bastante activos en lo referente a transacciones de inmuebles ligados a explotación económica.

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

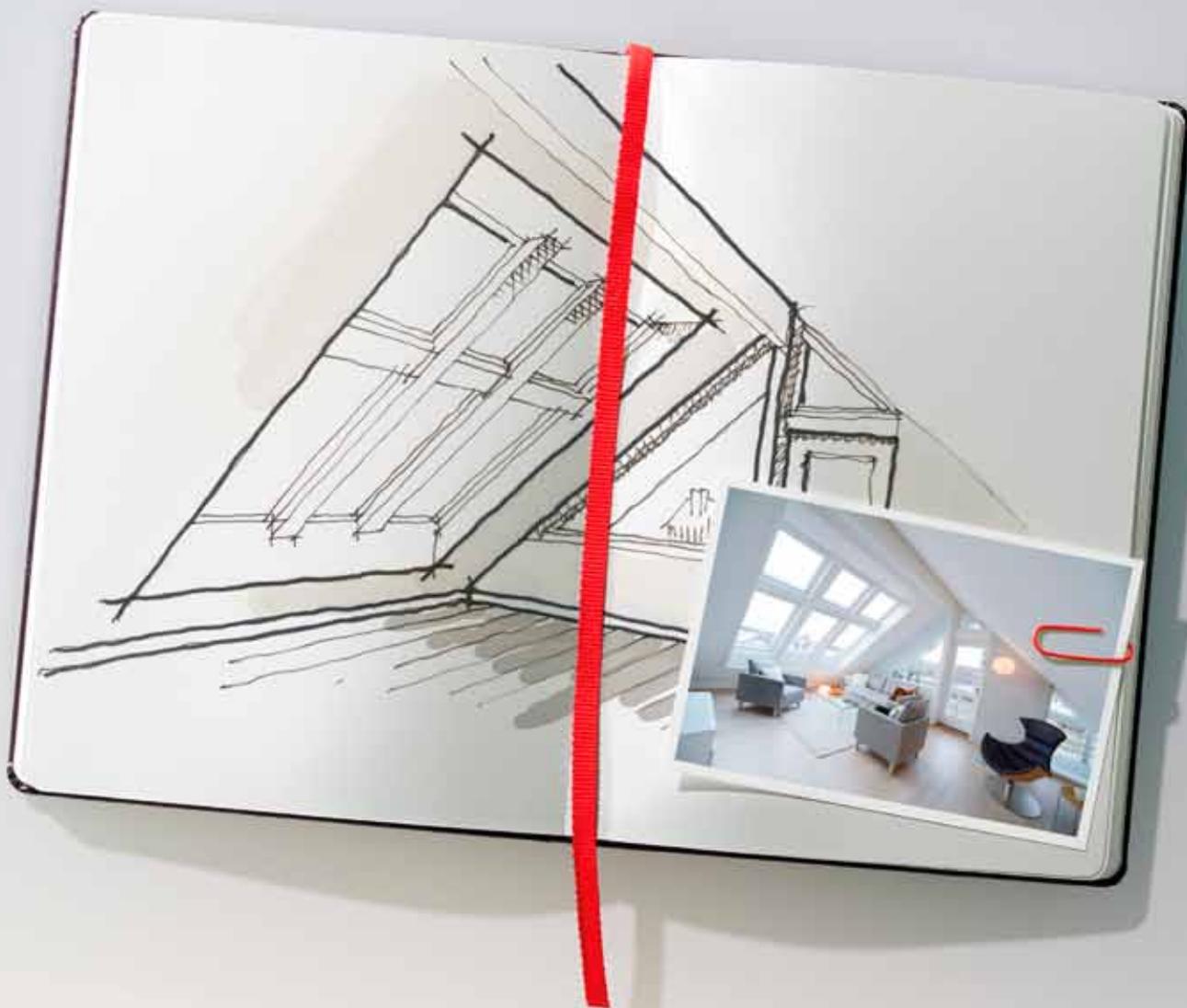
Hemos avanzado en nuestra apuesta estratégica de crecimiento internacional. En mayo entramos en el mercado holandés con la compra de Troostwijk, compañía líder en su mercado en valoración de bienes muebles y peritación de grandes siniestros. Y hace solo unos días Tinsa ha dado el pistoletazo de salida a su expansión en África con la compra de Cap Eval, la mayor tasadora inmobiliaria de Marruecos. Ya estamos establecidos en tres países de tres continentes.

En España, junto al incremento de valoraciones registrado para impugnación de la plusvalía municipal, el año 2017 ha estado marcado por la intensa actividad de tasación por parte de las entidades financieras para cumplir con la nueva Circular del Banco de España. Una circunstancia que nos ha permitido demostrar la capacidad humana, técnica y tecnológica de Tinsa para afrontar valoraciones de grandes carteras por todo el territorio nacional de forma simultánea.

La entrada hace un año de nuestro nuevo accionista, el fondo de capital riesgo Cinven, nos está permitiendo intensificar la inversión en tecnología con el objetivo de ganar en precisión y rapidez, mejorando el control de los procesos y obteniendo una calidad y un desglose de información nunca vistos. En esta línea, Tinsa ha seguido evolucionando su modelo de valoración automática (AVM), donde la aplicación de técnicas de inteligencia artificial ya es una realidad. Los exigentes requerimientos de pertenencia a la European AVM Alliance nos han permitido fortalecer la precisión de nuestra herramienta y dotarla de una gran transparencia: somos los únicos en el mercado que indicamos en cada activo el nivel de confianza de la valoración, en una escala de 1 a 7, siguiendo los estándares de la industria financiera.

Por último, desde el punto de vista de la estructura interna, Tinsa ha reforzado su equipo directivo para adaptarse al tamaño creciente de la compañía. También ha reorganizado el área comercial para potenciar la actividad de consultoría inmobiliaria y de servicios a empresas, para atender con un enfoque más específico los requerimientos de cada tipo de cliente. Las valoraciones bajo estándares internacionales ganan protagonismo y ya contamos con 13 miembros RICS en nuestra plantilla. [ ( ) ]

Más blanco. Más luz.  
Más posibilidades.



Diseña tus ideas con la nueva  
ventana de tejado VELUX blanca.

Muestra tus diseños y da vida a tus proyectos con  
nuestra nueva ventana de tejado VELUX blanca.  
Fabricada con la misma madera de gran calidad.  
Refleja más luz en las habitaciones y  
crea interiores más modernos.  
Inspírate con más blanco, más luz, más vida en [velux.es](http://velux.es).

Oficina Técnica 91 509 71 00. E-mail: [arq.v-e@velux.com](mailto:arq.v-e@velux.com).



*Iluminando tu vida*<sup>TM</sup>

**VELUX**<sup>®</sup>

## PUNTOS DE VISTA

## LUIS MARTÍN GUIRADO

Director corporativo de Desarrollo de Negocio de Gesvalt



**ⓄBSERVATORIO INMOBILIARIO: A punto de terminar 2017, ¿nos puede avanzar su opinión del comportamiento del sector inmobiliario este año en cuanto a inversión y operaciones?**

**Luis Martín Guirado:** El mercado inmobiliario en España goza de muy buena salud: los actores que lo conforman se han profesionalizado considerablemente en los últimos años y a día de hoy existe una gran confianza por parte de los inversores. En este sentido, 2017 ha sido un año de crecimiento para el sector y tenemos resultados bastante positivos.

Concretamente, considerando el volumen de demandas de valoración de carteras y de activos que recibimos en Gesvalt, pensamos que a lo largo de 2017 se habrá producido un volumen de inversión en activos terciarios que supera los 14.000 millones de Euros.

En el caso específico del residencial, según los datos del Informe de Vivienda de Gesvalt para el tercer trimestre del año, el precio de los activos residenciales ha crecido 7% interanual y un 2% con respecto al trimestre anterior. De esta forma, el precio medio del metro cuadrado

se sitúa en 1.291 euros. No obstante, el aumento del precio de la vivienda es muy paulatino y desigual en el territorio español.

Con respecto al número de transacciones, a nivel nacional se han registrado 135.647, lo que supone un aumento de un 15% interanual.

En este impulso de la inversión en el sector, las socimis han jugado un papel clave como dinamizador del mercado. Creemos que su presencia se consolidará en los próximos años y aportarán una gran profesionalización al sector, así como transparencia y estructuración.

**¿Cómo ve la situación para 2018? ¿Influirá, a su juicio, la situación en Cataluña sobre las perspectivas del sector? ¿De qué manera?**

Es indudable que a nivel económico supondría un gran desafío; no debemos olvidar que, actualmente, Cataluña representa el 20% del PIB y todo lo que le ocurra a un porcentaje tan alto del mercado es relevante para el sector al completo. Además, todo momento de inestabilidad e incertidumbre es una mala noticia para el mercado, porque muchos inversores deciden ser cautelosos.

Todavía es pronto para prever el impacto que tendrá a largo plazo, pero es de esperar que en los próximos meses observemos un cambio en la economía y, particularmente, también en el mercado inmobiliario.

**¿Cree que el inmobiliario español seguirá, un año más, en el foco de los inversores internacionales?**

A día de hoy, el mercado inmobiliario español es el más atractivo de Europa. Esto es así porque contamos con tipos de interés muy bajos, que facilitan enormemente la financiación de activos, y porque existe un exceso de liquidez por parte de inversores que quieren ver crecer su capital. Estos factores han generado un notable incremento del interés, y, por tanto, de la demanda de activos de diversa naturaleza, por parte sobre todo de los fondos internacionales. Todo apunta, por tanto, a que el interés de estos fondos se mantenga en el futuro próximo.

### ¿Quiénes serán los principales dinamizadores del mercado el próximo año? ¿Entrarán nuevos actores?

En Gesvalt sabemos que las socimis son ya un actor de gran relevancia dentro del sector y esperamos una nueva oleada de ellas, que dinamizará el mercado en los próximos años.

Sus beneficios van más allá de los inversores; también son interesantes para el mercado. Las socimis especializan la gestión profesional de los activos inmobiliarios y homogenizan su gestión, de tal manera que se identifican con claridad los activos, los gestores, los datos y la estrategia.

Desde Gesvalt, actualmente estamos trabajando con alrededor de 20 socimis en su salida a bolsa.

### ¿Cuáles son los principales requerimientos que se aprecian entre los inversores? ¿Está el mercado español respondiendo a los mismos o trabajando activamente para hacerlo?

El mercado inmobiliario español, como mencionábamos, es muy atractivo, tanto por sus tipos de interés bajos como por el exceso de liquidez. No obstante, sí conviene recordar que se trata de un mercado estrecho, donde cada vez resulta más difícil encontrar ofertas de calidad que puedan responder al apetito del inversor.

Por ello, cada vez es más frecuente que socimis y otros actores busquen una especialización, que pueda aportar un valor diferenciador a sus activos como con el caso de las promociones destinadas exclusivamente al alquiler. Asimismo, España es un país interesante para la inversión en activos alternativos, tanto por la situación actual de este subsector, en el que existe poca oferta y no profesionalizada, como por las demandas demográficas del país por el progresivo envejecimiento de su población.

### ¿Qué segmentos del mercado serán, en su opinión, los más activos?

Por un lado, creemos que el sector residencial continuará con su incremento general en los precios y se mantendrá muy activo, especialmente en lo que refiere al alquiler, dado el cambio de modelo de familia y la llegada de los *millennials* al mercado. Esta generación no solo tiene menor nivel adquisitivo que las anteriores, sino que valora menos tener un piso en propiedad y, en cambio, ve con buenos ojos la libertad que permite el alquiler. En este sentido, como mencionábamos, esperamos el auge de promociones destinadas en exclusiva al arrendamiento, con agentes profesionales y especializados

que adapten las viviendas a las necesidades de los inquilinos y disminuyan su rotación.

Por otro lado, otro segmento que experimentará un crecimiento notable será el de los activos alternativos (hospitales, residencias de estudiantes o de la tercera edad). Estos activos ofrecen rentabilidades más altas que los tradicionales, por lo que pueden ser idóneos para reinvertir la liquidez de los inversores. Es una clase de inversiones que vemos con mayor potencial en los próximos tres o cinco años, y estimamos que, tan solo en 2017 se podría destinar un importe superior a los 800 millones de euros.

En este sentido, consideramos que el caso de las residencias de tercera edad tiene un especial interés, porque se trata de un sector con una tradición escasamente profesionalizada que, con el previsible envejecimiento de la población, necesitará una gestión más eficaz que pueda responder a su creciente demanda. De hecho, actualmente en España, cerca del 90% de las residencias de tercera edad se encuentran todavía en manos de pequeños operadores.

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

Estamos muy satisfechos con los resultados de 2017. El nivel de trabajo ha sido muy alto y ha estado por encima de las expectativas, tanto en la parte de tasaciones eco, como en el negocio de consultoría y asesoramiento no inmobiliario.

A lo largo de este ejercicio hemos apostado por la diversificación de nuestros servicios. En este sentido, más allá de nuestra actividad habitual de tasación y valoración, nos hemos posicionado como líderes en valoración de *startups*, donde tenemos un 20% de cuota de mercado. Además, hemos llevado a cabo actuaciones técnicas en arquitectura e ingeniería, principalmente en *project monitoring*, en el que estamos experimentando un gran crecimiento gracias las homologaciones que hemos conseguido por parte de las entidades financieras.

Por otro lado, hemos potenciado nuestros servicios de consultoría, no solamente en la parte tradicional de *real estate*, sino también en la parte de *corporate finance*. En esta área, queremos seguir trabajando en valoración de intangibles, los *forensic* (especialmente en la parte de plusvalías) y el artículo 348 bis que afecta a los minoritarios. También estamos adquiriendo cada vez más presencia en M&A. [ (O) ]

## PUNTOS DE VISTA

## BORJA MÁRQUEZ

Managing Director-Partner Catella Spain

**⊕ OBSERVATORIO INMOBILIARIO: A punto de terminar 2017, ¿nos puede avanzar su opinión del comportamiento del sector inmobiliario este año en cuanto a inversión y operaciones?**

**Borja Márquez:** 2017 ha sido un año récord. El sector inmobiliario no sólo ha repuntado en este periodo, sino que ha vuelto a consolidarse como uno de los motores fundamentales de la economía española.

Como apuntaba el informe de Catella "Mercado Inmobiliario 2017", el volumen de inversión inmobiliaria en el sector terciario se situaba en septiembre en los 7.061 millones de euros, lo que entonces suponía un 62% más que en el mismo periodo del año anterior. Unas cifras extraordinarias que, según todas las previsiones, esperamos que se sitúen en torno a los 10.000 millones de euros cuando acabe el presente año.

**¿Cómo ve la situación para 2018? ¿Influirá, a su juicio, la situación en Cataluña sobre las perspectivas del sector? ¿De qué manera?**

Con optimismo. Como he mencionado antes, lo que hemos experimentado en 2017 en cuanto a inversión y operaciones no es una recuperación, sino una evidencia de la consolidación del sector inmobiliario en general.

La situación en Cataluña no ha sido fácil, es evidente. La propia Comisión Europea, que ha elevado su previsión de crecimiento para España hasta el 3,1%, ha advertido que si bien los acontecimientos en Cataluña han tenido una reacción contenida de los mercados hasta ahora, existe riesgo de que futuros acontecimientos puedan tener un impacto sobre el crecimiento del país. Un impacto cuyo tamaño no puede ser anticipado en este momento.

**¿Cree que el inmobiliario español seguirá, un año más, en el foco de los inversores internacionales?**

Evidentemente sí. Es un hecho que los fondos internacionales tienen planes de expansión para España a medio plazo. Si nos dejamos guiar por los datos macroeconómicos y por lo

que ha sucedido este año, todo apunta a que seguirán confiando en España como país receptor de capital.

**¿Quiénes serán los principales dinamizadores del mercado el próximo año?**

Creemos que 2018 seguirá la tendencia de este año. Durante 2017 el 70% de las inversiones ha provenido (a falta de un mes para terminar el año) de capital extranjero. Un dato que, además, podemos aumentar al 90% si tenemos en cuenta que la mayoría del capital de las socimis proviene de fuera de España.

En este sentido, cabe recalcar que los principales actores del mercado han sido tanto los fondos como las socimis, sin olvidar que esperamos que las aseguradoras incrementen notablemente su protagonismo.

En cuanto al tipo de inversor, basándonos en los datos que conocemos, creemos que aumentará el porcentaje de inversores con un perfil *Core* y *Core Plus*, aunque por ahora los fondos *value add* seguirán siendo los principales actores del mercado.

**¿Cuáles son los principales requerimientos que se aprecian entre los inversores? ¿Está el mercado español respondiendo a los mismos o trabajando activamente para hacerlo?**

Como he mencionado anteriormente, lo que más demandan los inversores en España es estabilidad política y seguridad jurídica. Aunque, por supuesto, ambos factores tienen que ir acompañados por buenos datos macroeconómicos que auguren buenas perspectivas a medio y largo plazo. Unos datos que afortunadamente se están dando.

**¿Qué segmentos del mercado serán, en su opinión, los más activos?**

No esperamos grandes cambios en el sector terciario. El *retail* (45%) y las oficinas (25%) seguirán siendo los principales focos de inversión. Además, esperamos un aumento en el segmento hotelero y logístico por el incremento del turismo y los cambios que se están produciendo



en el sector de la distribución, derivados de la venta a través del *e-commerce*.

Respecto al mercado residencial, creemos que la promoción de obra nueva y el producto destinado al alquiler (incluyendo apartamentos turísticos) serán los principales focos de inversión en 2018.

Hay que mencionar también los productos alternativos como las residencias de estudiantes o las residencias para la tercera edad que, cada vez más, se están convirtiendo en segmentos muy profesionalizados.

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

Como sabe, Catella es una compañía internacional cotizada, presente en doce países.

Según los datos que tenemos a día de hoy, al cierre del tercer trimestre Catella ha aumentado su beneficio operativo en un 126% en términos interanuales. Durante los primeros nueve meses de 2017 hemos obtenido un incremento de los ingresos totales del 17% y un aumento del beneficio operativo del 47%. Unos datos muy positivos que demuestran la fortaleza del grupo a nivel internacional.

Respecto a España, la compañía sigue consolidando su posición en el mercado con la confianza que depositan nuestros clientes en el equipo de profesionales de Catella.

Los principales actores del mercado han sido tanto los fondos como las socimis, sin olvidar que esperamos que las aseguradoras incrementen notablemente su protagonismo

Este año hemos gestionado mandatos de venta e inversión para clientes tan significativos como BMO, Generali o INBISA, hemos analizado carteras para Banco Popular, Apollo o Altamira y la actividad registrada en nuestros departamentos de Agencia Oficinas y Agencia Retail (con mandatos de Hispania, Grupo Lar, Helvetia, Fiteni Grupo Inmobiliario, Invesco, Gran Roque, etc) ha superado todas nuestras expectativas. Como dije al principio, ha sido un año récord. [ (O) ]

## PUNTOS DE VISTA

## JAVIER GARCÍA DEL RÍO

Director General de Solvia



**⊕ OBSERVATORIO INMOBILIARIO: A punto de terminar 2017, ¿nos puede avanzar su opinión del comportamiento del sector inmobiliario este año en cuanto a inversión y operaciones?**

**Javier García del Río:** El comportamiento del sector inmobiliario ha sido muy positivo en 2017. A nivel residencial, la cifra de compraventas de vivienda superará ligeramente las 500.000 unidades por primera vez desde 2008, presentando un crecimiento del 9,4% interanual. Los visados de obra nueva alcanzarán las 80.000 viviendas visadas, presentando un crecimiento del 25% interanual, mientras que los precios presentan un avance moderado del entorno del 4%-5%.

A nivel del mercado de inversión en terciario volvemos a marcar un año récord, alcanzando cerca de los 10.000 millones de euros, lo que supone un crecimiento del 18%.

**¿Cómo ve la situación para 2018? ¿Influirá, a su juicio, la situación en Cataluña sobre las perspectivas del sector? ¿De qué manera?**

Las perspectivas son buenas para 2018, en línea con el crecimiento experimentado en 2017. De esta forma, esperamos que se alcancen las 550.000 transacciones de vivienda y las 100.000 viviendas visadas, volúmenes que ya consideramos sostenibles en el largo plazo para un país como España.

En cuanto a inversión en terciario, continuará existiendo una alta liquidez en el mercado, pero quizás veremos un menor volumen de operaciones, con los grandes operadores más centrados en la gestión y puesta en valor de los activos adquiridos en los últimos años.

Es evidente que la estabilidad política en Cataluña ayudará a proseguir el ritmo inversor y la dinámica positiva del sector, que puede verse afectada si se generasen situaciones de incertidumbre indeseadas.

**¿Cree que el inmobiliario español seguirá, un año más, en el foco de los inversores internacionales?**

En mi opinión sí, si se mantiene el contexto de los últimos años. España ha salido de la crisis inmobiliaria con mucho esfuerzo por parte de la población, pero haciendo cosas mejor que otros países de su entorno. Muchos inversores internacionales son clientes de Solvia, y muestran su preferencia por invertir en nuestro país, por la seguridad jurídica y los profesionales que tiene España.

La inversión en *distressed assets* y en promoción inmobiliaria continuará siendo muy relevante en 2018.



La promoción residencial alcanzará en 2018 volúmenes de actividad relevantes (en el entorno de 100.000 viviendas visadas), mostrando un fuerte dinamismo. Por otra parte, el mercado de compra de carteras de activos distressed / NPL por parte de fondos de inversión también afronta un año que se presenta de récord

**¿Quiénes serán los principales dinamizadores del mercado el próximo año? ¿Entrarán nuevos actores?**

Creemos que los principales actores en 2018 seguirán siendo promotoras, socimis y *servicers*, con una fuerte participación de los fondos de inversión internacionales. También, las entidades financieras que van a seguir desinvirtiendo NPAs tendrán un papel fundamental en el mercado.

**¿Cuáles son los principales requerimientos que se aprecian entre los inversores? ¿Está el mercado español respondiendo a los mismos o trabajando activamente para hacerlo?**

El principal requerimiento es la seguridad y estabilidad jurídica-regulatoria. No obstante, existen áreas de mejora como puede ser el agilizar y simplificar la gestión urbanística, donde poco se ha actuado en los últimos años.

Otro punto a mejorar serían los continuos cambios en política municipal de las grandes ciudades (moratorias, cambios urbanísticos...), que desincentivan la inversión. También determinadas normativas autonómicas que hacen menos eficiente la gestión inmobiliaria.

