

OBSERVATORIO INMOBILIARIO Y DE LA CONSTRUCCIÓN

N.º 90 • Enero-Febrero 2018

URBANISMO:

Nuevas anulaciones del Tribunal Constitucional sobre la Ley Estatal de suelo

ENCUENTROS inmobiliarios VIVIENDA: NUEVOS ENFOQUES



Observatorio Big Data

Nueva sección
Promoción
Inmobiliaria en
colaboración con APCE

Operaciones
corporativas en el
sector inmobiliario
residencial

DOSSIERS:

HOTELES

REHABILITACIÓN

TRANSPORTE VERTICAL

PORCELANOSA

PARTNERS

- 100% ACABADOS PORCELANOSA GRUPO -

*Refuerce la comercialización de sus viviendas.
Un programa con ventajas para el promotor y alto valor añadido para el comprador.*

VENTAJA|1



CARTELES PUBLICITARIOS 8x3m

VENTAJA|2



3D DE LAS ESTANCIAS CON NUESTROS ACABADOS

VENTAJA|3



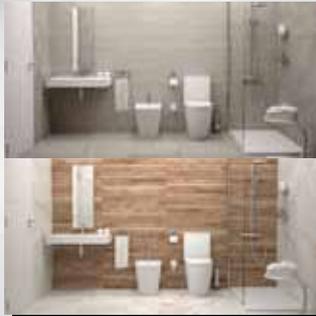
PROPUESTA DE CÓMO EXPONER NUESTROS ACABADOS EN OFICINA DE VENTAS

VENTAJA|4



NUESTRA RED DE TIENDAS A SU DISPOSICIÓN

VENTAJA|5



PROPUESTAS DE NUESTROS ACABADOS PARA EL RESIDENCIAL

VENTAJA|6



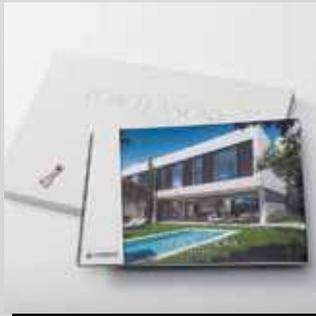
PRODUCTOS EN FORMATO BIM

VENTAJA|7



CONDICIONES Y TRATO DIRECTOS DE FÁBRICA. TELÉFONO EXCLUSIVO DE ATENCIÓN AL CLIENTE

VENTAJA|8



CAJA PORCELANOSA PARTNERS + CATÁLOGO PERSONALIZADO + USB

VENTAJA|9



CONFIGURE SUS PROPIOS AMBIENTES DESDE LA APP

VENTAJA|10



VISUALICE SU VIVIENDA DESDE DENTRO CON LA TECNOLOGÍA SAMSUNG VR

VENTAJA|11



FORMACIÓN AL DEPARTAMENTO COMERCIAL DE LA PROMOTORA

VENTAJA|12



PUBLICACIÓN DEL PROYECTO EN LA REVISTA LIFESTYLE



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:
Daniel Cuervo, Euroconstruct-ITeC, Marta Carrió, Irea, Savills Aguirre Newman, Enrique Corral, Eugenio-Pacelli Lanzas, Mikel Echavarren, José María González, UrbanDataAnalyticts, PwC, ULI, Luis Martín Guirado, Gonzalo Rincón, Jorge Alonso, Manuel del Río, Sebastián Molinero, Nicolás Bermejo, Almudena López de Rego, Luis Perelló, Urbatek-Porcelanosa, Otis, Alfredo Lillo, José María García, Mª Isabel Calvo, Rodrigo Puebla y Equipo de Comunicación Económica.

Responsable de administración:
María Velasco
administracion@observatorioinmobiliario.es

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

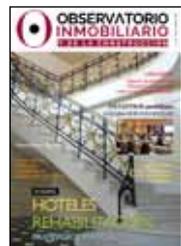
EDITA:



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

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

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



Hoteles: un sector que bate records, pero que no se debe dormir en los laureles

Un año tras otro, el hotelero es un sector que pulveriza sus propios records. El INE muestra que las pernoctaciones alcanzaron los 340 millones en el conjunto de 2017, un 2,7 más que el año anterior; España pasa al segundo lugar del mundo como destino más visitado, después de Francia y por delante de EEUU. Además, la inversión en este segmento en 2017 casi llega a 4.000 millones de euros, cerca de un 80% más que en 2016, con datos de Irea y CBRE.

Tanto las cifras del turismo –condicionadas y favorecidas sin duda por la tormentosa situación socio-política de los países del norte de África y de las penurias económicas y sociales de algún competidor del Sur de Europa, como es el caso de Grecia– como la buena evolución de la economía española no han pasado inadvertidas para los inversores internacionales, que en 2017 han supuesto el 60% del capital que ha entrado en el sector hotelero español en el último año.

Los expertos en este mercado anticipan ya que 2018 será un buen año; algunas operaciones de compraventa gestadas en 2017 y que culminarán en los primeros meses de este año así lo atestiguan. A ellas se sumarán nuevas reconversiones de inmuebles a uso hotelero y habrá más transacciones de suelo para construir hoteles de nueva planta, un proceso que se ha retomado en el último año.

El panorama no puede ser más favorable, pero, como en todo, también hay importantes zonas de sombra. Por un lado, la situación jurídica y urbanística, y por otro, la necesidad de poner en