Creemos que existe un amplio margen de mejora en este ámbito, y que un país que necesita poder vender vivienda a precios económicos

debería trabajar en disminuir el riesgo y las ineficiencias en el proceso de gestión inmobiliaria, que está vinculado a la propia regulación y proceso de autorización de determinados trámites.

**¿Qué segmentos del mercado serán, en su opinión, los más activos?**

La promoción residencial alcanzará en 2018 volúmenes de actividad relevantes (en el entorno de 100.000 viviendas visadas), mostrando un fuerte dinamismo.

Por otra parte, el mercado de compra de carteras de activos *distressed* / NPL por parte de fondos de inversión también afronta un año que se presenta de récord.

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

Un año más en términos de ventas alcanzamos nuestros objetivos, este año con un papel muy importante de las ventas de suelo y terciario. También estamos muy contentos de la evolución de nuestro negocio promotor, que nos ha llevado a la creación de una nueva sociedad específica para este ámbito. Por otra parte, seguimos cumpliendo nuestras previsiones en la expansión de la red de Solvia Stores y en el crecimiento de nuestro negocio con clientes particulares. [ (O) ]

## PUNTOS DE VISTA

## MARCOS BELTRÁN

Director Comercial Real Estate de Altamira Asset Management

**⊙SERVATORIO INMOBILIARIO: A punto de terminar 2017, ¿nos puede avanzar su opinión del comportamiento del sector inmobiliario este año en cuanto a inversión y operaciones?**

**Marcos Beltrán:** 2017 ha sido un año de grandes cambios para el sector inmobiliario, se han producido adquisiciones, fusiones y las primeras salidas a Bolsa de empresas promotoras después de 10 años, auténtica muestra del retorno al crecimiento constatado por una nueva revalorización en el sector residencial y de un cambio de modelo empresarial. El mercado atraviesa su mejor momento, recuperándose, no solo por la tendencia alcista de los precios, el aumento de nuevas promociones en el mercado, la demanda e interés de compra de las fami-

lias y es previsible que mejore el volumen total de transacciones e inversión respecto a 2016, alcanzando un dato histórico este año.

**¿Cómo ve la situación para 2018? ¿Influirá, a su juicio, la situación en Cataluña sobre las perspectivas del sector? ¿De qué manera?**

Las situaciones de incertidumbre e inestabilidad política afectan al normal desarrollo de cualquier actividad, y en el caso del inmobiliario no iba a ser diferente. Son muchos ya los datos que reflejan que el mercado en Cataluña se ha visto abruptamente afectado por la situación política vivida en los últimos meses.

El crecimiento de ventas que estábamos observando hasta el tercer trimestre se ha visto truncado claramente debido a la tensión producida por el *procés*, mermando principalmente los niveles de confianza de los inversores internacionales, de los ahorradores y ya se está viendo incluso en los compradores de vivienda habitual. Lo que más puede preocupar de cara al año 2018 es que el frenazo del mercado libre sea el germen de aún uno mayor si la situación política no termina de calmarse.

**¿Cree que el inmobiliario español seguirá, un año más, en el foco de los inversores internacionales?**

Desde luego. Durante este año se ha visto un creciente atractivo del producto residencial como alternativa de inversión, sobre todo por parte de inversores extranjeros. Asimismo, bien es cierto que 2017 ha supuesto un punto de inflexión en la reactivación del sector residencial en España, esta recuperación se ha extendido a otras tipologías de activos (hoteles, centros comerciales, suelos en desarrollo...). Además, no solo se ha consolidado la venta, sino también la construcción. Todo ello unido a los buenos datos económicos de crecimiento y empleo, hacen el coctel perfecto para que España continúe siendo un destino atractivo desde el exterior.

Tras superar la crisis, el sector inmobiliario presenta un nuevo terreno de juego en España, donde la transparencia y la solidez financiera son dos factores indispensables. El tipo de inversor ha cambiado, pasando de un perfil con tendencia al riesgo, a uno más largoplacista



**¿Quiénes serán los principales dinamizadores del mercado del próximo año? ¿Entrarán nuevos actores?**

Los fondos extranjeros han jugado un papel dinamizador muy importante en la recuperación del mercado inmobiliario en España durante este año. Han apostado por inversiones estratégicas de grandes carteras, *servicers* y promotoras empujando hacia modelos más profesionalizados tanto en el diseño y producción del producto final como en ofrecer modelos de gestión y atención comercial orientados a mejorar las experiencias de compra de los clientes mejorando los beneficios de sus accionistas.

**¿Cuáles son los principales requerimientos que se aprecian entre los inversores? ¿Está el mercado español respondiendo a los mismos o trabajando activamente para hacerlo? ¿Qué segmentos del mercado serán, en su opinión, los más activos?**

Tras superar la crisis, el sector inmobiliario presenta un nuevo terreno de juego en España, donde la transparencia y la solidez financiera son dos factores indispensables. El tipo de inversor ha cambiado, pasando de un perfil con tendencia al riesgo, a uno más largoplacista.

Con ello y siguiendo la tendencia vista en los últimos trimestres del año 2017 los principales activos que serán foco de estos inversores serán aquellos con un grado de maduración a medio plazo (suelos en desarrollo) y compras de deudas inmobiliarias donde todavía se pueden encontrar colaterales bien situados.

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

Altamira Asset Management comenzó en 2017 su expansión internacional con la exportación de su modelo de negocio de probado éxito en España a Portugal, a través del acuerdo para la compra de Oitante, y a Chipre, mediante la creación de una *joint venture* con el Cooperative Cyprus Bank (CCB). Queremos trasladar a otros mercados europeos un modelo de negocio que ha situado a Altamira a la cabeza del mercado español de *servicing*. La empresa dispone de activos financieros e inmobiliarios bajo gestión por valor de 50.400 millones de euros y más de 82.000 inmuebles repartidos por todo el territorio nacional, que gestiona a través de una plataforma web con tecnología puntera. [ Ⓞ ]

## PUNTOS DE VISTA

## JOSÉ LUIS MIRÓ

Presidente de Almar Consulting



**⊙ OBSERVATORIO INMOBILIARIO: A punto de terminar 2017, ¿nos puede avanzar su opinión del comportamiento del sector inmobiliario este año en cuanto a inversión y operaciones?**

**José Luis Miró:** Estamos terminando un año que ha tenido una evolución muy positiva para el sector inmobiliario. Desde principios de año tanto las cifras de venta residencial como la evolución de precios han ido reportando continuas cifras de crecimiento.

Por su parte las cifras de inversión en oficinas, *retail* y hoteles habían superado a octubre las del ejercicio 2016 y todo apunta a que se pueden superar los 9.500 millones.

Sin embargo este magnífico comportamiento del sector está claramente amenazado por el proceso independentista de Cataluña. Los inversores han frenado operaciones y se está entrando en una fase de cautela en espera de que ocurra con este proceso.

**¿Cómo ve la situación para 2018? ¿Influirá, a su juicio, la situación en Cataluña sobre las perspectivas del sector? ¿De qué manera?**

La estabilidad y confianza de los agentes económicos es fundamental para el crecimiento de la economía. Si cabe más importante aún es el sector inmobiliario donde tanto el comprador final como el inversor institucional son muy sensibles a cualquier cambio de perspectiva o a la aparición de riesgos que puedan hacer caer el precio de los activos.

Como he indicado, es evidente que la situación política de Cataluña ya ha provocado una reacción en los inversores que han frenado sus decisiones de inversión. Esto ya se refleja tanto en la reducción del ritmo de crecimiento de los precios como en la caída de las transacciones.

Creo que ahora mismo todas las esperanzas están puestas en el 21 de diciembre. Si ese día se retorna a una situación de estabilidad y seguridad para los inversores se recuperará paulatinamente la confianza volviendo a poner a Cataluña como pilar de crecimiento de la actividad inmobiliaria.

**¿Cree que el inmobiliario español seguirá, un año más, en el foco de los inversores internacionales?**

Mientras el entorno económico no cambie sus fundamentos, lo normal es que veamos una continuidad de la mejora de los precios y rentas. Las previsiones económicas para los próximos años siguen siendo de crecimiento con previsiones superiores al 2.5% anual lo que irá permitiendo la recuperación de los salarios y la reducción de las cifras de paro que tanto han lastrado la economía.

Seguimos siendo un país barato en comparación con nuestros vecinos de la eurozona y además contamos con el atractivo del sector turístico lo que nos aporta una clara ventaja competitiva. Debemos saber aprovecharla y continuar siendo foco de la inversión internacional.

**¿Quiénes serán los principales dinamizadores del mercado el próximo año? ¿Entrarán nuevos actores?**

Actualmente los protagonistas del sector están siendo las socimis y los fondos internacio-



nales que han relanzado la actividad en todos los sectores. En ambos casos se están consolidando unos grandes actores especializados y con un alto nivel de profesionalización que con toda seguridad seguirán incrementando su negocio en los próximos años.

No obstante, el paulatino crecimiento de precios y la reducción de las rentabilidades actuales irán dejando paso a fondos o inversores menos oportunistas, con lo que posiblemente vuelva a ser un mercado con más estabilidad y seguridad que atraerá a fondos e inversores de perfil más conservador.

Por otro lado, la paulatina apertura de la financiación de las operaciones inmobiliarias debe ir reactivando la actividad de los promotores locales que durante estos años se han visto con más dificultades para financiar su actividad.

**¿Cuáles son los principales requerimientos que se aprecian entre los inversores? ¿Está el mercado español respondiendo a los mismos o trabajando activamente para hacerlo?**

Yo creo que el principal requerimiento que reclaman los inversores es la seguridad jurídica para poder desarrollar sus planes de negocio. En este sentido el urbanismo sigue dando mucho de lo que hablar. Desgraciadamente seguimos sin un marco de seguridad y claridad en el que desarrollar urbanísticamente los suelos o activos. La arbitrariedad de las administraciones locales para bloquear proyectos, la utilización política de las decisiones urbanísticas, la cantidad de administraciones legislando de forma descoordinada con efecto sobre la actividad o el bloqueo de desarrollos para cambiar el modelo de ciudad hacen que hoy sea muy difícil invertir en suelo en desarrollo o plantear un proyecto que requiere de gestión urbanística. Es una pena que no haya una actuación decidida para resolver este problema.

Sin duda, de alcanzar esta seguridad se abriría el mercado a muchos activos o suelos en desarrollo, lo que frenaría el encarecimiento del suelo y de muchos activos que se están viendo incrementados por la falta de producto.

**¿Qué segmentos del mercado serán, en su opinión, los más activos?**

En los últimos años han sido principalmente los sectores terciarios, con especial protagonismo de las oficinas y hoteles, los que han centrado las mayores cifras de inversión. Sin embargo, durante este año la actividad residencial ha crecido de forma constante y las transacciones

El paulatino crecimiento de precios y la reducción de las rentabilidades actuales irán dejando paso a fondos o inversores menos oportunistas, con lo que posiblemente vuelva a ser un mercado con más estabilidad y seguridad que atraerá a fondos e inversores de perfil más conservador

de suelo para el desarrollo de nuevos proyectos han superado cualquier expectativa.

Es claro que se está produciendo la vuelta de la actividad promotora. La reducción del stock, el crecimiento en los visados de obra y los planes de inversión de nuevas promotoras acelerará la nueva producción en 2018, donde posiblemente se superen las 500.000 viviendas vendidas, volviendo a situar a este segmento como uno de los protagonistas de sector.

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

Hemos vuelto a lograr un fuerte crecimiento de nuestra actividad y tras 6 años de vida de la empresa nos sentimos tremendamente orgullosos de haber conseguido consolidar la actividad en todo el territorio nacional y poder mantener crecimientos superiores al 20%. Este año se superarán ampliamente los 4 millones de facturación consolidándonos como una empresa de referencia en los servicios técnicos y de *project management*.

Ha sido un año de cambios para nosotros tanto organizativamente, con la incorporación de varios directores para el área de *project management*, como de inversión en nuevas oficinas en Madrid, Málaga y Barcelona para poder dar cabida a los nuevos profesionales. [ (O) ]

## PUNTOS DE VISTA

# JOSÉ LUIS MARCOS MUÑOZ

Presidente de PROEL



**⊙ OBSERVATORIO INMOBILIARIO: A punto de terminar 2017, ¿nos puede avanzar su opinión del comportamiento del sector inmobiliario este año en cuanto a inversión y operaciones?**

**José Luis Marcos Muñoz:** Como no podría ser de otra manera después de años de sequía y crisis, el cliente ha interiorizado que los pisos no van a bajar más, que pueden subir, que la construcción está al alza y que el suelo es un bien escaso y además no hay producto, así que una importante demanda solvente e insatisfecha se ha lanzado a comprar

Así que la campana de Gauss de las ventas de obra nueva, alcanza la curtosis muy pronto. El producto que se pone en venta hoy desaparece muy rápidamente del mercado por una demanda puntual que supera a la oferta

El mundo de las operaciones de inversión es una cacería en la que hay más escopetas que piezas, sobra dinero vacante y falta producto, aunque no sea muy bueno. Cada día es más difícil encontrar activos transformables en una buena operación a base de añadir dinero y gestión.

**¿Cómo ve la situación para 2018? ¿Influirá, a su juicio, la situación en Cataluña sobre las perspectivas del sector? ¿De qué manera?**

Lo del “procés” es algo que Catalunya no merece y no ha hecho nada para soportar semejante “Cafarnaúm”, que diría Josep Plá.

Obviando esta historia con más de comedia bufa que de tragedia, creemos que el dinero es timorato y asustadizo, y ahora mismo y de manera , esperemos que puntual, se nota en el presente inmobiliario una paralización que responde al esperar y ver. Lógico con la que está cayendo, pero es el momento de comprar en Catalunya ya que nada va a pasar que sea irremediable.

Así que ligero parón en Catalunya, no originado por fundamentales, si no por el miedo cerval, deleznable, pero humano. Así pues, a aprovechar la oportunidad de comprar, porque cuando bastantes quieren deshacer posiciones es el momento de comprar.

**¿Cree que el inmobiliario español seguirá, un año más, en el foco de los inversores internacionales?**

Supongo que sí, aunque la falta de producto con volumen y posibilidades y el raquitismo sobrevenido a las TIR pueden ser un problema.

El suelo en gestión, con plan parcial aprobado definitivamente es un buen yacimiento para operaciones rentables, si bien explicar el urbanismo patrio a inversores foramontanos tiene su aquel...

**¿Quiénes serán los principales dinamizadores del mercado el próximo año? ¿Entrarán nuevos actores?**



El sector residencial será, de momento, el más activo, aunque la negra y alargada sombra del invierno demográfico se cierne sobre el sector y ese tsunami poblacional está a la vuelta de la esquina. Después, el mundo de las oficinas y poco más. La SBA de nuestro país está en medias homologables con Europa y el tímido relanzamiento económico no ha llegado a los sueldos y por ende al consumo, sin contar las ventas que se mueven por la red que es un fenómeno imparable y que quita posibilidades a los centros comerciales

No conozco cuántos y quiénes están, en totalidad, como para hacer pronósticos... Valga de ejemplo que nuestro particular "banco malo", tiene controlados más de 250 a nivel PBC/KYC. Creo que los árboles no dejan ver el bosque...pero es igual, de momento, financiación cero para la compra de materia prima y ahí hay un nicho, que con variables, se sustancia en alianza entre el que pone el dinero y equipos locales que ponen la "expertise". El sector hoy está lleno de ejemplos como este. Así pues, poco importa cómo se llamen, lo importante es que lo sigan haciendo en un sector intensivo en mano de obra y, en general, de escasa cualificación.

**¿Cuáles son los principales requerimientos que se aprecian entre los inversores? ¿Está el mercado español respondiendo a los mismos o trabajando activamente para hacerlo?**

El inversor, lo que busca es rentabilidad y de momento se da, no siendo menos cierto que cada vez más es como en el circo, "mas difícil todavía", porque van faltando activos con los que trabajar. La principal actividad de estos fondos pequeños es asociarse y financiar en promoción de obra nueva.

Luego están las grandes corporaciones que compran carteras en régimen mayorista, sanean y venden al menudeo. La realidad es que carteras de activos, pocas quedan, y la deuda con colateral y contenciosa es un problema serio aunque se compre con descuento, porque es im-

posible "atar" el tiempo que se tarda en hacerse con el activo y el tiempo es dinero.

**¿Qué segmentos del mercado serán, en su opinión, los más activos?**

De momento, residencial, aunque la negra y alargada sombra del invierno demográfico se cierne sobre el sector y ese tsunami poblacional está a la vuelta de la esquina. Después, el mundo de las oficinas y poco más. La SBA de nuestro país está en medias homologables con Europa y el tímido relanzamiento económico no ha llegado a los sueldos y por ende al consumo, sin contar las ventas que se mueven por la red que es un fenómeno imparable y que quita posibilidades a los centros comerciales.

Por su parte, el mundo industrial está dormido, como Blancanieves al morder la manzana, a la espera de mejores tiempos.

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

Muy bueno, éramos peluqueros en un contexto de calvos, ahora a la gente le ha vuelto a salir el pelo...

Lo que llevamos lustros vendiendo ahora nos lo compran, así que bueno y con perspectivas en el medio plazo; más allá del 2020, veremos...

Lo hemos notado especialmente en dos segmentos: el lanzamiento de obra nueva y en las operaciones para proveer de materia prima, el suelo y los edificios. [ (O) ]

# Qué aporta una agencia de rating inmobiliario independiente a las consultoras inmobiliarias



Ricardo Antuña García  
Presidente de VELTIS Rating,  
primera agencia de Rating Inmobiliario

Las consultoras inmobiliarias son empresas que se dedican a desarrollar todo tipo de servicios vinculados al sector inmobiliario y una agencia de rating se dedica exclusivamente a establecer la calificación (rating) de territorios y activos inmobiliarios a partir de su estructura de riesgos vinculada, la cual determina la capacidad que tienen de generar rentabilidad. Dichas actividades son incompatibles, ya que una agencia de rating tiene la obligación de ser independiente, por lo que no puede gestionar, valorar, comercializar o realizar cualquier tipo de actividad con la que el rating pueda favorecer de forma directa o indirecta a un cliente. Por lo tanto, desde el principio se puede hablar de una clara complementariedad entre ambas.

## APORTACIÓN DE TRANSPARENCIA AL SECTOR Y DE VALOR A LOS AGENTES QUE OPERAN EN ÉL

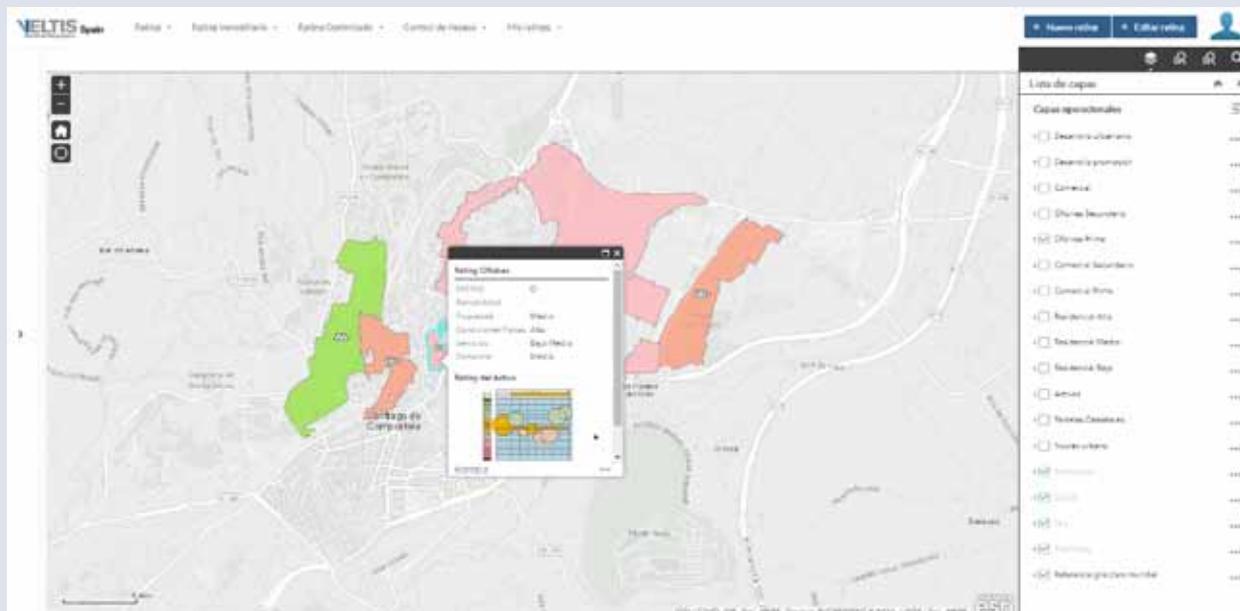
Una agencia de rating inmobiliario aporta al sector inmobiliario la anhelada transparencia. En primer lugar, a través de la información necesaria para poder determinar la capacidad que tiene un activo inmobiliario o un territorio de generar rentabilidad inmobiliaria a partir de su estructura de riesgos. Además, aportando información desde la perspectiva del riesgo para la toma de decisiones vinculada a actividades relacionadas con el sector inmobiliario.

Para ello se utiliza la misma estructura de riesgos planteada por Basilea y por el Banco Central Europeo, identificando más de 100 indicadores de riesgo sistemáticos vinculados al país, comunidad autónoma, provincia, ciudad y barrio, así como riesgos específicos vinculados al activo y a sus posibles desarrollos.

Pero también es muy importante tener en cuenta que la utilización de rating aporta valor a los operadores del sector. Para muchos inversores, gestores de carteras de activos, políticos o entidades bancarias, el rating es un elemento crucial a la hora de tomar decisiones de inversión, desinversión, facilitar un préstamo o no, o de mejora de una ciudad o un barrio. El rating proporciona opiniones fiables comparables globalmente sobre el riesgo que se asume, aportando una importante transparencia al proceso inmobiliario.

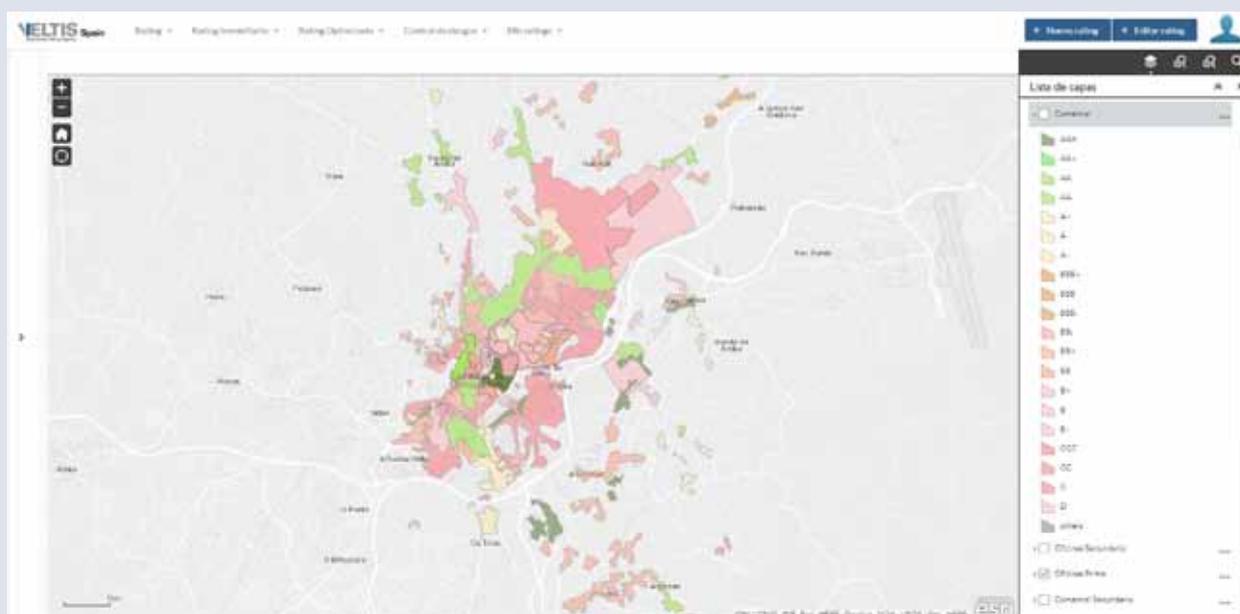
## ACCESO MÁS AMPLIO A LOS MERCADOS DE CAPITALES Y CREDIBILIDAD

La generalización del uso del rating inmobiliario aportará mayor confianza a los mercados y contribuirá a una eficaz gestión de los activos. En los mercados internacionales de capitales, el rating es, en realidad, su tarjeta de presentación, capaz de proporcionarle acceso a mercados donde los inversores pueden no estar familiarizados con la casuística específica del sector inmobiliario de un país o una comunidad autónoma.



### RATING DE UNA CIUDAD.

Para establecer el rating de una ciudad se parte del rating del país, comunidad autónoma, provincia y ciudad, ya que todos los riesgos sistemáticos están interrelacionados. Para ello se estructura la ciudad en zonas por usos homogéneos, identificando la estructura de riesgos sistemáticos vinculada a cada una de dichas zonas y usos. En la presente imagen se puede apreciar el rating de uno de esos usos en concreto.



### RATING DE UN ACTIVO INMOBILIARIO.

A partir de los riesgos sistemáticos que afectan desde la escala país hasta la escala ciudad, barrio y uso, se procede a determinar los riesgos específicos de cualquier tipo de activo inmobiliario y de sus posibles desarrollos vinculados. Aportando así una información muy precisa de la estructura de riesgos vinculada a cualquier tipo de inversión inmobiliaria y la rentabilidad mínima a exigir a la misma en función a los riesgos que está sumiendo el inversor.

Además, la credibilidad que aporta un rating permite a los operadores contar con una información muy detallada y transparente aportando confianza a los mismos. También permite un acceso a financiación con garantía inmobiliaria en mejores condiciones o acudir a los mercados de capitales aportando una mayor confianza a los mismos.

#### COMPLEMENTARIEDAD CON LA CONSULTORÍA INMOBILIARIA

Las actividades que desarrolla una agencia de rating inmobiliario son muy distintas a las que desarrolla una consultora inmobiliaria y sin embargo son absolutamente complementarias.

Así, la agencia de rating inmobiliario puede aportar a las consultoras inmobiliarias un sistema de calificación de activos inmobiliarios independiente fundamentado en **Big Data Analytics** e **inteligencia artificial**, el cual se basa en importantes fuentes de información filtradas por el tamiz del riesgo, con el fin de mejorar el sistema tradicional de toma de decisiones. De esta manera, se da un salto cualitativo sustancial, evitando riesgos y optimizando así los sistemas de gestión de activos y toma de decisiones, fundamentando los mismos en el rating.

Además, aportan a uno de los sectores más opacos, el sector inmobiliario, conocimiento y transparencia fundamentados en el riesgo. Para ello, facilitamos a las consultoras inmobiliarias, **la única herramienta de Rating Inmobiliario** capaz de relacionar los riesgos vinculados a inversiones en bonos, acciones, fondos, etc., con los riesgos propios de las inversiones en activos o carteras de activos inmobiliarios. (Una inversión en acciones de una empresa cuyo Rating es AA+, es similar a invertir en un activo inmobiliario del mismo Rating AA+).

Además, la agencia de rating inmobiliario aporta información básica para abordar o financiar una inversión inmobiliaria con garantías, ya que no es suficiente con conocer el valor del activo y su rentabilidad media esperada, es imprescindible conocer su Rating o Calificación inmobiliaria, la cual identifica la capacidad que tiene un activo inmobiliario de generar rentabilidad específica en función a su estructura de riesgos vinculados (un Rating AAA= Indica un 99,94% de posibilidades de generar la rentabilidad específica y un Rating B+ de un 18,24%).

Si la consultora cuenta para desarrollar su trabajo con los servicios de una agencia de *rating* que le aporte un sistema de *rating* independiente, conseguirá mejorar los servicios ofrecidos a sus clientes aportando información fiable comparable a nivel global y por lo tanto más transparencia y confianza, consiguiendo así fidelizar a sus clientes actuales y aumentar su cartera de futuros clientes

Por lo tanto, y con respecto al análisis, gestión, asesoramiento y valoración de activos que desarrolla una consultora inmobiliaria –y que nunca podrá realizar una agencia de rating para preservar su independencia– si la consultora cuenta para desarrollar su trabajo con los servicios de una agencia de rating que le aporte un sistema de rating independiente, conseguirá mejorar los servicios ofrecidos a sus clientes aportando información fiable comparable a nivel global y por lo tanto más transparencia y confianza, consiguiendo así fidelizar a sus clientes actuales y aumentar su cartera de futuros clientes. [ ( ) ]



# OPEN SKY

# MADRID TORREJÓN

MODA · RESTAURACIÓN · OCIO  
TECNOLOGÍA · NATURALEZA

**Ciudad**

Torrejón de Ardoz - Madrid, España

**Área total**

85.000 m<sup>2</sup> SBA

**Locales**

100

**Parking**

3.500 plazas

**Apertura**

Finales de 2018

**Un jardín de compras y ocio para toda la familia.**

Localizado en Torrejón de Ardoz a 5 minutos del Aeropuerto Adolfo Suárez - Barajas, el Centro Comercial OpenSky destaca por su arquitectura, luminosidad, espacios verdes y alto nivel de servicios de ocio, moda y restauración.

Con capacidad para 3.500 vehículos y una superficie de 85.000m<sup>2</sup>, el complejo se presenta como uno de los espacios más completos para el consumo y ocio personal y familiar.

PROXIMAMENTE...



COMPañÍA DE  
PHALSBOURG

## ¿Profesionalización o nuevo entorno competitivo?

David Botín

Director de Promoción Inmobiliaria de ACR Grupo



**E**l sector inmobiliario, igual que la gran mayoría de las actividades económicas, ha vivido una profunda transformación en los últimos años. La parte más visible de esos cambios nos dibuja un panorama de actores y empresas absolutamente renovado y en donde las compañías intentan sacar el máximo provecho a las posibilidades de análisis que les ofrecen las nuevas herramientas digitales, con el cliente como centro de su estrategia de crecimiento.

Esta nueva percepción de la actividad inmobiliaria ha llevado a hablar de un proceso de “profesionalización” de sus organizaciones. ¿En qué se sustenta esta apreciación? Creo que los dos cambios que más han contribuido a transformar la imagen del sector son: por un lado, la ausencia del intrusismo que durante una época tanto daño hizo a nuestra actividad y que la crisis ha eliminado; y, por otro, la importante mejora en la forma de trabajar que han traído consigo la exigencia del nuevo mercado y los adelantos tecnológicos.

¿Se trata de una mayor profesionalización? Para responder a esa pregunta me gustaría detenerme y realizar un análisis más profundo de lo que han supuesto estos cambios.

La actividad inmobiliaria es un proceso en el que la experiencia y el conocimiento adquirido a lo largo de los años tienen un peso en la toma de decisiones que sigue siendo muy elevado. Asimismo, el desarrollo constructivo sigue siendo en su mayor parte artesanal. Ante esto, las nuevas tecnologías han permitido sofisticar, en mayor o menor medida, los procesos de la actividad:

**Análisis de la demanda.** La capacidad de medición de Internet ha permitido al sector utilizar herramientas para analizar el interés de los clientes y enriquecer los estudios de mercado con datos muy precisos sobre las necesidades de los distintos segmentos de usuarios, datos que, a su vez, permiten adaptar el producto a las necesidades reales del cliente.

**Desarrollo de proyectos.** La aplicación de nuevas tecnologías en esta fase ha supuesto un enorme acortamiento de los tiempos de producción de muy diversas maneras: desde el estudio del proyecto y sus diferentes

posibilidades de edificación, el testeo de la acogida de distintas opciones de productos entre los clientes y la visualización del producto.

**Procesos de venta.** El momento de contacto directo con el cliente final se ha enriquecido con múltiples herramientas que permiten mostrar el producto de una forma mucho más atractiva y con mayor realismo. Uno de los principales avances en este sentido es la posibilidad de interactuar con él de manera que el usuario puede personalizarlo y estudiar distintas opciones de materiales, distribuciones, decoración, etc. Tecnologías como la Realidad Aumentada avanzan tan deprisa que permiten vislumbrar un abanico múltiple de posibilidades de interacción en donde la relación con el cliente será cada vez más exclusiva y personal.

**Producto.** Diseño y arquitectura evolucionan hacia líneas más modernas, nuevos materiales, espacios con terraza y mayor luminosidad sin importar su ubicación geográfica, etc. Asimismo, la sostenibilidad ha dejado de ser una opción más para convertirse en una realidad impuesta por la concienciación social hacia la menor contaminación y el ahorro energético.

**Relación con el cliente.** Aunque se presupone que los sectores que comercializamos productos de larga duración somos los menos interesados en mantener la relación con el cliente, especialmente una vez cerrada la venta, lo cierto es que uno de los grandes avances que ha realizado el sector en los últimos años se encamina justo en la dirección de establecer una comunicación más abierta, directa y fluida con el usuario y trabajar incluso en la fidelización. Opciones como el seguimiento del desarrollo de las obras, la utilización de apps de respuesta casi inmediata o el acceso a toda la información documental de un proyecto fomentan la transparencia e incrementan nuestro conocimiento sobre sus gustos y necesidades, lo cual nos permite mejorar de manera notable la forma de perfilar el producto final e incide en una relación de confianza. Y sí, esto permite que exista también la fidelización, porque cada vez más existen los compradores que buscan “un producto inmobiliario de marca” como garantía de la seriedad en el cumplimiento de plazos, calidad de la ejecución, diseño, etc.



Promoción residencial Nature Plaza Castilla.

## LOS RETOS INMINENTES

Todos estos cambios han hecho que las empresas del sector seamos más ágiles, más cercanas y ofrezcamos un producto muy pegado a los gustos y necesidades de los clientes. Pero no podemos caer en el triunfalismo porque aún tenemos importantes retos que afrontar en el futuro más inmediato si queremos avanzar en la medida que nos va a exigir el mercado.

¿Cuáles son las asignaturas pendientes del sector? Me gustaría señalar las más relevantes y aquellas que considero más urgentes de abordar:

**Industrializar la edificación.** Cuando hablamos de la construcción no podemos olvidar que nos estamos refiriendo a una actividad que tiene mucho de artesanal. Industrializar el sector es una necesidad si queremos avanzar en la dirección de rebajar costes, acortar los plazos de construcción, mejorar la calidad y evitar largos y complejos procesos de postventa.

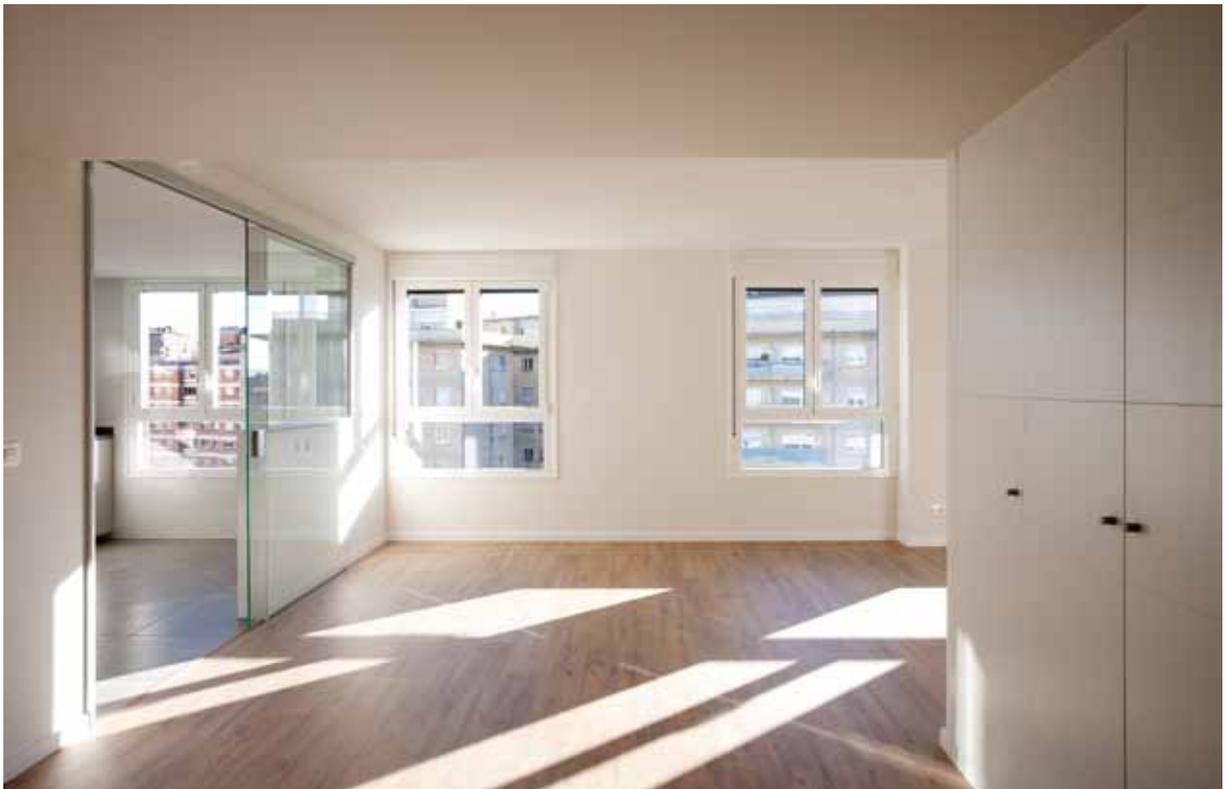
La industrialización, que se debe apoyar en la i+D, cosa que no es sencilla en un sector tan atomizado con poca capacidad de inversión.

**Recuperar la capacidad productiva.** Merma durante los años de crisis, el sector necesita que se incremente para que la actividad con-

tinúe siendo sostenible sin crear tensiones en los precios, la calidad y los plazos. Un objetivo que no será posible sin generar, a su vez, unas condiciones de trabajo óptimas y una formación adecuada que nos permitan disponer de equipos cualificados.

**Mejoras administrativas.** Los largos trámites administrativos y, en especial, la inseguridad jurídica a la que están sometidos los procesos urbanísticos restan competitividad al precio y suman riesgo al negocio, lo que también encarece el coste de capital para las compañías. En este sentido, creo que la agilidad de los desarrollos urbanísticos que permita poner en ejecución nuestras promociones de manera ágil sin necesidad de acumular suelo en el balance, evitando además los procesos especulativos que distorsionan el precio de la vivienda y alejan al consumidor final de la capacidad de compra, es otra de las conquistas necesarias para asegurar la sostenibilidad y el equilibrio del sector.

**Mejora de producto.** A pesar de los grandes avances y las cada vez mayores calidades, posibilidades o diseños, quedan dos aspectos fundamentales en los que trabajar de cara al futuro; la adaptabilidad de la vivienda, que permita transformar los espacios a lo largo de la vida útil de la vivienda en función de la situación familiar



Promoción Iturrama Avenida, la primera promoción 100% personalizable realizada por ACR Grupo.

Tenemos que trabajar en un entorno distinto que ha cambiado sus reglas. Gran parte de estos cambios han redundado en un enorme beneficio para nuestra actividad pero la profesionalidad está en la actitud de no bajar la guardia y defender avances que nos hagan mejores día a día

de los propietarios, y el uso de las nuevas tecnologías dentro de la propia vivienda, aspecto en el que a pesar de los avances en otros sectores no hay un gran desarrollo.

#### AVANZAR EN UN ENTORNO DISTINTO

Como conclusión, el sector inmobiliario ha pasado por una gran reconversión. Las actuales empresas, supervivientes de este proceso, cuentan con equipos que han crecido en experiencia, han incrementado sus conocimientos y se apoyan en nuevas herramientas que facilitan su trabajo. Pero no creo que seamos más profesionales en este nuevo ciclo, lo que hacemos es desarrollar nuestra actividad en un marco completamente distinto, que ha avanzado tecnológicamente, que ha sofisticado sus barreras de entrada de manera que se puede evitar el intrusismo de agentes sin conocimiento y, por último pero no menos importante, que ha visto cómo el cliente ha ganado en protagonismo aupado por una fuerte competencia que ha generado una mejora en producto y servicio, algo que ya había sucedido en muchos otros sectores.

Tenemos que trabajar en un entorno distinto que ha cambiado sus reglas. Gran parte de estos cambios han redundado en un enorme beneficio para nuestra actividad pero la profesionalidad está en la actitud de no bajar la guardia y defender avances que nos hagan mejores día a día. Mejores para nuestra empresa y también para nuestros clientes. [ (O) ]

Tus nuevas

Your new offices in Barcelona

# oficinas en Barcelona

sostenibilidad • bienestar • flexibilidad • atraer y retener el talento

Sustainability • Well-being • Flexibility • Drawing in and retaining talent



[patrimonio.iberdrolainmobiliaria.com](http://patrimonio.iberdrolainmobiliaria.com)

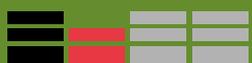
Enter the  
VIRTUAL TOUR



Entra en la  
VISITA VIRTUAL

- Mayor parque empresarial de Barcelona. 88.000 m<sup>2</sup>
- Superficies diáfanas
- Vistas a toda la ciudad y al mar
- Servicios completos (restauración, gimnasio, parking, etc)

- Biggest business park in Barcelona. 88,000 sqm.
- Open plan spaces
- City and sea views
- Full services (restaurants, gym, parking, etc)

 **bcn fira**  
district

Comercializa

**CBRE**

934 447 700



934 395 454



Promueve:

 **IBERDROLA**  
Inmobiliaria

# PORCELANOSA PARTNERS

– 100% ACABADOS PORCELANOSA GRUPO –

## Porcelanosa da a conocer su Programa Partners a las principales promotoras inmobiliarias



El presidente de Gaesco, Francisco Martín Casillas (izquierda) hace entrega al presidente de Grupo Porcelanosa, Héctor Colonques, de un reconocimiento "por el apoyo continuado al sector inmobiliario", durante el Encuentro profesional "Las alianzas del éxito en la promoción inmobiliaria" celebrado en Sevilla.

La apuesta de Porcelanosa Grupo por el sector inmobiliario le llevó, a principios de año, a la creación del programa Porcelanosa Partners. Una iniciativa por la cual, aquella promoción que confíe el 100% de sus acabados a la firma recibirá una serie de ventajas dirigidas a facilitar y dar un mayor impulso a la venta de las viviendas.

Tras la reciente actualización de estas herramientas y la ampliación con dos nuevas ventajas, Porcelanosa Grupo quiere dar a conocer su programa Partners a profesionales del sector para que se beneficien de él el mayor número de proyectos posibles. Por ello, a las múltiples visitas a las instalaciones centrales de la firma en Vila-real (Castellón) por parte de responsables inmobiliarios, Porcelanosa ha realizado varias presentaciones como parte de ferias o jornadas profesionales, las dos últimas en Sevilla y Málaga.

### PARTICIPACIÓN EN EL ENCUENTRO PROFESIONAL "LAS ALIANZAS DE ÉXITO EN LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA"

El pasado 6 de noviembre, la sede de la Fundación Cajasol, situada en la Plaza de San Francisco de Sevilla, acogió el encuentro profesional "Las alianzas de éxito en la promoción inmobiliaria", organizado por Gaesco. Un evento que sirvió para reunir a las compañías de promoción inmobiliaria más importantes de la zona y en el que participó Héctor Colonques Moreno, presidente de Grupo Porcelanosa, quien explicó el valor añadido que supone confiar a Porcelanosa Grupo el 100% de los acabados de un proyecto y destacó la vocación de colaboración que Porcelanosa mantiene con el sector inmobiliario con el objetivo de contribuir a la evolución y crecimiento del mismo.

**Héctor Colonques, presidente de Grupo Porcelanosa, explicó el valor añadido que supone confiar a Porcelanosa Grupo el 100% de los acabados de un proyecto y destacó la vocación de colaboración que Porcelanosa mantiene con el sector inmobiliario con el objetivo de contribuir a la evolución y crecimiento del mismo**

En este sentido, a la finalización de este encuentro profesional, el presidente de Gaesco, Francisco Martín Casillas, hizo entrega de un reconocimiento al presidente de Grupo Porcelanosa, Héctor Colonques, "por el apoyo continuo al sector inmobiliario y su apuesta por la expansión de su empresa, tanto en el ámbito nacional como en el internacional".

#### **PRESENTACIÓN EN SIMED, EL SALÓN INMOBILIARIO DEL MEDITERRÁNEO DE MÁLAGA**

La segunda de las presentaciones del programa Porcelanosa Partners se enmarcó dentro del SIMed, el Salón Inmobiliario del Mediterráneo de Málaga. Un escenario perfecto en el que Porcelanosa participó con un espacio expositivo, presentando las últimas novedades enfocadas a vivienda residencial de las ocho firmas del grupo.

Paralelamente, en la jornada inaugural de SIMed que tuvo lugar el 10 de noviembre, se celebraron unas conferencias relacionadas con el sector en las que Juan Bautista Ramos, director comercial de Porcelanosa Grupo, presentó el programa Porcelanosa Partners.

#### **MÁS VENTAJAS EN PORCELANOSA PARTNERS**

Porcelanosa Partners es un programa que el Grupo Porcelanosa lanzó a principios de 2017 para dar un impulso a la venta de las viviendas de las promotoras colaboradoras. Estas, confiando a Porcelanosa Grupo el 100% de los acabados de sus proyectos, cuentan con herramientas y elementos de promoción que les proporciona la firma, además del valor añadido que suponen los materiales Porcelanosa en cuanto a calidad y exclusividad. Vallas publicitarias, propuestas del proyecto en 3D, acceso a una aplicación de confi-



Juan Bautista Ramos, director comercial de Porcelanosa Grupo, durante la presentación del programa Porcelanosa Partners.

**Porcelanosa Partners es un programa para impulsar la venta de las viviendas de las promotoras colaboradoras que, además del valor añadido que suponen los materiales de Porcelanosa en cuanto a calidad y exclusividad, se benefician de las herramientas y elementos de promoción que les proporciona la firma**

guración de espacios, un visualizador de realidad virtual o apariciones en la revista *Lifestyle* son algunas de estas ventajas que se pueden consultar en el blog de esta multinacional con sede en Vila-real ([www.porcelanosa.com](http://www.porcelanosa.com)).

# Así es OPEN SKY, el moderno centro comercial que abrirá sus puertas a finales de 2018



Open Sky abrirá sus puertas a finales de 2018 en la localidad madrileña de Torrejón de Ardoz.

**U**na amplia y cuidada zona ajardinada, un lago central en el que se harán juegos de luces y agua, espacios dedicados al ocio y a la restauración, más de cien tiendas de las principales marcas, un estilo innovador... Así es Open Sky, el futuro centro comercial de la madrileña localidad de Torrejón de Ardoz, que abrirá sus puertas a finales de 2018.

Este nuevo y atractivo centro de ocio y moda, con una superficie de 85.000 m<sup>2</sup>, nace con la intención de acercarse al cliente con un modelo innovador, sostenible y basado en una propuesta vanguardista para que las personas vivan experiencias más allá de las propias compras.

Open Sky es el primer proyecto en España de Compañía de Phalsbourg, filial española de la empresa francesa Compagnie de Phalsbourg. La compañía, que ha completado al 100% la financiación para la construcción del centro comercial, invertirá un total de 160 millones de euros en el desarrollo de Open Sky y se prevé la creación de cerca de 1.000 puestos de trabajo.

---

Este nuevo y atractivo centro de ocio y moda, con una superficie de 85.000 m<sup>2</sup>, nace con la intención de acercarse al cliente con un modelo innovador, sostenible y basado en una propuesta vanguardista para que las personas vivan experiencias más allá de las propias compras

---

Open Sky contará no solo con una oferta de cien locales comerciales, sino que también dispondrá de 3.500 plazas de aparcamiento, y espacios destinados al ocio, como los que ocuparán las 11 salas de cine de Cinesa, con capacidad para 1.200 espectadores y dotadas de los últimos

avances en tecnología audiovisual y butacas reclinables.

También tendrá un centro de atención médica, un gimnasio, una bolera y contará con coches eléctricos gratuitos para recorrer el paseo de 1,5 kilómetros del espectacular centro comercial.

Uno de sus grandes atractivos será su diseño futurista, único y luminoso, obra del reconocido arquitecto Gianni Ranaulo. Este proyecto arquitectónico de alta calidad combina movilidad sostenible con espacios verdes para recibir a los 8 millones de visitantes que se prevé pasen cada año por este centro.

El complejo estará situado estratégicamente en Torrejón de Ardoz (Madrid), a pocos minutos del aeropuerto de Barajas y junto a la autovía A-2, con accesos cómodos y directos al centro comercial.

Compañía de Phalsbourg está trabajando en la comercialización de los distintos locales que ocuparán Open Sky. Hasta el momento se han firmado acuerdos con una veintena de firmas de moda, complementos y servicios entre las que destacan importantes marcas como Adidas, Reebok, Decimas, OVS, Okaidi, Merkal, Kiwoko, Orchestra, RKS, Celio, Encuentro Moda, Druni, Alcott o Gutteridge, entre otras.

Además de contar con esta amplia oferta de moda, complementos y servicios, Compañía de Phalsbourg ha cerrado acuerdos con una veintena de operadores de restauración. Entre los establecimientos, cabe destacar los del grupo Vips con sus cinco marcas (Vips, Fridays, Ginos, Wagamama y Starbucks), el grupo Zena (con Fosters y Cañas y Tapas) y el grupo Restalia (con 100 Montaditos y La Sureña). También estarán presentes en el futuro centro McDonald, WOK, Reino Asador, Raza Nostra y Tony Roma's entre otros.

De cara al futuro, Phalsbourg espera expandir su presencia en España a otras autonomías como Galicia, Cataluña o País Vasco.

Compañía de Phalsbourg es la filial española de Compagnie de Phalsbourg una empresa fran-



Uno de sus grandes atractivos de Open Sky será su diseño futurista, único y luminoso, obra del reconocido arquitecto Gianni Ranaulo.

---

Además de contar con una amplia oferta de moda, complementos y servicios, Compañía de Phalsbourg ha cerrado acuerdos con una veintena de operadores de restauración

---

cesa dedicada a la inversión, desarrollo y gestión inmobiliaria. Fundada en 1989 por Philippe Journo, Compagnie de Phalsbourg es líder en desarrollo e innovación en el mercado inmobiliario comercial y también tiene activos en el área residencial y de oficinas.

La calidad y singularidad de la arquitectura de Compagnie de Phalsbourg convierte a sus edificios en hitos de referencia urbana, transformando la realidad urbana y social de la ciudad en su proximidad.

# ANTONIO FIDALGO

Director de Centros Comerciales en Carrefour Property

"Si algo caracteriza a Carrefour Property como compañía es la apuesta por la innovación"

**○BSERVATORIO INMOBILIARIO:** Carrefour Property se crea en el año 2009 y en estos ocho años hemos asistido a una gran transformación en el sector de centros comerciales ¿Cuáles son los cambios que señalaría como más trascendentales?

**Antonio Fidalgo:** Desde nuestro nacimiento como filial inmobiliaria del Grupo Carrefour hasta la actualidad, efectivamente, han cambiado muchas cosas. Pero no solo en nuestro sector, sino también en nuestra propia compañía.

Comenzamos en 2009 gerenciando únicamente un centro comercial. En la actualidad gerenciamos directamente 27 grandes centros comerciales y gestionamos 82 más de forma centralizada. En total, 109 espacios comerciales distribuidos en todo el territorio nacional.

Este crecimiento exponencial nos ha llevado a ocupar una posición de liderazgo en nuestro sector, una realidad que no hubiese sido posible sin el gran equipo profesional que tenemos.

Quedan todavía grandes retos por alcanzar. El sector evoluciona a pasos agigantados y todos los que formamos parte de él buscamos un mismo objetivo: que nuestros visitantes vivan una experiencia única.

**¿Cómo están estructurados sus centros comerciales? ¿Cómo lo hacen?**

Desde la Dirección de Centros Comerciales de Carrefour Property gerenciamos 27 espacios comerciales, con una afluencia de 125 millones de visitas al año, a través de equipos propios en la zona. A éstos debemos sumar la gestión centralizada de otros 82 centros en España.

Gestionamos, por tanto, centros propios pero también espacios comerciales de otras compañías como Pradera, Merlin Properties, Klépierre o Grupo LAR, entre otros. Una labor in-

tensa de coordinación con la que estamos consiguiendo grandes resultados.

Sumamos en total más de 2,6 millones de m<sup>2</sup> de SBA (Superficie Bruta Alquilable) y más del 20% de la superficie de centros comerciales del país.

### ¿Qué entiende Carrefour Property cuando habla del “retail del futuro” y qué papel juega la compañía en este nuevo escenario?

Cuando hablamos de ‘retail del futuro’ hablamos de innovación. Y si algo caracteriza a Carrefour Property como compañía es precisamente eso: la apuesta por la innovación. Es una de sus principales líneas estratégicas y una realidad que desde la Dirección de Centros Comerciales implementamos en los espacios que gestionamos.

El nuevo *retail* supone un cambio respecto a la forma de pensar y de trabajar de nuestros equipos, porque cambia el modo de dinamizar, desarrollar y promocionar los espacios comerciales.

Tenemos un reto importante que cumplir: lograr crear un verdadero vínculo emocional con nuestros clientes. Por este motivo, trabajamos cada día para que los espacios comerciales sean auténticos ‘Community Hubs’, lugares de encuentro para la comunidad, donde las sensaciones y las emociones de nuestros clientes tienen un papel protagonista.

Por citar solo algunos ejemplos, Carrefour Property ha apostado en sus últimos desarrollos por el marketing de los sentidos, a través de técnicas como el *audio-branding*, que personaliza la música de las diferentes estancias del complejo; o el *aromabranding*, una apuesta similar aplicable a la percepción olfativa.

### ¿Cómo logran formar parte de la agenda de ocio de las ciudades donde su compañía está presente? ¿Qué tipo de acciones y actividades especiales realizan para sorprender a los visitantes de sus centros?



Tenemos un reto importante que cumplir: lograr crear un verdadero vínculo emocional con nuestros clientes.

Por este motivo, trabajamos cada día para que los espacios comerciales sean auténticos ‘Community Hubs’, lugares de encuentro para la comunidad, donde las sensaciones y las emociones de nuestros clientes tienen un papel protagonista

---

Efectivamente, nuestros espacios ya forman parte de la agenda de ocio de las ciudades porque en ellos acogemos desfiles, diversas fiestas temáticas, espectáculos musicales, exposiciones... Convertimos nuestros centros en algo más que un lugar de compras. Son espacios en los que se comparten experiencias.

Esta labor es minuciosa y cuidada por cada uno de los gerentes que trabajan para hacer de estos espacios lugares únicos. Su gestión directa les dota además de un gran conocimiento del entorno y de sus gentes, de sus costumbres y de sus celebraciones regionales y locales. Así, en cada centro se pueden plantear acciones exclusivas que lleguen mejor al público de influencia, que es el que nos interesa realmente.

**Ahora, la palabra clave en el mundo del retail, junto a la de consumidor, es la de experiencia. ¿Cómo es el modelo de experiencia que Carrefour Property propone a los visitantes de sus centros comerciales? ¿Cómo incorporan a esa experiencia las últimas tecnologías?**

Como comentaba anteriormente, todos los que formamos parte de Carrefour Property trabajamos con el objetivo de que la experiencia de nuestros clientes sea única, cada vez más personalizada. Y la tecnología nos ayuda mucho a que este objetivo sea posible, porque nos permite crear contenidos *ad hoc* para diferentes tipos de visitantes y nos da la posibilidad de tener su *feedback* de primera mano.

Por citar algunas cifras, los 27 grandes centros comerciales que dirigimos acumulan más de 600.000 seguidores en redes sociales como Facebook, Twitter o Instagram. Además, en nuestros últimos desarrollos, como sucede en FAN Mallorca Shopping, contamos con elementos como pantallas 3D y soportes interactivos, una pionera app vinculada a Spotify que permite proponer la música que se reproduce en el complejo o juegos de realidad aumentada.

Todo ello ayuda a que el trabajo de nuestros gerentes esté cada vez más en línea con las últimas novedades en

marketing digital o en neuromarketing. Solo así continuarán ofreciendo experiencias únicas, que hagan que nuestros clientes quieran volver a visitarnos.

**Otro elemento cada vez más demandado y necesario es el de la sostenibilidad de los centros comerciales desde el punto de vista de eficiencia energético y medioambiental. Estos son aspectos fundamentales desde el mismo momento de la concepción del centro,**

**pero tienen un importante componente de gestión. ¿Cómo abordan ustedes la gestión diaria de sus centros comerciales bajo esta premisa de eficiencia y sostenibilidad?**

El compromiso con la sostenibilidad y el medioambiente de Carrefour Property es total. Del mismo modo que situábamos la innovación dentro de los pilares estratégicos de la compañía, el cuidado medioambiental es otra de nuestras grandes apuestas.

Trabajamos cada día para que nuestros espacios comerciales sean más eficientes y sostenibles. Una realidad que está presente en nuestras últimas promociones, construidas siguiendo los criterios de sostenibilidad que marca la certificación BREEAM, la más prestigiosa y exigente de la industria.

Nuestro equipo de gerentes está plenamente concienciado con esta idea.

Por ejemplo, contamos con

un plan de Eficiencia Energética con el que cuidamos el consumo de los centros que gestionamos. Logramos que sean más eficaces y sostenibles a través de medidas que reducen las emisiones de CO<sub>2</sub>, como los sistemas de ahorro de energía en ascensores y escaleras mecánicas, o la instalación de equipos de climatización de bajo consumo.

En todos nuestros nuevos proyectos optimizamos la iluminación y los materiales naturales, damos mayor protagonismo a los espacios abiertos y verdes, así como al uso de energías renovables, la instalación de placas solares, la ventilación eficiente de edificios o la utilización racional del agua. Un compromiso real que marca nuestra forma de entender el presente y el futuro del sector. [ ( ) ]

El compromiso con la sostenibilidad y el medioambiente de Carrefour Property es total. Del mismo modo que situábamos la innovación dentro de los pilares estratégicos de la compañía, el cuidado medioambiental es otra de nuestras grandes apuestas

Encuentra tu **oficina, local o nave**



Accede a una oferta de  
3.000.000 m2 disponibles  
en zona prime y periferia



Anuncia tu inmueble  
**42.000** inquilinos y  
compradores  
nos visitan cada mes

 **BELBEX.com**

El portal inmobiliario de  
oficinas, locales y naves

# El primer Designer Outlet del sur de España abrirá en Málaga a finales de 2018

Se ha puesto la primera piedra de este proyecto promovido por McArthurGlen y Sonae Sierra, en el que se han invertido 140 millones de euros y que contará con 30.000 metros cuadrados de espacio comercial

**M**cArthurGlen, líder europeo en propiedad, desarrollo y gestión de designer outlets, y Sonae Sierra, la empresa internacional dedicada a desarrollar y prestar servicios a activos inmobiliarios anclados en retail, han celebrado el acto de primera piedra del nuevo McArthurGlen Designer Outlet Málaga, el primer designer outlet en el sur de España. Está previsto que el nuevo centro abra sus puertas a finales de 2018.

El desarrollo supone una inversión de 140 millones de euros y abarcará 30.000 metros cuadrados de espacio comercial, el cual se está desarrollando en dos fases. Cuando esté finalizado, el centro contará con 170 tiendas, incluidas algunas de las marcas de lujo y de diseño más demandadas del mercado, junto con otras internacionales y locales, todas ellas con descuentos que oscilarán entre el 30% y el 70%. La apertura de la fase uno está prevista para finales de 2018 y comprenderá 17.500 m<sup>2</sup> de espacio comercial, incluyendo 100 tiendas.

McArthurGlen Designer Outlet Málaga estará localizado en una zona anexa al centro comercial Plaza Mayor, con más de 10 millones de visitas al año, el cual es gestionado por Sonae Sierra. El centro reflejará el espíritu de la firma de McArthurGlen especializado en la atención al detalle, con una plaza central que acogerá las marcas de lujo, avenidas y paseos arbolados, fuentes y áreas infantiles.

Según José Luis Arenas, Development Manager de McArthurGlen para España: "Hoy es un importante hito en el pionero desarrollo del primer designer outlet del sur de España. Tres años después de anunciar nuestra alianza con Sonae Sierra, estamos encantados de celebrar el inicio



Maqueta del nuevo McArthurGlen Designer Outlet Málaga que abarcará 30.000 metros cuadrados de espacio comercial.

de la construcción para este emblemático proyecto comercial, que también supone la entrada de McArthurGlen al mercado español".

Además, añadió: "Continuamos trabajando estrechamente con las autoridades locales para asegurar que nuestra presencia conlleve beneficios para la ciudad de Málaga. Cuando el centro abra sus puertas en 2018, supondrá un importante avance en el empleo para la región, así como una oferta comercial única para tres millones de consumidores locales y 10 millones de turistas que visitan la región de Málaga cada año".

Alexandre Pessegueiro, Head of Asset Management de Sonae Sierra para España, declaró: "El inicio de la construcción del nuevo McArthurGlen Designer Outlet Málaga es un símbolo del compromiso de Sonae Sierra con el mercado español, realizando una importante inversión en el que fue nuestro primer desarrollo en España hace 15 años. Con este proyecto se apuesta por una oferta exclusiva de marcas de diseño y lujo que reforzará a Plaza Mayor, convirtiéndolo en un complejo comercial único en España. Me gustaría agradecer al Ayuntamiento y al resto de Administraciones Públicas la confianza depositada en nosotros para desarrollar este proyecto".



Francisco de la Torre, alcalde de Málaga.



José Luis Arenas, Development Manager de McArthurGlen para España.



Alexandre Pessegueiro, Head of Asset Management de Sonae Sierra para España.

Por su parte, Francisco de la Torre, alcalde de Málaga, ha señalado que “esta iniciativa pone de manifiesto una vez más que Málaga se posiciona, tanto en el ámbito nacional como internacional, como una ciudad muy atractiva para la inversión. La implantación de McArthurGlen Designer Outlet conlleva unos beneficios considerables para la capital de la Costa del Sol y su entorno a nivel económico, social y de turismo, y supone nuevas oportunidades para la economía local y el empleo puesto que el nuevo centro, según las estimaciones de las entidades promotoras, generará 1.000 nuevos empleos una vez que esté completamente desarrollado. El Ayuntamiento de Málaga ha estado trabajando de manera estrecha con McArthurGlen y Sonae Sierra durante los últimos años en esta actuación que hoy inicia su materialización y que es ejemplo de colaboración público-privada para la puesta en marcha de importantes proyectos de ciudad”.

McArthurGlen Designer Outlet Málaga estará situado a tres minutos en tren del Aeropuerto Internacional de Málaga, por el que pasan más de 14 millones de pasajeros al año. Está también

**McArthurGlen Designer Outlet Málaga estará situado a sólo tres minutos en tren del Aeropuerto Internacional de Málaga, a 12 minutos de la estación central de tren y a 20 del Puerto de Málaga**

estratégicamente posicionado junto a las autovías MA-20 y MA-21 que proveen de un rápido acceso al centro de Málaga, además de a Marbella y a otros lugares claves de la región. El centro comercial está situado a tan sólo 12 minutos de la estación central de tren y a 20 minutos del Puerto de Málaga.

## Vías pecuarias, inseguridad registral

Mikel Echavarren  
CEO de irea



Cualquier inversor del sector inmobiliario entiende la necesidad de contar con las máximas garantías y el mayor grado de seguridad jurídica cuando adquiere o transmite una propiedad.

La seguridad jurídica que otorga el Registro de la Propiedad, es fundamental para asegurar al inversor que lo que compra no incluye sorpresas relativas a cargas, embargos o cualquier otro aspecto que limite las capacidades urbanísticas y edificatorias del activo que adquiere.

Este aspecto, que parece obvio, no lo es tanto, cuando se analizan aspectos muy específicos del ordenamiento jurídico español. En concreto nos referimos a la existencia de una carga potencial que no se encuentra en muchas ocasiones registrada como tal en el Registro de la Propiedad.

Parece sorprendente que pueda existir un riesgo de esta naturaleza sin que se detalle en el Registro de la Propiedad, pero de acuerdo con nuestra experiencia se trata de cargas que pueden llegar a imposibilitar el de-

sarrollo de parcelas que en principio tenían capacidades urbanísticas definitivas para poder promover en ellas.

Estas cargas potenciales se derivan de la legislación incluida en la ley 3/1995, de 23 de marzo, relativa a las vías pecuarias, más los desarrollos legislativos autonómicos correspondientes al mismo concepto.

Dicha legislación trata de proteger como bien público la existencia de vías pecuarias que constituyeron en la Edad Media una red de comunicación y de intercambio comercial de primer orden. Como bienes públicos son bienes inembargables e imprescriptibles por lo que el derecho del Estado a reclamar su propiedad no se limita en el tiempo.

La legislación a la que nos hemos referido y su desarrollo en los ámbitos autonómicos correspondientes, establecen en principio tres tipos de vías pecuarias: las Cañadas, los Cordeles y las Veredas.

Cada una de dichas vías pecuarias tiene una anchura determinada por la legislación estatal de un máximo de 75, 37,5 y 20 metros, derivados de la transposición de las originales "varas castellanas". Las legislaciones autonómicas, en muchos casos, han traducido dichas anchuras máximas a unas anchuras mínimas.

En la mayoría de las vías pecuarias su utilización como corredores agropecuarios no tiene ningún sentido en la actualidad. No obstante, su recuperación se está enfocando en la mayoría de las ocasiones como vías verdes para la práctica deportiva y para el senderismo.

El problema que encontramos en relación con la seguridad jurídica que debería ofrecer el Estado a los inversores y a los propietarios, se refiere a la indefinición de la ubicación de las vías pecuarias y al inexistente reflejo de las mismas en un altísimo porcentaje de las notas registrales de las propiedades a las que afectan.

La legislación estatal y las legislaciones autonómicas establecen la obligación de la Administración de identificar las vías pecuarias y de deslindar las mismas con el objetivo de inscribir en el Registro su ubicación y anchura.

## Es imprescindible que las administraciones locales procedan a deslindar las vías pecuarias en el corto plazo y al mismo tiempo apliquen criterios de racionalidad y de convivencia con los derechos de propietarios y con la realidad del uso de estos caminos históricos y en muchos casos sin sentido alguno

Esta obligación choca con la lentitud y la desidia de muchas administraciones locales que no han procedido al deslinde de las vías pecuarias por lo que se añade una incertidumbre elevada sobre su ubicación definitiva y la anchura de las mismas.

Adicionalmente, a nivel local se han identificado vías pecuarias basadas en documentación histórica en muchos casos cuestionable y que determinan la existencia de una múltiple red de comunicación agropecuaria que en su mayoría no tienen ningún sentido ni aplicabilidad en su confluencia con áreas urbanas consolidadas.

La protección de las vías pecuarias olvida que muchas de ellas provienen de los privilegios abusivos de la Mesta frente a los derechos de los campesinos y de los propietarios tras la despoblación de España por la peste negra del siglo XIV. De hecho, la existencia de estos corredores fue en su momento una rémora para el desarrollo agrícola de muchas poblaciones frente a la preeminencia de la actividad comercial de la Mesta.

En la actualidad existe un riesgo significativo de que parcelas que mantienen derechos edificatorios consolidados puedan perder los mismos por el futuro deslinde de vías pecuarias que no están reflejadas en el Registro de la Propiedad. A este riesgo se añade la indefinición de la ubicación del eje principal de cada vía pecuaria que afecta directamente a la anchura máxima de las mismas al atravesar cada parcela, a lo que hay que añadir la litigiosidad en la estimación de dicha anchura cuando la ubicación de su eje la imposibilita, por la existencia de barreras geográficas.

Asimismo, en los ámbitos urbanos se manifiesta una evidente discriminación entre parcelas ya edificadas frente a las parcelas sin edificar ante una misma vía pecuaria aún no deslindada, que puede perjudicar significativamente a los

propietarios de las parcelas sobre las que todavía no se ha construido.

Esta incertidumbre se extiende asimismo a la financiación hipotecaria de dichas construcciones, dado que no olvidemos que las vías pecuarias no deslindadas no son hipotecables ni embargables

Adicionalmente a todos estos aspectos, se dan circunstancias curiosas derivadas del análisis local de la ubicación y de la existencia de las vías pecuarias.

Como ejemplo, el municipio de Orihuela, del que se independizó a comienzos del siglo XIX el municipio de Torrevieja, define la vía pecuaria denominada Cañada de la Costa como una vereda de anchura máxima de 20 m que al continuar por el término de Torrevieja modifica su denominación a Cañada Real de la Costa con una anchura de 75 m. Es obvio que históricamente dicha vía pecuaria solo podía ser única dado que no existía el municipio de Torrevieja, pero como la delimitación de las vías pecuarias se ha delegado a los municipios, cada uno de ellos ha interpretado la información histórica de una forma particular.

Este ejemplo viene a demostrar no solo la confusión relativa a estos aspectos, sino la arbitrariedad de una carga muy relevante, impuesta unilateralmente por la Administración, y no reflejada en la mayoría de los casos en el Registro de la Propiedad.

Es imprescindible que las administraciones locales procedan a deslindar las vías pecuarias en el corto plazo y al mismo tiempo apliquen criterios de racionalidad y de convivencia con los derechos de propietarios y con la realidad del uso de estos caminos históricos y en muchos casos sin sentido alguno. [ (O) ]

## El cambio de uso de un inmueble se equipara a la modificación de la declaración de obra nueva

Elaborado por :

**GARRIGUES**

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

**Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 12 de septiembre de 2016**

**S**e formaliza el cambio de uso de un inmueble mediante escritura. Presentada a inscripción, se suspende por la falta de la correspondiente licencia municipal para el cambio de uso de local a vivienda.

Recurrida la calificación registral ante la Dirección General de los Registros y del Notariado (DGRN), se revoca la nota de calificación sobre la base de los siguientes argumentos:

– Nuestro ordenamiento contempla el derecho del propietario de un terreno a construir y edificar en el mismo siempre que se lleven a cabo en las condiciones previstas por la ordenación territorial y urbanística (art. 12 del 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). Además, establece que (a) el uso, disfrute y explotación ha de hacerse conforme al estado, clasificación, características y destino que tenga en cada momento, de acuerdo con la normativa aplicable y (b) el derecho de propiedad de los terrenos y edificaciones comprende los deberes de dedicarlos a los usos que sean compatibles con la ordenación territorial y urbanística.

**De la regulación legal resulta que el uso autorizado no es una característica accidental de la edificación sino que forma parte de su estructura integrando el contorno que delimita su contenido.** El denominado aprovechamiento urbanístico, expresión económica del derecho de propiedad urbana, viene directamente determinado por parámetros de edificabilidad y tipología de uso.

**El control administrativo en relación a si una edificación concreta puede ser objeto de un uso específico se lleva a cabo con carácter previo mediante la oportuna licencia de edificación y determinación de usos y posteriormente con la licencia de ocupación,** que tiene por objeto la verificación de que la edificación autorizada se ha llevado de acuerdo, entre otros, a los usos previstos y aprobados.

– Desde el punto de vista del Registro de la Propiedad, en la inscripción de una edificación se refleja el conjunto de usos específicos de entre los permitidos a que está destinado el edificio cuya obra nueva se declara.

**La inscripción se verifica acreditando la concurrencia de los requisitos establecidos por la normativa urbanística o bien acreditando, por medio de certificado o documento hábil, que han transcurrido los plazos para el ejercicio de medidas de restablecimiento de la legalidad urbanística que impliquen su demolición,** de conformidad con lo previsto en el art. 28.4 del Real Decreto Legislativo 7/2015.

La correspondencia entre usos autorizados y descripción registral se garantiza, en el primer caso, por la aseveración del técnico competente de que la descripción se ajusta al proyecto para el que se otorgó la autorización. En el segundo, el documento de respaldo se limita a llevar a cabo una descripción que ha de coincidir con la que aparece en el título, sin que ello implique concordancia con los eventuales usos posibles, dada la eventual prescripción o caducidad de las acciones para restablecer la legalidad urbanística.

– **Una vez que se ha producido la inscripción en el Registro de la Propiedad con unos usos determinados, cualquier modificación de los mismos que se lleve a cabo exige nuevamente la aplicación de la norma sobre la inscripción en el Registro de obras nuevas.**

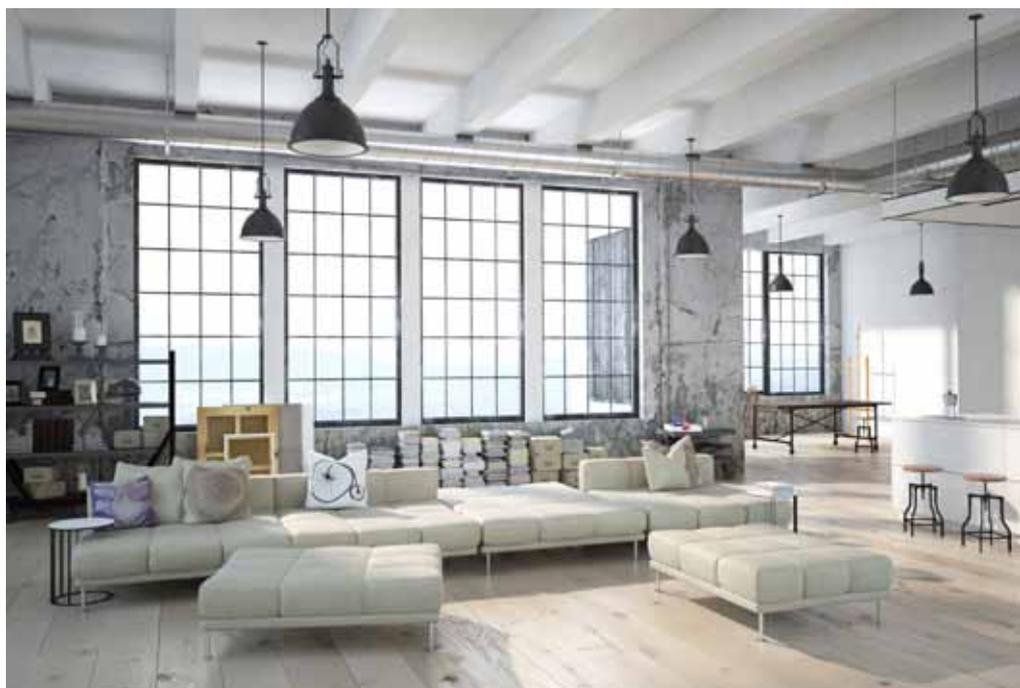
– **Sobre la base de lo anterior, la DGRN ha afirmado en diversas resoluciones que el cambio de uso de la edificación es un acto de modificación de la obra nueva inscrita y que dicha situación reconduce a los requisitos para la inscripción**

de obras nuevas, por lo que hay que admitir que es posible practicar la inscripción sin licencia en los supuestos en que la ley así lo permite, que actualmente vienen contemplados en el art. 28.4 de la Ley del Suelo y en el art. 52 del Real Decreto 1093/1997, de 4 de julio. Por lo tanto, se mantiene la idea recogida en los arts. 52 y 54 del Real Decreto 1093/1997, de 4 de julio, esto es, la posibilidad de inscribir edificaciones consolidadas por su antigüedad sin necesidad de un previo acto administrativo de autorización, aprobación o conformidad.

– Procede, por tanto, examinar si concurren los requisitos para exceptuar la exigencia de licencia en la constatación que se pretende en este caso, de local a vivienda.

Conforme a la legislación aplicable, dada la fecha de modificación, existe un plazo de ocho años desde la terminación de las obras para considerar prescritas las medidas de restablecimiento de la legalidad urbanística respecto a edificaciones sin licencia o contra licencia. Conforme a la legislación actual (a la que se remite el registrador), las infracciones urbanísticas consistentes en actos de uso o cambios de uso de edificaciones sin la correspondiente licencia, tienen carácter continuado por lo que el cómputo del plazo de prescripción se inicia desde la fecha en que cesa la actividad o uso ilegal.

Nos encontramos en el ámbito registral y, en concreto, ante la constatación tabular de la modificación de la declaración de obra inscrita de uno de sus elementos descriptivos definitorios, lo que justifica la aplicación analógica de la previsión legal del art. 28.4. **En la medida en que la constatación registral del cambio de uso de un inmueble es equiparable a la modificación de la declaración de obra inscrita como elemento definitorio del objeto del derecho, su régimen de acceso registral se basará en cualquiera**



El cambio de uso de la edificación es un acto de modificación de la obra nueva inscrita, por lo que es posible inscribir edificaciones consolidadas por su antigüedad sin necesidad de un previo acto administrativo de autorización, aprobación o conformidad

**de las dos vías previstas por el art. 28 de la Ley estatal del Suelo, con independencia del uso urbanístico previsto en el planeamiento y el uso efectivo que de hecho se dé a la edificación.**

– La aplicación del art. 28.4, por otra parte, lejos de amparar situaciones contrarias a la legalidad urbanística, constituye un mecanismo que favorece su protección, pues practicada la inscripción el registrador debe comunicárselo a la Administración, debiendo dejarse cons-

tancia en la nota de despacho y en la publicidad registral, en interés de los terceros.

– En este caso, procede estimar las alegaciones del recurrente en cuanto a la **procedencia de la vía registral de acceso de edificaciones consolidadas por antigüedad, habida cuenta la acreditación por certificación técnica de una antigüedad superior a ocho años contados desde la terminación de las obras de reforma determinantes de la modificación de la obra inscrita.** [ (O) ]

## Constancia registral de la agrupación de fincas



### Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 13 de julio de 2017

**M**ediante escritura se formaliza la agrupación de dos fincas registrales. Presentada a inscripción, se deniega sobre la base de un defecto subsanable que consiste en la falta de la representación gráfica alternativa de la finca resultante tras la agrupación, que debe acompañarse en un fichero informático, en formato GML, cuyos datos deberán corresponderse con los datos descriptivos y de superficie de la parcela resultante y adecuar a la descripción de la finca resultante tras la agrupación a dicha representación gráfica.

Recurrida la calificación registral ante la Dirección General de los Registros y del Notariado (DGRN), se revoca la misma con base en los siguientes extremos:

– La finca resultante de la agrupación se describe en el título con

una superficie de 4.235,80 m<sup>2</sup>, que resulta de la suma de las superficies de las fincas registrales que se agrupan. La superficie gráfica de las parcelas catastrales cuyas certificaciones catastrales se incorporan al título suma 4.252 m<sup>2</sup> y son parcelas colindantes.

– El art. 9 de la Ley Hipotecaria, en su redacción tras la Ley 13/2015, configura la incorporación de la representación gráfica con carácter preceptivo siempre que se inmatricule una finca o se realicen operaciones, entre otras, de agrupación, expresándose si constaren debidamente acreditadas, las coordenadas georreferenciadas de sus vértices.

– El caso objeto de este expediente consiste en la agrupación de dos fincas colindantes que, según se afirma en el título, se identifican con dos parcelas catastrales también colindantes.

La registradora considera que no se inserta ni se acompaña representación gráfica georreferenciada de la

finca resultante de la agrupación que complete su descripción literaria.

El notario autorizante de la escritura y recurrente alega que, dado que se acompañan certificaciones catastrales donde constan las coordenadas georreferenciadas de las dos fincas colindantes objeto de agrupación, bastará eliminar aquellas coordenadas que son coincidentes en ambas parcelas y que corresponden a los vértices del lindero común.

– Siguiendo la doctrina de la DGRN en resoluciones de 13 y 15 de junio de 2016, el defecto no puede mantenerse. Es cierto que en buena parte de los casos a los que alude el párrafo primero del art. 9.b) de la Ley Hipotecaria resulta imprescindible aportar una base gráfica específica de la finca resultante y en este caso hubiera sido bastante sencillo generar una base gráfica nueva correspondiente a la finca resultante de la agrupación, dado que las dos agrupadas tienen claramente identificadas sus correspondientes bases gráficas catastrales y se ha respetado el perímetro del conjunto de las fincas agrupadas que resulta de la cartografía catastral.

Sin embargo, no debe olvidarse que la resolución conjunta de la DGRN y la Dirección General del Catastro de 26 de octubre de 2015, también establece que **cuando la coordinación se produzca entre una finca registral y varias parcelas catastrales por corresponderse con el perímetro de todas ellas, en el folio real y en la publicidad registral se hará constar dicho extremo así como las referencias catastrales de los inmuebles y la representación gráfica de cada una de las parcelas catastrales con cuyo conjunto se corresponde la finca.** En la base de datos catastral y en las certificaciones catastrales que se expidan de cada uno de los inmuebles se expresará que se encuentran coordinados, junto con otros, con la finca registral expresando su

El artículo 9 de la Ley Hipotecaria configura la incorporación de la representación gráfica de la finca resultante con carácter preceptivo siempre que se realicen operaciones de agrupación. No obstante, cuando la coordinación se produzca entre una finca registral y varias parcelas catastrales por corresponderse con el perímetro de todas ellas, se hará constar dicho extremo así como la representación gráfica de cada una de las parcelas catastrales con cuyo conjunto se corresponde la finca

código identificador. **Por lo tanto, ningún obstáculo debe haber para inscribir la agrupación recogida en la escritura calificada, inscribiendo las bases gráficas catastrales de las dos parcelas que se agrupan.**

– En el presente caso, se pretende completar la descripción literaria con la representación gráfica catastral, según se indica en la escritura. Y de los datos descriptivos de la finca resulta la correspondencia de la finca con dicha representación gráfica catastral aportada, en los términos previstos en el art. 9.b) de la Ley Hipotecaria, toda vez que las diferencias de superficie no exceden el 10%.

La registradora considera que es preciso aportar una representación alternativa, pero no se expresan en

la calificación los motivos o las dudas sobre la identidad de la finca que impidan la inscripción de la representación gráfica catastral incorporada al título. **Aunque es conveniente rectificar la descripción literaria contenida en el título para mayor exactitud, la Ley Hipotecaria no impone la total coincidencia descriptiva salvo en los supuestos de inmatriculación.** Y todo ello sin perjuicio de que, conforme al párrafo séptimo del art. 9.b), 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 consta en la descripción literaria y notificándose por el registrador el hecho de haberse practicado tal rectificación a los titulares de derechos inscritos. [ (O) ]

# Barcelona Meeting Point 2017 constata el repunte del sector inmobiliario

*Barcelona Meeting Point finaliza su 21ª edición con más de 16.000 visitantes acreditados y más de 34.000 visitas, superando las 33.000 del año pasado.*

**B**arcelona Meeting Point, organizado por el Consorci de la Zona Franca de Barcelona, ha clausurado su 21ª edición con un nuevo éxito de visitantes y de ventas. Jordi Cornet, delegado especial del Estado en el Consorci de la Zona Franca de Barcelona y presidente de Barcelona Meeting Point, ha señalado que “este año hemos celebrado BMP 2017 en medio de una situación excepcional y a pesar de ello hemos recibido más de 16.000 visitantes; hemos registrado un aumento de la actividad comercial respecto a las últimas ediciones, tal como nos muestran las encuestas realizadas durante el Salón; y la satisfacción de las empresas participantes ha sido generalizada, lo que demuestra la

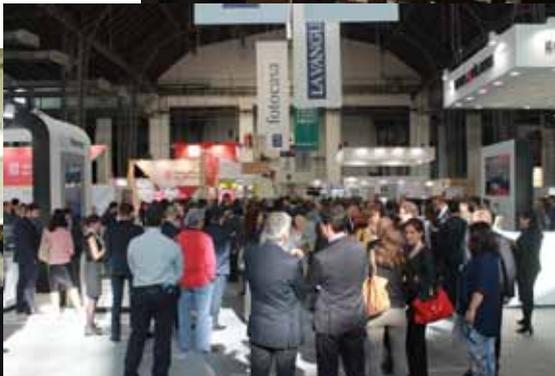
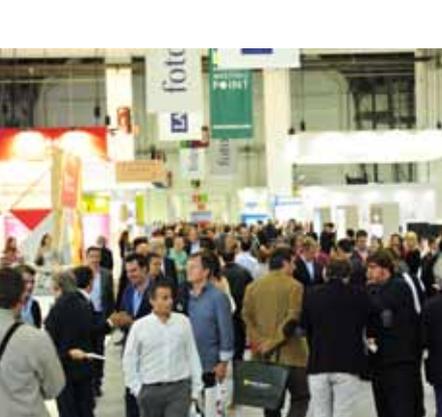
eficacia de BMP. Hacemos una valoración muy positiva”.

El Ministro de Fomento, Íñigo de la Serna, presidió la inauguración, acompañado por la consejera de Gobernación y Relaciones Institucionales de la Generalitat de Cataluña, Meritxell Borrás, el delegado del Gobierno en Cataluña, Enric Millo, el concejal de Vivienda del Ayuntamiento de Barcelona, Josep María Montaner, el delegado especial del Estado en el Consorci de la Zona Franca de Barcelona y presidente de BMP, Jordi Cornet, el secretario de Estado de Infraestructuras, Transporte y Vivienda, Julio Gómez-Pomar, el secretario de Vivienda de la Generalitat de Cataluña, Carles Sala, el presidente del Grupo Parlamentario del Partido Popular en Cataluña y senador, Xavier García Albiol, y presidentes, consejeros delegados y

directores generales de destacadas empresas del sector.

**LAS GRANDES COTIZADAS ESPAÑOLAS Y LOS FONDOS INTERNACIONALES PROTAGONISTAS EN BMP 2017**

Uno de los grandes hechos remarquables de la presente edición de Barcelona Meeting Point ha sido la presencia, por primera vez en el Salón, de las cuatro mayores empresas inmobiliarias españolas cotizadas: Merlin Properties, Colonial, Hispania-Azora y Neinor Homes. Igualmente BMP 2017 ha contado con una gran participación de los principales fondos de inversión nacionales e internacionales, como es el caso de Shaftesbury, GreenOak, Credite Suisse, FREO, JP Morgan, Meridia Capital, Allianz Real Estate,



Benson Elliot, Morgan Stanley, TPG, Lone Star Acquisitions, Blackstone, Baupost, Warburg-High, entre otros.

En cuanto a las cifras de afluencia, los visitantes acreditados han sido más de 16.000 y han participado 265 empresas de 16 países.

#### EL SYMPOSIUM HA CONTADO CON 17 SESIONES Y 82 PONENTES

El Symposium Internacional de BMP ha querido dar este año una importancia especial a la vivienda asequible y de alquiler. BMP, junto con IESE, Urban Land Institute y la Asociación de Promotores y Constructores de España (APCE), muestra su sensibilización con este tema y dedicó una serie de sesiones para tratar de buscar soluciones y alternativas.

El concepto PropTech, la tecnología aplicada al sector inmobiliario que afecta desde los procesos constructivos a la inversión, la financiación, el big data o la domótica, entre otras, ha sido también protagonistas del salón.

#### LA INVERSIÓN, OBJETO DE ANÁLISIS

El Symposium Internacional de BMP también acoge la 4ª edición del Barcelona Funds Meeting, un programa especial que reúne a los principales fondos de inversión internacionales. Las Family Offices, actores que habían sido ausentes de la feria otros años, han sido objeto de examen. También se celebró una sesión para entender los criterios que siguen los grandes fondos internacionales para decidir sus inversiones, moderada por Dominique Moerenhout, CEO de EPRA Internacional, y que contó con la participación de Ismael Clemente, CEO de Merlin Properties, Cristina García-Peri, directora general de Hispania Activos Inmobiliarios, Pere Viñolas, CEO de Colonial, y Hans Op't Veld, director de Inmobiliarias Cotizadas en Bolsa de Zeist. Otra sesión dedicada a los titanes de la financiación inmobiliaria como son la banca y los fondos de inversión.

#### ESPAÑA Y PORTUGAL, PAÍSES DE MODA DE LA MANO DE IBERIAN.PROPERTY

También, Iberian.Property organizó la sesión "España y Portugal: ¿los países más de moda en el inmobiliario europeo?". Este interesante panel estuvo moderado por Antonio Gil Machado, director de Iberian.Property, y en él participaron Emanuele Dubini, consejero delegado de FREO; Hermann Montenegro, CEO de AXA Real Estate Ibérica; Borja Ortega, directo de Capital Markets de JLL España; Pedro Coelho, director ejecutivo de Square AM; Emilio Sánchez, CEO de Iberdrola Inmobiliaria, Juan Velayos, CEO de Neinor Homes; Consuelo Villanueva, directora de Grandes Cuentas y Desarrollo de Negocio de Sociedad de Tasación y Jorge Pérez de Leza, CEO de Metrovacesa.

En esta sesión se abordaron las estrategias de inversión en el inmobiliario ibérico, ya sea en cuanto a la tipología de activos, los requerimientos de entrada y salida, los volúmenes de inversión o los plazos



## Uno de los contenidos del Symposium que suscitó gran interés fue "La gestión del riesgo, elemento diferencial para el éxito en la inversión y promoción inmobiliarias", organizada por BMP, junto a la Universidad Politécnica de Madrid y el Instituto Europeo de Gestión de Riesgos

de las promotoras, y han aparecido nuevas compañías con modelos de negocio con un perfil más industrial y financiero que especulativo.

### LA GESTIÓN DEL RIESGO, ELEMENTO DIFERENCIAL

Otro de los contenidos del Symposium que suscitó gran interés fue "La gestión del riesgo, elemento diferencial para el éxito en la inversión y promoción inmobiliarias", organizada por BMP, junto a la Universidad Politécnica de Madrid y el Instituto Europeo de Gestión de Riesgos. Esta sesión, moderada por Javier Martín, director de Observatorio Inmobiliario y partner de Iberian.Property, contó con la participación de Ricardo Martí-Fluxá, presidente de ACI (Asociación de Consultoras Inmobiliarias); José Carlos Sanz, director general de Operaciones de Neinor Homes y de Javier Amenedo y Ricardo Antuña, CEO y presidente, respectivamente, de Veltis Rating. [ ( ) ]

de permanencia. Hubo coincidencia en afirmar que tanto España como Portugal continúan ofreciendo interesantes oportunidades de negocio para el inversor en inmuebles. No obstante, el estrechamiento de las yields, la alta competencia y los elevados niveles de liquidez, aconsejan ser prudentes y estudiar con detenimiento cada proyecto de inver-

sión porque algunos pueden ser ya arriesgados.

También, se analizó la nueva situación por la que atraviesa el sector de la promoción en España, que ha sufrido un cambio radical desde del final de boom inmobiliario y la posterior crisis del sector. Nuevos actores se han incorporado al accionariado





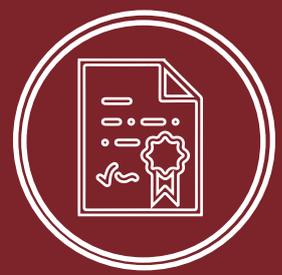
# Sigue nuestro Rumbo !



CAPITAL MARKETS



CONSULTORÍA  
Y VALORACIONES



COMERCIALIZACIÓN

## SIMA Otoño concluye con un incremento del 14% en el número de visitantes y con los *millennials* como nuevos protagonistas de la feria



mos tenido numerosos visitantes y además interesados en todo tipo de producto, incluso lujo y alta gama" (María Vicario, responsable de Márketing de Inmoglaciari; "Mejor que nunca, no hemos parado ni un minuto" (Maduro Montero, jefe de Ventas de TM Grupo Inmobiliario); "Estamos gratamente sorprendidos, además ha sido un flujo constante durante los tres días" (Carlos de Almeida, director comercial Obra nueva España de CBRE).

Para Gabriel Sánchez, director comercial de Quabit, "resulta indudable que hay mucho interés por comprar", algo que, como apunta Laura Crespo, directora de marketing de Gilmar, explica que en esta edición "hayamos detectado más posibilidades de cerrar ventas que en otras anteriores". Según Marta Furones, directora comercial de Aelca, "esto es posible gracias a la mejor calidad del visitante de SIMA Otoño, que viene con las ideas más claras respecto a la zona y al presupuesto necesario para la compra", algo en lo que también coincide María Vica-

**S**IMA Otoño, que se celebró del 27 al 29 de octubre en el recinto ferial de IFEMA en Madrid ha mostrado claramente la recuperación del sector residencial, con un incremento del 14 % del número de visitantes, un 13% en superficie de exposición y un 5% en número de expositores. La vuelta masiva de la venta sobre plano, un mayor interés en la compra efectiva y el aumento notable de la presencia de millennials entre los interesados en el producto residencial que se ha expuesto en SIMA Otoño, han sido algunas de las características del certamen.

"Muchísimas colas, reservas y visitas, mucho más de lo habitual". El resumen que de la edición de este año realiza Ane Sarriaonandia, directora de marketing y publicidad de la promotora Amenábar, es también compartido por la gran mayoría de los expositores preguntados por la organización de la feria: "Ha sido una edición intensa, con más movimiento que en la edición pasada" (Carlos Jurado Fernández, di-

rector comercial de Gestilar); "Muy buen volumen de visitas" (Begoña Pérez, coordinadora de ventas de Vía Célere); "Mucha afluencia y mejor que en cualquiera de las ediciones anteriores" (Trinidad Miguel, directora comercial de Lobe); "Mucho más público y mucho más centrado" (Jesús Sáenz de Tejada Méndez, director comercial de Proel); "Vemos una mejor calidad y cantidad de visitas" (David Zorzo, delegado comercial de Hi! Real Estate); "He-

La vuelta masiva de la venta sobre plano, un mayor interés en la compra efectiva y el aumento notable de la presencia de millennials entre los interesados en el producto residencial que se ha expuesto en SIMA Otoño, han sido algunas de las características del certamen



rio, responsable de Márketing de Inmoglaciari: “Los visitantes de SIMA Otoño saben perfectamente el tipo de zona, el producto que quieren y su presupuesto es el adecuado”.

En cuanto a la tipología del visitante de la feria, los expositores preguntados destacan su variedad. “Desde gente joven a familias, pero también público que busca activos como inversión”, señala Ane Sarriaonandia, directora de marketing y publicidad de Amenábar. En la misma línea se expresa Begoña Pérez, coordinadora de ventas de Vía Célere, para quien el abanico de edades de los visitantes de su stand, “entre 25 y 55 años”, les ha permitido “mostrar nuestro portfolio residencial”. Por su parte, Álvaro Alonso, del departamento comercial de Grupo Ebrosa, pone el foco de atención no tanto en la variedad del público que han atendido en la feria, como en lo que tiene en común: “Las ideas muy claras acerca de las zonas que les gusta y su excelente información de los precios del mercado”.

Este “realismo” en cuanto a los precios no ha pasado inadvertido entre los expositores de SIMA Otoño. “Sin duda, el objetivo principal de nuestros visitantes es comprar”, afirma Begoña Pérez, coordinadora de ventas de Vía Célere. En Inmoglaciari, como señala su director comercial, Carmelo Pérez, distinguen, en cambio, un doble perfil en función del producto buscado. “Por una parte, demanda de primera residencia, en régimen libre o de protección, que protagoniza principalmente gente joven. Y por otra, vivienda de reposición, especialmente unifamiliar, por un público de más de 45 años”.

Para Jesús Sáenz de Tejada Méndez, director comercial de Proel, el punto de inflexión de este nuevo cliente tiene que ver, sobre todo, con el hecho de que empieza a tener “una cultura de producto. Es decir, no sólo conoce y determina el precio

Si bien los productos residenciales más demandados en esta nueva edición de SIMA Otoño han sido el primer hogar y la vivienda de reposición, la segunda residencia sigue ganando interés entre los visitantes de la feria

y la zona prioritaria, sino que además demanda calidades y acabados, y otros aspectos como certificados energéticos o relacionados con sostenibilidad”. Esta es la razón principal por la que SIMA Otoño ya no es contemplado por los expositores solo como una herramienta comercial, sino también, cada vez en mayor medida, como un *driver* estratégico en la construcción y posicionamiento de marca. Así lo confirma Ane Sarriaonandia, directora de marketing y publicidad de Amenábar: “Decididamente, en esta edición hemos apostado por hacer marca”. Además de marca, Carlos Jurado, director comercial de Gestilar, sitúa en SIMA Otoño otros objetivos: “Esta feria nos sirve para entender lo que busca y necesita el potencial comprador, y si nuestros proyectos están alineados con el mercado”.

Si bien los productos residenciales más demandados en esta nueva edición de SIMA Otoño han sido el primer hogar y la vivienda de reposición, la segunda residencia sigue ganando interés entre los visitantes de la feria.

La gran sorpresa de esta edición de SIMA Otoño ha sido el sustancial porcentaje de compradores jóvenes, en especial entre 30 y 35 años, circunstancia que no ha pasado desapercibida a los expositores. “En

nuestro caso han sido los que más viviendas han demandado”, asegura Ane Sarriaonandia, de Amenabar. Carlos Jurado, de Gestilar, no oculta su sorpresa: Hemos visto muchos potenciales compradores jóvenes. Puede que los *millennials* ya dispongan de capacidad de compra y gasto, y por eso se ha incrementado este perfil de visitante”. Es también la opinión de Luis Martel, de Básico Homes: “Sí, se ha notado un repunte de gente joven y lo vemos en el tipo de vivienda que demandan”, y la de Marta Furones, de Aelca: “Sí que es verdad que en esta edición hemos visto una mayor concentración de esta franja de edad”. Este es el caso de Hi! Real Estate, según David Zorzo: “Hemos visto un mayor número de visitas de jóvenes y de hecho es la franja de edad que más se repite en nuestro caso, tanto para primera vivienda como para vivienda en reposición”. Por su parte, Carlos de Almeida, de CBRE, llama la atención sobre el elevado presupuesto con el que han acudido estos *millennials*: “Nos ha asombrado, jóvenes treintañeros con presupuestos entre 400 y 500 mil euros”. Finalmente, Begoña Pérez, de Vía Célere, indaga en las razones de esta numerosa presencia de *millennials* en la feria: “Creemos que este crecimiento responde a la subida del alquiler, que les ha empujado a buscar vivienda nueva para comprar”. [ ( ) ]

# DESIGNING IT-SHOPPING PLACES

KLÉPIERRE, RETAIL ONLY\*

EL ESPÍRITU RETAIL ONLY ES TENER UN PORTFOLIO DE CENTROS COMERCIALES LÍDERES EN LAS CIUDADES MÁS DINÁMICAS DE EUROPA, ES APORTAR A LAS MARCAS SOLUCIONES INNOVADORAS A SUS PROYECTOS DE EXPANSIÓN Y ES OFRECER A NUESTROS 1,2 MIL MILLONES DE VISITANTES UNA EXPERIENCIA RICA E INÉDITA.

[KLEPIERRE.COM](http://KLEPIERRE.COM)



## MAPIC, de nuevo máximo referente internacional del mercado inmobiliario comercial

Organizada por Reed Midem, se ha celebrado entre el 15 y el 17 de noviembre, en el Palais des Festivals de Cannes (Francia).

MAPIC nació en 1995 y es el evento líder en el que mostrar y descubrir lo mejor del mercado inmobiliario comercial. Marcas y retailers, promotores, inversores, brokers, arquitectos, franquicias y demás profesionales de todo el mundo se reúnen para colaborar, firmar acuerdos y buscar ideas innovadoras.

En su edición 2017, con más de 700 empresas expositoras repartidas en 12.000 m<sup>2</sup>, el salón ha permitido conectar con más de 8.500 partici-

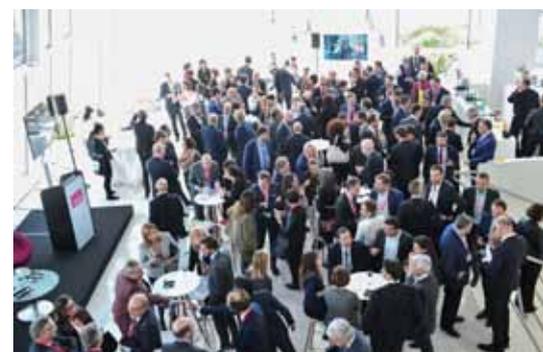
pantes de 80 países, incluidos 2.100 retailers, 2.500 promotores, 1.000 inversores y otros líderes de la industria. Este evento cuenta además con más de 100 eventos de networking y conferencias especializadas dirigidas por más de 200 expertos.

### NUTRIDA PRESENCIA ESPAÑOLA

MAPIC también este año ha contado con una nutrida presencia española, tanto de expositores como de profesionales, encabezados por la Asociación Española de Centros y Parques Comerciales (AECC), que también organizó la Spanish Con-

ference. Además de la AECC, entre los expositores de empresas españolas o implantadas en nuestro país, se encontraban Sonae sierra, Klépierre, Carrefour Property, Carmila, Compañía de Phalsbourg CBRE, Cushman & Wakefield, Savills, JLL, BNP Paribas Real Estate, Chapman Taylor, Bogaris, Intu, Sambil, Servar, Geoblink, The leisure way, Neinver, TC Barcelona, o The international retail networking/ inmored, entre otras.

La Spanish Conference de MAPIC 2017, que se celebró el día 15 de noviembre, reunió, bajo el título "The magic circle of retail in Spain: leisure, tourism & shopping" a destacados representantes de la industria de los centros comerciales en España. Moderada por Javier Hortelano, presidente de la Asociación Española de Centros y Parques Comerciales (AECC) la conferencia contó con la intervención de Jorge Alonso, arquitecto urbanista de Chapman Taylor; Carlos





Pilar, director de Comercialización y Desarrollo de Carmila; Fernando Tendero, director de Expansión y Franquicias de Grupo VIPS; Víctor Fernández, Asset Manager en Merlin Properties, Alfonso García, Head of Corporate Strategy and Innovación de The Leisure Way y Richard Flint, director internacional de HEMA.

En la conferencia, a la que asistieron cerca de 200 profesionales del sector, se abordaron, entre otros

temas: el ocio como fundamento básico para desarrollo de centros comerciales, la implantación de espacios dedicados exclusivamente a restauración, el turismo de compras, la transformación de los tradicionales "food courts" en áreas de restauración sofisticadas, inclusión de propuestas de ocio innovadoras y diferenciales, o la experiencia de



usuario a través de los llamados “espacios destino”, donde la arquitectura y el diseño de interiores juegan un papel decisivo.

Tras la conferencia, la AECC ofreció una recepción y cocktail a ponentes, participantes e invitados, que contó con una multitudinaria presencia de profesionales nacionales e internacionales.

FOOD & BEVERAGE Y OCIO, PROTAGONISTAS

MAPIC permite que las empresas especializadas en el sector inmobiliario comercial conecten y hagan crecer su negocio gracias a sus diferentes áreas especializadas.

Este año el tema principal ha sido Food & Beverage, desde cocktails hasta nuevas tendencias gourmet, MAPIC ha dado protagonismo a la industria de la comida y bebida con

un programa especial de conferencias y networking, así como un área para mostrar y probar nuevos conceptos. El éxito de esta apartado ha llevado a la organización del salón a lanzar el año próximo MAPIC Food & Beverage, como reflejo de la creciente influencia de los conceptos de restauración en los centros y las calles comerciales de todo el mundo. Este nuevo evento tendrá lugar en Milán los días 23 y 24 de mayo.

MAPIC 2017 también ha contado con un área especializada en innovación y tecnología, donde se muestran las últimas ideas y conceptos para el sector, y un área de ocio donde encontrar lo último en experiencias y equipamiento para el entretenimiento. Confirmando el papel central del ocio en los centros comerciales, los propietarios de estos activos han hecho un llamamiento a los expertos para concebir, construir y proponer soluciones llave en mano y MAPIC 2017 ha acogido a más de 30 socieda-



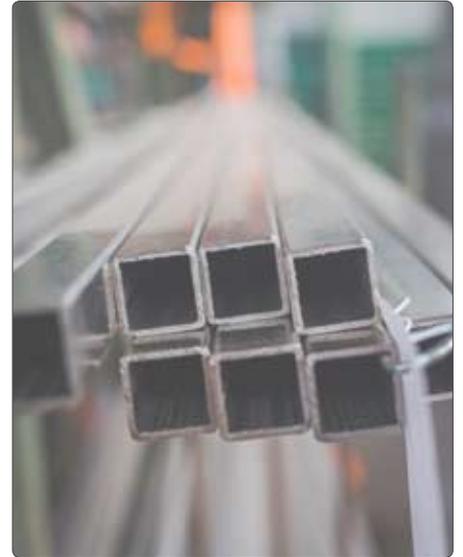
des del mundo entero en su área de exposición dedicada al ocio.

A su vez, los conferenciantes invitados por la organización para exponer sus ideas sobre la integración de la oferta de ocio en los destinos de compras coinciden en que el deseo de vivir experiencias agradables en familia o entre amigos se ha convertido en una de las principales motivaciones de los consumidores para reunirse en un centro comercial. De hecho los nuevos conceptos de ocio en los centros comerciales han hecho crecer un mercado objetivo de familias que acuden a los mismos a compartir buenos momentos. [⊙]





**asefa** seguros  
Una empresa del Grupo Asegurador SMA



## RESPONSABILIDAD CIVIL **PACK** | **PRODUCTO PLUS**

-  **Cobertura completa de todo el proceso de fabricación** de la mano de una compañía especializada
-  **Cobertura exclusiva** en el mercado del **coste del propio producto**
-  **Cobertura flexible y totalmente adaptable** a las necesidades de cada empresa
-  Protección del patrimonio del fabricante frente a reclamaciones de terceros por daños producidos por su producto
-  **Sin sublímites** para daños a las obras en las que se mezclen o incorporen los productos

Infórmese llamando al 91 781 22 23 o visítenos en [www.asefa.es](http://www.asefa.es)

# Urbanismo sostenible: estrategia de adaptación y mitigación del cambio climático



José Luis Laso Baeza  
Laso & Asociados

**E**l cambio climático y el compromiso firme desde el Acuerdo de París de 2015 de responder urgente y eficientemente a sus consecuencias ha puesto en el primer plano de la agenda mundial el reto y la necesidad de promover un desarrollo que, en el ámbito urbano, suponga un giro decidido hacia un desarrollo específicamente sostenible, resiliente y que contribuya a la reducción de las emisiones de carbono a la atmósfera y, finalmente, hacia un modelo bajo en carbono.

De alguna manera la cuestión pasa por hacer valer en la práctica un consenso en torno al hecho de que el actual desarrollo, particularmente el urbano, no puede comprometer ni dañar peligrosamente el interés de generaciones futuras o, en términos del Informe Brundtland de 1987, promover un desarrollo que permita satisfacer las necesidades actuales sin poner en peligro la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer las suyas.

La razón de poner el acento en un desarrollo urbano sostenible se comprende mejor cuando somos conscientes de algunos datos. Así, no está de menos recordar que para el año 2020 las previsiones son que la población urbana en Europa suponga ya el 80 %. A este fenómeno de concentración, por otro lado mundial, hay que unirle otro cual es el del aumento de la población en los próximos treinta años a 2.500 millones de personas.

Por tanto, reconocido el rol prioritario de las ciudades en el objetivo global de la sostenibilidad, en el con-

sumo, en la producción y en la emisión de contaminantes, los urgentes procesos de transición y, finalmente, de transformación urbana sostenible, deben contemplar integralmente toda una variedad de áreas que van desde la gobernanza al planeamiento, desde la innovación a la competitividad, la modificación de los hábitos de vida y de consumo, una administración más racional de los recursos, el transporte, la accesibilidad, la mitigación y adaptación al cambio climático etc.

Fijándonos en el fenómeno urbano, un factor clave en cualquier debate sobre sostenibilidad es el de los efectos problemáticos que se derivan de ciudades mal pensadas y mal desarrolladas. Así, entre los ambiciosos objetivos de la Nueva Agenda Urbana que surge de la Declaración de Quito sobre Ciudades y Asentamientos Humanos Sostenibles para todos, en la Conferencia de las Naciones Unidas sobre la Vivienda y el Desarrollo Urbano Sostenible (Habitat III 2017), está el de *"promover una ordenación territorial y urbana integrada, ..... , el uso eficaz y sostenible de la tierra y los recursos naturales, la compacidad, el policentrismo, la conectividad y las densidades adecuadas y los múltiples usos del espacio, así como los usos sociales y económicos mixtos en las zonas construidas,..."*

En el contexto de una transformación urbana sostenible, enfoques tradicionales de gobernanza no son los más adecuados y es por ello por lo que a través múltiples ejemplos, un creciente número de entidades locales mundiales junto con muchos otros actores activos de sus sociedades, tratan de innovar en este as-



pecto, de tal modo que esta transformación urbana sostenible sea algo más que la creación de una ciudad “técnicamente” sostenible, buscando poner en acción una pluralidad de factores como son las dimensiones ambientales, sociales, económicas, etc. Esto pasa por asumir procesos constantes de experimentación de diferentes métodos y soluciones con el fin de generar una variedad suficiente de capacidades en el modo de afrontar los problemas. En este contexto de experimentación están los denominados “Urban Living Labs” que surjan como forma de gobernanza colectiva y que tratan de afrontar novedosamente desafíos y oportunidades planteados por la urbanización.

Alguien ha llegado a decir en alguna ocasión que España se encuentra geográficamente en la zona cero del cambio climático, lo cual no es una buena noticia porque del mismo modo que en algunas partes del mundo podría incluso traer consecuencias “positivas”, en España no son precisamente buenas las expectativas. Olas de calor cada vez más intensas y frecuentes, subida de las temperaturas medias, sequías persistentes, lluvias torrenciales, elevación del nivel del mar, etc., son algunas de las consecuencias que ya estamos experimentando, también en el medio urbano y ello sin traer a colación otros problemas vinculados con la salud humana, los movimientos migratorios, etc.

Estas modificaciones climáticas tienen un impacto directo sobre los denominados “Ecosistemas Urbanos” tal y como se ha estudiado la FEMP y la Oficina Española de Cambio Climático (OECC) en la “Guía metodológica para la mitigación y adaptación al cambio climático en el planeamiento urbano”. En concreto, lluvias torrenciales y sequías persistentes provocarán cambios en la escorrentía y la disponibilidad de agua, sobrecarga de infraestructuras de alcantarillado, riesgos de erosión, inundaciones por avenida, etc. Todas estas consecuencias obligarán a toda una serie de acciones de adaptación.

Dicha adaptación al cambio climático en cada localidad concreta resulta en España, por sus especiales características administrativas, una cuestión compleja, dada la confluencia de lo público y lo privado, la variedad de responsabilidades convergentes en los diferentes niveles de la administración del estado y la múltiple interacción de sectores y agentes. También desde la OECC hace dos años se presentó una “Guía para la elaboración de Planes Locales de Adaptación al Cambio Climático” en donde se destaca el protagonismo que a este respecto tiene el nivel local.

### TERRITORIO, URBANISMO Y SOSTENIBILIDAD

La ordenación del territorio y el urbanismo aparece en la guía como

instrumento crítico que en un enfoque transversal de cómo acometer políticas de lucha contra el cambio climático se plantean mediante estrategias y acciones estructurales transformadoras.

El urbanismo moderno y su compromiso por la sostenibilidad pasa por la consideración que las oportunidades que las tecnologías hoy ofrecen, de tal modo que, para transitar hacia una ciudad de bajas emisiones en carbono, las infraestructuras urbanas, los edificios verdes y las dotaciones públicas previstas desde el planeamiento las deberían tener en cuenta.

Un elemento inspirador para la consecución de ciudades paulatinamente más sostenibles es la denominada Agenda 21 que surge de la Cumbre de la Tierra celebrada en Rio de Janeiro en 1992 y cuyos principios en el ámbito europeo se trasladan a la Carta de Aalborg y se ratifican posteriormente en la Conferencia Aalborg+10 y entre los cuales está la planificación del diseño urbanístico para el beneficio común.

En unas recientes jornadas organizadas por el Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente, sobre la futura Ley de Cambio Climático y Transición Energética se aludía a la necesidad de fomentar dicha transición energética de las ciudades y del sector inmobiliario, lo cual pasaba, entre

otras cuestiones, por la toma en consideración de herramientas tales como el desarrollo de criterios de mitigación y adaptación a incluir y cumplir en los planes urbanísticos de las ciudades, en los planes de rehabilitación energética, etc.

Se trata de que se incorporen al planeamiento urbanístico municipal todas aquellas medidas tendentes a mitigar a nivel local y, por extensión, a nivel global, los efectos del cambio climático luchando contra el empobrecimiento y deterioro de los ecosistemas urbanos o periurbanos, la emisión de gases de efecto invernadero como consecuencia de sistemas de movilidad urbana motorizada, etc.

La forma en la que diferentes concepciones planificadoras de las ciudades condicionan los efectos de las emisiones de carbono podemos ilustrarlas poniendo como ejemplo los modelos urbanos americanos y europeos. Mientras que en los primeros, ya desde los años cincuenta, las infraestructuras de transporte se concibieron para dar servicio a un uso del vehículo como método generalizado de transporte de los ciudadanos, en Europa las ciudades habían quedado en lo fundamental ya planificadas antes de la extendida implantación de dichos vehículos en propiedad. Como resultado de todo ello, las emisiones *per capita* son casi tres veces superiores en Estados Unidos que en la mayoría de los países europeos.

Otro ejemplo de cómo el tipo de urbanismo por el que se opte determina los efectos energéticos y como resultado la mayor o menor sostenibilidad de las ciudades, sería la densidad poblacional que se promueva. Así, un uso intenso del territorio está altamente correlacionado con una mayor concentración de las unidades residenciales, lo cual redundaría en la reducción de los consumos energéticos de aprovisionamiento.

A nivel nacional e incluso como referente internacional cabe mencionar *Udalsarea 21, la Red Vasca de Municipios hacia la Sostenibilidad* con su "Guía para la Elaboración de Programas Municipales de Adaptación al Cambio Climático", publicada por Udalsarea 21 en 2011, y el "Manual de Planeamiento Urbanístico en Euskadi para la Mitigación y Adaptación al Cambio Climático", publicado en 2012, en el contexto de Agenda Local 21.

#### ASPECTOS A CONSIDERAR EN LA MITIGACIÓN DE LOS EFECTOS DEL CAMBIO CLIMÁTICO DESDE EL PLANEAMIENTO MUNICIPAL

Tomando como referencia el señalado Manual de Planeamiento Urbanístico de Udalsarea 21, algunos aspectos a considerar como método de mitigación de los efectos del cambio climático a partir del planeamiento municipal podrían ser los siguientes.

En primer lugar, desde el punto de vista de la gestión, se trataría de mejorar el balance entre emisiones e inmisiones de gases de efecto invernadero mediante acciones continuas de mejora de las actividades e instalaciones humanas para la reducción de emisiones, la monitorización cotidiana de dichas emisiones, el conocimiento previo de las condiciones de partida de los municipios, la coordinación de los indicadores locales de referencia del ámbito urbanístico con los de las Agendas Locales 21, la toma de conciencia de la posibilidad de sinergias entre los diferentes usos urbanos. Además, desde la óptica del equilibrio energético entre oferta y demanda en el medio urbano y con el fin de mejorar la huella de carbono, se promoverán determinadas iniciativas como las centrales de calefacción y acondicionamiento por distritos como alternativas más eficientes a las instalaciones individuales o los sistemas de producción de energía térmica a

escala domiciliaria, o los sistemas de producción de energías renovables como método de diversificación de las fuentes de producción energética tradicionales, etc.

En segundo lugar, respecto de las fases de información urbanística de los instrumentos de planeamiento general podría ser interesante que en las mismas se incluyeran aspectos que estudiaran las emisiones actuales y previsibles para cuantificar la huella de carbono, esto es, las provenientes de las derivadas del transporte, de las actividades económicas, del uso de los edificios, las correspondientes a la producción y transporte de los bienes materiales de construcción, etc. También tendría un gran interés cuantificar la capacidad de los sumideros de gases de efecto invernadero en función de la naturaleza de los suelos. Es decir, si se trata de suelos urbanizables con cubierta vegetal, conocer las características de dicha cubierta para ser conscientes de su capacidad de absorción o en el caso de suelos urbanos calificados como de espacios libres, en función de si son privados o públicos, se podría identificar sus características como sumideros, etc.

En tercer lugar, cuando de lo que se está hablando es de tejidos urbanos preexistentes, su antigüedad ofrece unas evidentes oportunidades de mejora en términos de eficiencia energética por cuestiones tales como la ausencia en un importante porcentaje del parque de viviendas de normas impositivas de aislamiento en el momento en que dichos edificios se construyeron. Está claro que en estos ámbitos urbanos la dispersión de la posesión dificulta actuar sobre ellas, sobre todo cuando el régimen de propiedad es tan mayoritario frente al del alquiler. La tendencia cada vez mayor en el urbanismo español a la concentración urbana y a la regeneración, después de las experiencias abusivas de hacer crecer los suburbios urbanos indiscriminadamente en la



época del boom inmobiliario, ofrece una oportunidad que no se debería desaprovechar para intervenir urbanísticamente.

En cuarto lugar, desde la óptica de la potestad de regular la clasificación del suelo de los distintos territorios que las comunidades autónomas tienen en virtud de las competencias que constitucionalmente tienen reconocidas en materia urbanística, a través de sus leyes del suelo, habrán de salvaguardar aquellos suelos considerados inadecuados para su desarrollo urbano y, por lo tanto, de carácter rural que sin embargo si se consideran adecuados para garantizar un desarrollo urbano sostenible mediante la preservación de sumideros naturales tales como los bosques o en general los suelos no urbanizables de carácter agrícola. En cuanto a la delimitación y clasificación de los suelos urbanos consolidados o no para nuevos crecimientos, dichas delimitaciones deberán responder a criterios estrictamente legales y de necesidades previstas de crecimiento realistas ya que ello provoca una pérdida patrimonial en términos de reducción de la cubierta vegetal y un aumento de las fuentes de emisiones por crecimiento de las necesidades de transporte, etc.

En cuanto a los efectos que una apropiada o no asignación de usos

e intensidades tiene tanto en el suelo urbano como en el urbanizable, el planeamiento podría atender al hecho de que su elección tenga consecuencias por ejemplo en los patrones de movilidad entre distintas partes de la ciudad y, por lo tanto, éstas determinarán un mayor o menor coste de emisiones, según cuál sea dicha elección. En este sentido un ecosistema variado de implantación de usos siempre desincentivará la movilidad y por lo tanto el consumo energético. En concreto, respecto del uso residencial habrá que tender en la medida de lo posible a densidades que favorezcan soluciones energéticas eficientes, priorización de los servicios públicos o en cualquier caso limpios de movilidad frente a los modelos motorizados, las ya enunciadas instalaciones energéticas comunitarias a nivel de barrio lo cual obliga a la ordenación pormenorizada de estas aéreas de ordenación para la previsión de estos espacios. En relación con el uso industrial desde el planeamiento se podrían establecer criterios para la reserva de espacios destinados a potenciar las sinergias de procesos productivas, mejorar la eficiencia de las infraestructuras productivas, etc.

Respecto de la flexibilidad de los usos en suelo urbano y urbanizable, el planeamiento habrá de valorar ponderadamente que estos no alteren el modelo territorial y ello me-

dante la incorporación de objetivos globales en términos de emisiones.

Otras cuestiones como la consideración de las condiciones energéticamente más eficientes de la urbanización de las infraestructuras del ciclo del agua, de la energía, de la red viaria, etc., también pueden ser elementos diferenciadores.

Señalar por último este esfuerzo integral, que la trasposición a nuestro ordenamiento urbanístico estatal del principio de desarrollo territorial y urbano sostenible, vino precedido por la inclusión con anterioridad en las leyes urbanísticas de las comunidades autónomas de preceptos en favor de la protección del medio ambiente, etc.

Efectivamente, en la actualidad el Texto Refundido de la Ley del Suelo y Rehabilitación Urbana de 2015 recoge la normativa estatal básica y así, en su artículo 1, reconoce como parte de su objeto el de regular las condiciones básicas a favor de un desarrollo sostenible, competitivo y eficiente del medio urbano. Además en su artículo 3 se establece un principio de desarrollo territorial y urbano sostenible. Para ello, el artículo 22 señala que cualquier instrumento de ordenación territorial y urbanística estará sometido a evaluación ambiental y ello sin perjuicio de la evaluación de impacto ambiental de los proyectos que se requieran para su ejecución.

En definitiva, una visión de la ciudad sostenible del futuro, requiere de un esfuerzo presente en la que se ha denominado la década clave para ganar o perder la lucha contra el cambio climático y ello, a través de un enfoque multilateral de mitigación y adaptación a sus efectos. Esto a nivel local se expresa también con una política urbanística comprometida con ese objetivo de la Agenda 21 de caminar hacia una planificación del diseño urbanístico para el beneficio común. [ (O) ]

# Una reforma necesaria, pero insuficiente: el procedimiento negociado sin publicidad en la nueva Ley de Contratos del Sector Público



Francisco García-Ortells  
Abogado y Doctor en Derecho  
Académico Co. Real Academia de  
Jurisprudencia y Legislación

Como es sabido, en el Texto Refundido de la Ley de Contratos del Sector Público<sup>1</sup> (TRLCS-SP) había dos procedimientos negociados, con publicidad y sin publicidad, siendo este último la figura más común de este procedimiento y, como tal, el principal objeto de regulación de la sección 4ª (procedimiento negociado) del capítulo I del Título I del Libro III de la Ley.

El artículo 169 del TRLCS-SP caracteriza al procedimiento negociado como aquél en el que la adjudicación recaerá en el licitador justificadamente elegido por el órgano de contratación, tras efectuar consultas con diversos candidatos y negociar las condiciones del contrato con uno o varios de ellos.

Dado que no resulta necesario dar publicidad al procedimiento, la concurrencia sólo se aseguraba mediante el cumplimiento del requisito prevenido en el art. 178.1 del TRLCS-SP; es decir, la necesidad de solicitar ofertas, al menos a tres empresas capacitadas para la realización del objeto del contrato “siempre que ello sea posible”; concepto jurídico indeterminado que necesitaba concreción en cada caso concreto.

De los supuestos que, con carácter general, permiten a las Administraciones Públicas adjudicar sus

contratos mediante procedimiento negociado sin publicidad (ex arts. 170, 171, 172, 173, 174 y 175 TRLCS-SP) el más llamativo, por la merma de los principios de falta de transparencia y libre concurrencia, era el que establecía “cuando una imperiosa urgencia, resultante de acontecimientos imprevisibles para el órgano de contratación y no imputables al mismo, demande una pronta ejecución del contrato que no pueda lograrse mediante la aplicación de la tramitación de urgencia regulada en el art. 112 y que permite la reducción de los plazos a la mitad”.

Resulta evidente que el supuesto supuesto (al igual que los otros) permite la utilización de un procedimiento de adjudicación de los contratos rigurosamente excepcional con merma –como se ha dicho– de los principios de publicidad y libre concurrencia; en este sentido se pronunció el Tribunal de Justicia de las Comunidades Europeas en la Sentencia de 18 de marzo de 1992 (asunto C-24/1.991).

En concordancia con lo expuesto, el citado Tribunal ha calificado la celebración ilegal de contratos de adjudicación directa como “la infracción más grave del Derecho Comunitario en materia de contratos públicos”, al tiempo que ha señalado que las Directivas sobre recursos vigentes no permiten prevenir o corregir de manera eficaz las consecuencias de

<sup>1</sup> Aprobado por Real Decreto Legislativo 3/2011, de 14 de noviembre.

dicha ilegalidad (STJUE de 11 de enero de 2.005, Stadt Halle, apartado 37).

Por otro lado, pero de igual modo, cuando se tratase de contratos incluidos en el ámbito del art. 346 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea, entre las causas que permiten acudir el procedimiento negociado sin publicidad, el TRLCSP sigue contemplando el valor (o precio) del contrato, si bien, ante los diversos supuestos que hubo de corrupción en la contratación pública, los textos legales que regulan los contratos públicos rebajaron las elevadas cantidades que fijaba la Ley de Contratos de 1.965 para la utilización de la contratación directa.

Esta drástica reducción *del precio* intentaba reaccionar frente al peligro del uso indiscriminado y, en muchos casos, sin justificación que se hacía de los procedimientos de adjudicación directa de los contratos. En esta línea, la Resolución de 24 de febrero de 2.011 (nº 50/2.011) del Tribunal Central de Recursos Contractuales, “*subrayó*” que el procedimiento negociado sin publicidad se utiliza masivamente por las Administraciones Públicas y los poderes adjudicadores; de igual modo y según los datos de la *Memoria de contratación* de la Junta Consultiva de Contratación de 2009, se adjudicaron más de 50.000 contratos mediante procedimiento negociado sin publicidad, de un total de 105.000 contratos.

Con el mismo tenor, se considera oportuno recordar que el TJUE ha condenado al Estado Español por haber permitido (en muchas ocasiones) la utilización del sistema de contratación directa en supuestos no permitidos por la Directivas Comunitarias.

**Resulta notorio que para que se respeten los principios de transparencia y libre concurrencia se debe modificar, entre otros extremos del TRLCSP, el procedimiento negociado sin publicidad**

Tras lo expuesto y como conclusión a las razones esgrimidas, resulta notorio que para que se respeten los principios de transparencia y libre concurrencia se debe modificar, entre otros extremos del TRLCSP, el procedimiento negociado sin publicidad.

#### **EL PROCEDIMIENTO NEGOCIADO SIN PUBLICIDAD EN LA NUEVA LEY DE CONTRATOS DEL SECTOR PÚBLICO**

La falta de transposición al ordenamiento interno de las Directivas 2014/23/UE y 2014/24/UE, de 26 de febrero de 2014, influye, entre otros motivos, en el excesivo déficit en que España está incurso. En esta línea, la Comisión Europea subrayó la necesidad de llevar a cabo una reforma cualitativa de la normativa sobre contratación pública, reforma que va más allá de lo estrictamen-

te exigido por las Directivas sobre contratación pública. En efecto, la Decisión del Consejo relativa a la reducción del déficit público, de 2 agosto de 2016, “*llamaba la atención*”, entre otros extremos, sobre los siguientes<sup>2</sup>:

La baja tasa de publicación de los anuncios de contratos y un uso relativamente elevado del procedimiento negociado sin publicidad en comparación con otros Estados miembros.

La falta de un organismo independiente encargado de garantizar la eficacia y el cumplimiento de la legislación en materia de contratación pública, lo que obstaculiza la correcta aplicación de las normas de contratación pública y contribuye a generar oportunidades para cometer irregularidades; extremos que tienen efectos negativos sobre la Hacienda Pública.

2 Gallego Córcoles. Observatorio de Contratación Pública. 28/11/2.016.

3 Gallego Córcoles. Observatorio de Contratación Pública. 28/11/2.016.

Para paliar la no transposición de la citadas Directivas, el Gobierno español mediante la nueva LCSP, pretende remediar de forma inmediata dos de las taras detectadas en la gestión de nuestra contratación<sup>3</sup>: la baja tasa de publicación de anuncios y la inexistencia de un organismo independiente de supervisión.

En primer lugar, mediante la modificación del artículo 177.2 TRLCSP se propone la eliminación del procedimiento negociado sin publicidad por razón de la cuantía. De esta forma, siempre que se utilice el procedimiento negociado por razón de la cuantía deberán publicarse anuncios de licitación.

En segundo lugar y con la finalidad de garantizar los principios que inspiran la contratación pública, el Consejo Europeo recomendó la creación de un organismo de supervisión respecto de la aplicación de la normativa contractual; aspecto que está muy relacionado con la regulación de la Gobernanza contenida en la Directiva 2014/24/UE (ex arts. 83 a 86) que exige, tanto que los Estados miembros velen por que la aplicación de las normas sobre contratación pública, como que el resultado de esta supervisión se plasme en sucesivos informes trienales.

Consecuencia de lo expuesto, la nueva LCSP en su artículo 332, se refiere a la creación de la Oficina Independiente de Regulación y Supervisión de la Contratación que tiene como finalidad velar por la correcta aplicación de la legislación y, en particular, promover la concurrencia y combatir las ilegalidades en relación con la contratación pública.

Más en concreto, el apartado 6º del art. 332 LSCP enumera las funciones de la indicada Oficina, siendo, entre otras, las siguientes:

Coordinar la supervisión en materia de contratación de los poderes

**Pese a la importante reforma llevada a cabo en el procedimiento negociado sin publicidad, consecuencia de la urgencia que genera el excesivo déficit de España, la nueva LCSP contiene una reforma susceptible de mejora**

adjudicadores del conjunto del sector público.

Velar por la correcta aplicación de la legislación de la contratación pública a los efectos de detectar incumplimientos específicos o problemas sistémicos.

Velar por el estricto cumplimiento de la legislación de contratos del sector público y, de modo especial, por el respeto a los principios de publicidad, concurrencia y las prerrogativas de la Administración en la contratación.

Promover la concurrencia en la contratación pública y el seguimiento de las buenas prácticas.

Verificar que se apliquen con la máxima amplitud las obligaciones y buenas prácticas de transparencia, en particular las relativas a los conflictos de interés y detectar las irregularidades que se produzcan en materia de contratación

Elaborar un informe anual que recogerá las conclusiones derivadas de toda la actividad de supervisión realizada por las Administraciones

competentes. El informe incluirá las cuestiones a las que se refiere el apartado anterior y, en particular, una relación expresiva de los principales incumplimientos constatados y de los órganos responsables de los mismos. Dicho informe será remitido por la Oficina de Supervisión a la Comisión Europea, a través de la Junta Consultiva de Contratación Pública del Estado.

Como conclusión, se puede establecer que pese a la importante reforma llevada a cabo en el procedimiento negociado sin publicidad, consecuencia de la urgencia que genera el excesivo déficit de España, la nueva LCSP contiene una reforma susceptible de mejora. En este sentido, se considera que las novedades expuestas deben completarse con otras que las doten de la suficiente solidez; por ejemplo, que la generalización de la publicidad en los negociados por razón de la cuantía es sólo un remedio provisional que no termina de colmar el vacío procedimental que crea la ausencia de un procedimiento ágil y transparente para la adjudicación de contratos que no superan los umbrales comunitarios. [ ( ) ]

## Expertos en Valoraciones y Líderes en Información Inmobiliaria



- Primera sociedad de tasación creada en España (1982)
- Más de 3 millones de valoraciones realizadas
- Presencia en todo el territorio nacional
- Regulada por Banco de España y RICS

Descárgate nuestra APP **stvalora**, accede a una valoración online gratuita y descubre todos los valores y características de las viviendas en tu zona.



Llámenos al **902 88 60 50** o visítenos en **[www.st-tasacion.es](http://www.st-tasacion.es)**

## RICS concede su más alta acreditación a tres financieros españoles del sector inmobiliario



**R**ICS, la organización internacional de referencia en acreditación del sector inmobiliario, concedió su más prestigiosa credencial a nivel mundial a tres destacadas personalidades del mundo financiero inmobiliario durante su cena anual en España.

Antonio Béjar, presidente de la junta directiva de Distrito Castellana Norte; Jaime Echegoyen, presidente de Sareb y Juan Antonio Alcaraz, consejero delegado de Caixa Bank, recibieron el título de profesionales Eminentés (o FRICS, por las siglas en inglés de Fellow RICS) de la organización en reconocimiento a una trayectoria singular, marcada por el compromiso y la excelencia.

“Este año, el Consejo de RICS en España ha apostado por personalidades del mundo financiero inmobiliario y hemos tenido la enorme fortuna de que estos profesionales han aceptado ser RICS y compartir con nosotros nuestros valores y nuestra voluntad de construir un mercado más profesional y ético”, señaló Eduardo Fernández-Cuesta, presidente del Consejo de RICS en España, durante el acto.

RICS, que en 2018 celebrará su 150 aniversario, está comprometida con la generación de confianza en los mercados donde tiene presencia, a través de su regulación interna (estándares de actuación), de los más altos estándares de excelencia e integridad en el sector y de su profesionalidad, para beneficio de la sociedad.

España es uno de los cinco países de la Unión Europea con mayor número de acreditados RICS. En total, ya son 552 los profesionales españoles adheridos a los estándares de la organización, después de que en los últimos 18 meses se unieran 58 nuevos miembros.

## Euroval incorpora a Belén Varela para su Área de Negocio



Belén Varela.

**E**uroval designa a Belén Varela, una profesional con más de 25 años de experiencia en el sector de la tasación, como nueva Key Account Manager. Se responsabilizará de la gestión de las cuentas y clientes especiales de la compañía.

Belén Varela ha desarrollado la mayor parte de su carrera profesional como directora territorial en diversas zonas del país para empresas como Tinsa y Valmesa. Cuenta con conocimientos de derecho y formación complementaria en desarrollo comercial, *coaching*, ventas y en gestión de equipos.

Con la incorporación de esta profesional, Euroval incrementa y refuerza su estructura para dar respuesta al importante crecimiento y diversificación que está experimentando estos últimos años.

Belén Varela afirma que “comienzo esta nueva etapa llena de ilusión y compromiso para poder acompañar a Euroval en su crecimiento”.

## Acerta amplía su equipo con la incorporación de Paco Chocano como nuevo director de Desarrollo de Negocio



Paco Chocano.

**E**l Grupo Acerta Project Management ha incorporado a su equipo a Paco Chocano Vañó como nuevo director de Desarrollo de Negocio. Profesional con 25 años de experiencia en el sector edificación, inmobiliario e infraestructuras, ha participado en el crecimiento estratégico, diversificación de sectores-servicios y consecución de importantes proyectos para diferentes empresas en España y múltiples mercados internacionales.

Chocano es arquitecto urbanista por la Universidad Politécnica de Madrid y Máster en Gestión de Patrimonio por el Centro Superior de Arquitectura. Además, a lo largo de su trayectoria ha trabajado en Colnecting Business LatAm, b720 Arquitectos y Estudio Lamela Arquitectos.

Para Acerta esta contratación supone un impulso al desarrollo de su actividad en España y una constatación de los buenos resultados obtenidos en los últimos ejercicios.

## Almar Consulting incorpora a Mario Ansorena como responsable de su área de Project Management para Andalucía y Canarias



Mario Ansorena.

**A**lmar Consulting incorpora a sus filas a Mario Ansorena, arquitecto técnico con una solvente trayectoria profesional que pasa a liderar el área de Project Management en las zonas de Andalucía Oriental, Andalucía Occidental y Canarias de la consultora inmobiliaria especializada en el asesoramiento y la gestión técnica, operativa, legal y financiera de activos inmobiliarios.

Mario Ansorena se convierte en responsable territorial de uno de los departamentos más activos de Almar Consulting,

que, en sus casi seis años de vida, ha logrado acumular más de 40 importantes intervenciones de Project Management, repartidas por todo el territorio nacional.

Con más de 20 años de experiencia profesional, Ansorena, actual vicepresidente de la Asociación de Project Managers de Andalucía, se licenció en Arquitectura Técnica por la Universidad Politécnica de Madrid y está especializado en Consultoría Urbanística y Gestión Integrada de Proyectos y, desde 2013, venía desarrollando su actividad profesional como consultor en el campo de la consultoría urbanística y la gestión integrada de proyectos con destacadas actuaciones tanto nacionales como internacionales.

## Jordi Gosalves, nuevo vicepresidente del ITEC

**E**l Patronato de Institut de Tecnologia de la Construcció de Catalunya (ITeC) ha nombrado a Jordi Gosalves como vicepresidente del Institut, en tanto que presidente ejecutivo del Consejo de Col·legis d'Aparelladors, Arquitectes Tècnics i Enginyers d'Edificació de Catalunya.

Jordi Gosalves, que ocupará este cargo de nueva creación, es presidente del Col·legi d'Aparelladors, Arquitectes Tècnics i Enginyers de l'Edificació de Barcelona (CAATEEB), una de las entidades fundadoras del ITeC, y que siempre ha formado parte de su Patronato y Comisión Permanente.

La Fundación privada Institut de Tecnologia de la Construcció de Catalunya-ITeC es una fundación sin ánimo de lucro, creada en 1978, que realiza su actividad en el sector de la construcción.

En tanto que entidad de apoyo a la innovación, su objetivo es la generación y transferencia de información y conocimiento, y la prestación de servicios tecnológicos, para la mejora de la competitividad de los agentes del sector de la construcción: profesionales, empresas y entidades. Este objetivo se enmarca dentro del compromiso con la sostenibilidad entendida desde su triple vertiente: tecnológica, económica y social.



Jordi Gosalves.

## Fabrizio Agrimi, nuevo director general de VBARE

**V**BARE Iberian Properties Socimi (VBARE) ha anunciado la incorporación de Fabrizio Agrimi como nuevo director general de la socimi.

Fabrizio Agrimi es un gran conocedor del sector inmobiliario y cuenta con amplia experiencia en inversiones, fusiones y adquisiciones, tanto en España como en Reino Unido e Italia. Ha trabajado en destacadas compañías internacionales del sector y hasta Mayo 2017 era Managing Director y socio en Altan Capital.

Previamente a su incorporación a Altan Capital en 2007, Fabrizio Agrimi formaba parte del Departamento de Inversiones en Aguirre Newman (2004-2006), donde participó en la adquisición, gestión y venta de numerosos activos inmobiliarios. Antes trabajó en Milán y Londres en el despacho de abogados Vita Samory, Fabrini e Associati (en la actualidad, parte de Orrick) donde era parte del equipo de M&A, Private Equity y Servicios Financieros.

Con esta incorporación VBARE refuerza su equipo y consolida las bases para su crecimiento.

VBARE ha presentado recientemente los resultados correspondientes a los nueve primeros meses del año, periodo en el que ha alcanzado un beneficio de 2.177.000 euros, derivado principalmente de la revalorización de su cartera inmobiliaria. Los ingresos por arrendamientos han ascendido a 781.000 euros, lo que supone un incremento del 188% con respecto al mismo periodo del año anterior. El valor total de la cartera de activos de VBARE alcanza los 28,2 millones de euros, un 17% más con respecto al cierre del ejercicio 2016.



Fabrizio Agrimi.

## HAYA Real Estate incorpora a Augusto Monte para liderar la gestión de deuda mayorista de Sareb en Levante y Cataluña



Augusto Monte.

**H**AYA Real Estate (HAYA RE), compañía especializada en la prestación de servicios de gestión de activos financieros e inmobiliarios para entidades financieras y fondos institucionales, ha incorporado a Augusto Monte Boquet como director del Área de Gestión de Deuda Mayorista de Sareb para Levante-Cataluña.

Con más de veinticinco años de experiencia en el sector inmobiliario, Monte dirigirá un equipo de 31 profesionales encargados de la gestión y desinversión de la amplia cartera de crédito promotor mayorista que HAYA RE gestiona para su cliente Sareb en Cataluña, Comunidad Valenciana, Murcia y las Islas Baleares. El valor de los activos de cuya gestión se hará cargo Monte asciende a 8.775 millones de euros.

Augusto cuenta con extenso bagaje en el eje Mediterráneo, donde ha ejercido como director territorial en compañías como Don Piso, Inmobiliaria Osuna, Vertix o Solvia. En esta última ocupó diversos cargos de responsabilidad entre 2011 y 2016, y participó en distintos proyectos y ventas de carteras institucionales, formando parte del equipo de integración de la cartera de Sareb en Solvia.

Monte se incorpora a HAYA RE procedente de Neinor Homes, donde ocupaba el puesto de director territorial de Levante y Murcia. Con anterioridad fue director general de comercialización de Dospuntos (proyecto de Värde Partners, actual Vía Célere).

## Ramón Gayol, nuevo socio de Corporate Finance para Real Estate de KPMG en España

**K**PMG ha incorporado a Ramón Gayol como nuevo socio en el área de Corporate Finance para Real Estate. El equipo de Corporate Finance para Real Estate ofrece asesoramiento financiero especializado en operaciones corporativas del sector inmobiliario, destacando los servicios de M&A Corporate. Asimismo, el equipo de Corporate Finance especializado en el sector de Real Estate forma parte de un equipo multidisciplinar de KPMG que ofrece servicios específicos al sector inmobiliario desde hace una década, y lo integran más de 100 profesionales, de los que ocho son socios, de distintos perfiles, lo que les permite ofrecer al cliente una asesoría integral. El equipo de KPMG dedicado al sector inmobiliario ha asesorado en la refinanciación de más de 170.000 millones de euros de deuda en compañías del sector en los últimos años.



Ramón Gayol.

Ramón Gayol cuenta con una amplia experiencia en el asesoramiento en operaciones corporativas, incluyendo fusiones y adquisiciones, desinversiones, *joint-ventures*, estructuración y levantamiento de capital, y deuda en el sector inmobiliario.

Anteriormente fue el director responsable del equipo inmobiliario de Montalbán Atlas Capital y senior manager en el departamento de Restructuring de KPMG en España, donde lideró operaciones de reestructuración con una deuda agregada de 40.000 millones de euros, principalmente en los sectores inmobiliario y construcción.

## Uponor nombra a Sergio Toribio como nuevo director comercial para España y Portugal



Sergio Toribio.

**U**ponor ha nombrado a Sergio Toribio como nuevo director comercial para España y Portugal. A lo largo de los últimos ocho años Sergio Toribio ha desarrollado diferentes puestos de responsabilidad en Uponor como director de marketing y con anterioridad como jefe de producto para Iberia.

Antes de su incorporación a Uponor trabajó como responsable de producto para empresas como Würth o Cemex.

Es Ingeniero de Minas por la Universidad Politécnica de Madrid, y por ello tanto su formación académica como trayectoria profesional avalan su conocimiento en el sector de construcción, entorno de desarrollo de producto y comercialización de los mismos.

# ENCUENTROS inmobiliarios



## VIVIENDA: NUEVOS ENFOQUES

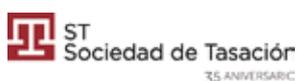
Organiza



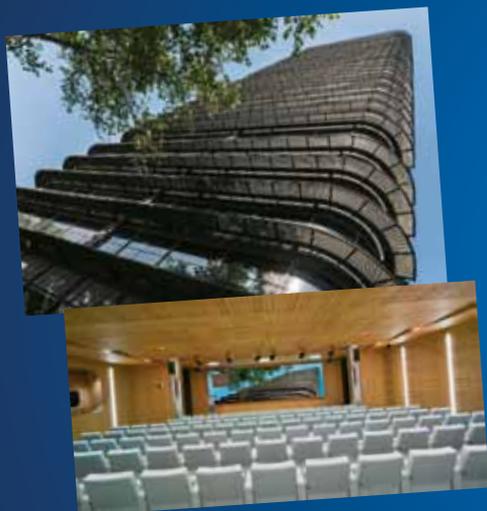
Con la colaboración de:



Intervienen



Zona Networking patrocinada por:



Madrid, 31 de enero de 2018

Auditorio de Castellana 81 (Madrid)

Asistencia **gratuita**

previa inscripción hasta completar aforo.

Más información:

[formacion@observatorioinmobiliario.es](mailto:formacion@observatorioinmobiliario.es) // 91 724 0 724 //

[www.observatorioinmobiliario.es](http://www.observatorioinmobiliario.es)

El sistema MULTI de thyssenkrupp Elevator, seleccionado entre los "25 mejores inventos de 2017" por la revista TIME



La revista TIME ha nombrado al sistema de ascensores MULTI de thyssenkrupp Elevator como uno de los "25 mejores inventos de 2017". La lista anual que publica TIME destaca los inventos del año que ofrecen el mayor potencial para hacer que el mundo sea mejor, más inteligente y / o más agradable.

Presentado en junio, MULTI es el primer ascensor capaz de moverse tanto en horizontal como en vertical, gracias a su revolucionaria tecnología sin cables. Este nuevo desarrollo ofrece amplias posibilidades de diseño y construcción para arquitectos, constructores y urbanistas.

MULTI fue elegido para ser uno de los "25 mejores inventos de 2017" debido a su exclusiva tecnología sin cables y lo que esto supone para los edificios. MULTI requiere menos y menores huecos que los elevadores convencionales y puede aumentar el área utilizable de un edificio hasta en un 25%, lo que representa ingresos adicionales del espacio alquilable. Esto es particularmente importante teniendo en cuenta que la huella actual de ascensores y escaleras mecánicas dentro de un edificio de gran altura puede ocupar hasta el 40% de su espacio.

Sobre este importante reconocimiento, el CEO de thyssenkrupp Elevator, Andreas Schierenbeck, comenta: "Creemos que MULTI realmente transformará la forma en que las personas se mueven, trabajan y viven en nuestras ciudades. MULTI representa una revolución histórica en la industria de los ascensores, además de reducir significativamente los tiempos de espera de los pasajeros".

En lugar de una cabina por eje que se mueve de arriba a abajo, MULTI ofrece cabinas múltiples que funcionan en bucle, muy parecido a un sistema de metro dentro de un edificio. Esto se traduce en una mayor capacidad de transporte –hasta un 50% –, así como menores tiempos de espera para los pasajeros.

MULTI también requiere picos de potencia energética significativamente menores, reduciéndolos hasta en un 60% en comparación con los sistemas de ascensores convencionales. Esto permite una mejor gestión de las necesidades energéticas de un edificio y reduce los costes de inversión necesarios en el suministro de energía.

## Wicanders abre su ciclo de tertulias sostenibles con un encuentro sobre "Viviendas sostenibles, viviendas slow homes"

La sostenibilidad en las viviendas se está traduciendo en una mejora de cuatro indicadores de gran peso en el sector; ahorro energético, confortabilidad, ecología en la construcción y garantías como valor añadido



tanto para el vendedor como para el comprador. Así se puso de manifiesto en la inauguración del ciclo de Tertulias Sostenibles organizado por Wicanders®, la marca Premiun de Amorim Revestimientos. El primero de estos encuentros trató el tema "Viviendas sostenibles, viviendas slow homes" y en él participaron un grupo representativo de profesionales del sector, arquitectos, urbanistas, promotores e interioristas.

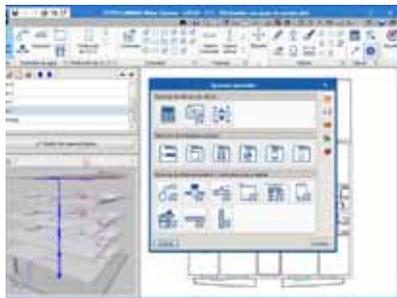
La multinacional portuguesa Amorim (a cuyo grupo pertenece la firma Wicanders), fundada en 1870, es el mayor productor mundial de tapones de corcho y en su filosofía por reciclar y recuperar los recursos utilizados y por mantener los bosques de alcornoques como hábitat de las especies ibéricas, decidió diversificar sus líneas de negocio en pro a la sostenibilidad y utilizar toda la corteza extraída del alcornoque para producir también pavimentos y revestimientos de este material, de muy alta calidad, pues no solo reúne todas las bondades del corcho en cuanto aislante acústico y térmico natural sino que además es confortable, saludable, reciclable y estético.

Abrió y moderó la tertulia Israel Feito, director comercial de Wicanders en España, quien explicó que la inversión tecnológica de Amorim –Corktech– ha permitido conferir propiedades adicionales a los pavimentos de corcho (aislamiento térmico, acústico, ignífugos...), como es la resistencia al agua, cubriendo las necesidades de los consumidores de hoy en día que buscan materiales sostenibles y respetuosos con el medio ambiente.

Participaron en la tertulia Iván Rodríguez, CEO de Ikasa y profesor del Grado de Intensificación en Gestión y Planificación Inmobiliaria de la UPM; Zaloa Mayor, directora de proyectos del estudio Rafael de La-Hoz Arquitectos, Ismael Miguel Prieto, socio director del estudio Lab 33 y director general de Urbanismo y Obras del Ayuntamiento de Alcorcón entre 2011 y 2016 y Lara Muñoz, socia fundadora de Emmme Studio, Slow Design.

La tertulia concluyó con varias ideas: la sostenibilidad es una apuesta de futuro que implica a todos los agentes del sector de una manera u otra; la tendencia Slow ha llegado para quedarse y es necesario la existencia de materiales como los pavimentos Wicanders® que garantizan una alternativa sostenible, de calidad y buena estética a los materiales convencionales y, por último, se llega a la conclusión de que es necesario que se convoquen foros como las Tertulias Sostenibles de Wicanders para abordar estas y más cuestiones consideradas de gran relevancia porque están dibujando el futuro de la restauración y la promoción inmobiliaria y de la demanda del consumidor final.

## Software CYPEPLUMBING Water Systems para diseño y cálculo de instalaciones de agua potable



La compañía de software para arquitectura, ingeniería y construcción CYPE ha lanzado al mercado el nuevo software CYPE-PLUMBING Water Systems para asistir al proyectis-

ta en el diseño y cálculo de instalaciones de suministro de agua potable. Esta nueva aplicación está integrada en el flujo de trabajo Open BIM a través del estándar IFC y es completamente editable, por lo que se puede adaptar a la normativa de cualquier país del mundo. A pesar de ello, el software cuenta en la actualidad con las configuraciones predefinidas de las normas española, portuguesa y francesa.

Gracias a CYPEPLUMBING Water Systems, los proyectistas pueden realizar el diseño de instalaciones parciales o completas de suministro de agua potable en cualquier tipo de edificación, al tiempo que el programa permite también la definición de planos, selección de materiales y equipos, así como el dimensionamiento y las comprobaciones necesarias.

El nuevo software está diseñado para trabajar en un entorno 2D con la posibilidad de visualizar, en tiempo real, la vista 3D de la instalación introducida. Asimismo, permite realizar el diseño de la instalación sobre plantillas 2D provenientes del modelo BIM vía IFC o plantillas DXF-DWG, DWF o imágenes. Además, CYPEPLUMBING Water Systems también posibilita el trabajo por capas en función de las distintas redes, diferenciando la red de agua fría, la red de agua caliente y la red de agua de retorno en los entornos 2D y 3D.

## Cómo optimizar el gasto en calefacción a través de la tecnología

Salimos de casa por la mañana y fuera aún está oscuro. La mitad de las veces no nos acordamos de subir las persianas y cuando llegamos al mediodía hemos desaprovechado una gran cantidad de energía que nos hubiera ayudado a complementar la calefacción.

Para evitar que ello nos ocurra y poder aprovechar la energía del Sol surgen iniciativas que optimizan el gasto en calefacción y que hacen que nos olvidemos de las persianas. Desde la compañía Loxone explican que convirtiendo nuestro hogar en una *smart home* (casa inteligente) podemos lograrlo. Por ejemplo, las persianas suben de forma automática cuando amanece, pudiendo elegir que suban todas las de casa menos las de los dormitorios si así lo desea el usuario, y durante el día se quedan arriba facilitando que los rayos del sol ayuden a calentar la estancia. Programar dichas funciones es sencillo y pueden aplicarse infinitas funciones, como que se bajan las persianas a cierta hora para ayudar a la privacidad del interior del hogar o que mientras no estemos en casa continúen funcionando como si la casa estuviera habitada y complementar así al sistema de seguridad.

Otra de las funciones destacadas que podemos tener en una *smart home* está relacionada con el tiempo que haga en el exterior. Si llueve, las persianas bajarán de forma automática gracias a un sensor de lluvia que podemos tener en casa y los toldos se cerrarán si se prevé viento a través del servicio meteorológico.

Para controlar estas funciones, aunque el usuario se olvida porque todos los movimientos se realizan de forma automática, si en algún momento se desea controlar manualmente la persiana siempre tendremos la opción de hacerlo a través de un pulsador en la habitación la app del sistema en el móvil o mediante una tablet.

Loxone se fundó en 2009 para revolucionar el mercado de la *smart home* con su potente Miniserver. Actualmente ya es uno de los líderes en esta tecnología y proporciona a sus usuarios una solución doméstica completa e integrada, totalmente preparada para el presente y el futuro. El grupo, con más de 250 empleados, se divide en tres partes: organización de los mercados, estrategia y desarrollo y centros de competencia. Loxone es una de las empresas con más rápido crecimiento de la industria *smart home*.

## Cortizo lanza Arch Invisible



Cortizo presenta Arch Invisible, la primera apertura invisible del mercado. Esta solución, pensada para sus sistemas de ventana hoja oculta COR 70 HO y COR 80 HO, se basa en la instalación de una manilla de diseño exclusivo en el tubular del perfil que resulta imperceptible en la vista frontal de la ventana. Además, mediante la ocultación de las bisagras, se logra una estética totalmente limpia que nos podría hacer pensar que estamos delante de un elemento fijo, cuando realmente se trata de un sistema con apertura oscilo-batiente.

La manilla Arch Invisible se caracteriza por un atractivo diseño minimalista acorde a las tendencias vanguardistas del momento; destacando también por su ergonomía, robustez y facilidad de uso en las maniobras de apertura y cierre; todo ello reduciendo el número de piezas necesarias en relación a las manillas tradicionales. Además, permite su lacado en cualquier color de la carta RAL, favoreciendo la armonía de una solución en la que todo está, pero no se ve.

## Daikin presenta la nueva generación de Daikin Altherma

**D**aikin vuelve a marcar un nuevo estándar en aerotermia con su última novedad: Daikin Altherma 3, la nueva generación de su sistema Daikin Altherma con la que la firma revolucionó el mercado de las bombas de calor en 2006, al ofrecer en un único sistema: calefacción, refrigeración y agua caliente sanitaria.

Daikin Altherma 3 ofrece la tecnología más avanzada del mercado que proporciona a los usuarios un alto rendimiento, una elevada eficiencia energética (A+++), y el máximo confort. Capaz de producir agua a temperaturas de hasta 65°C, por lo que es adecuada para sistemas de calefacción por suelo radiante y radiadores. Además, la última generación Daikin Altherma incorpora la tecnología Bluevolution que combina la tecnología del compresor Swing Daikin con el nuevo refrigerante R-32.

El sistema se puede combinar con tres tipos de unidades interiores que destacan por su diseño elegante, discreto y moderno: Hidrokit mural, tan pequeño y compacto que puede integrarse entre los muebles de cocina y además, se puede combinar con un depósito de agua para crear una solución completa; Hidrokit Diseño integrado, disponible en color blanco y gris plata, ocupa muy poco espacio en el suelo (solo 600 mm x 590 mm) e Hidrokit integrado ECH2O.

Su fácil manejo es otro de sus atractivos. Ofrece la opción de control remoto vía App a través del Smartphone para ajustar los niveles de confort deseados en el hogar.

Otra de las ventajas del sistema Daikin Altherma 3 es su bajo impacto ambiental, ya que en su funcionamiento utiliza una energía renovable, la aerotermia, y emplea refrigerante R-32 que reduce el potencial de calentamiento global (GWP 675) un 30%. Además, es compatible con energía solar para producción de agua caliente sanitaria.

El resultado es una solución con un diseño actual, flexible y con un alto rendimiento y eficiencia que se adapta a las necesidades de espacio y confort de cualquier tipo de vivienda ya sea de nueva construcción o reformada.



## Primera Passivhaus de Gijón con aerotermia Vaillant



**M**oris Arroes, empresa instaladora perteneciente a la red Vaillant Innovative Partner de Vaillant, ha realizado la instalación de la primera vivienda certificada según PassivHaus en Gijón (Asturias). La climatización de la vivienda, se ha realizado con una bomba de calor aire agua compacta aroTHERM VWL 55/2A y ventilación con recuperador de calor reCOVAIR, ambos equipos de Vaillant.

Gracias a la bomba de calor, la vivienda disfruta de calefacción, agua caliente sanitaria y refrigeración con un gasto de menos de 150 € al año.

La vivienda ha sido construida con grandes aislamientos térmicos en todos los cerramientos, prácticamente nulos puentes térmicos y con un mínimo consumo energético: 2.203 kWh para calefacción – refrigeración y 2.431 kWh para la producción de ACS. Siendo el consumo de ACS mayor que la energía que se necesita para la calefacción. Incluso también se puede apreciar que la potencia térmica punta es mayor para generación de frío que para calefacción, algo muy inusual en Asturias.

## Danosa lanza su biblioteca BIM para ayudar a arquitectos e ingenieros con la nueva norma de licitaciones públicas

**E**l Building Information Modelling (BIM) ha llegado para revolucionar la forma en la que se construyen los edificios. Esta herramienta imita el proceso real de la construcción durante el diseño de un edificio en el ordenador, pero va mucho más allá del 3D, ya que es un sistema multidimensional que abarca todas las fases del ciclo de vida del edificio o infraestructura. Se trata de un proceso colaborativo entre todos los agentes que intervienen en la construcción, como arquitectos proyectistas...y fabricantes de materiales. Y en este caso, Danosa, especialista en soluciones integrales para la construcción sostenible, está preparado para participar en este cambio que marcará un antes y un después en el sector.

En concreto, la compañía ha lanzado su biblioteca BIM, en la que los arquitectos e ingenieros podrán encontrar todos sus sistemas y materiales para incorporarlos durante el proceso de diseño de un edificio, con sus datos acerca de sus características técnicas y su precio. La ventaja de la biblioteca de Danosa es que abarca todos los 'dilemas' que se le puedan presentar al profesional durante el proceso, como el aislamiento térmico, aislamiento acústico o estanquidad al agua. Es decir, Danosa ya tiene en BIM soluciones para todos los ámbitos, lo que facilita la tarea de los arquitectos y reduce los tiempos de trabajo.

# 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





## 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)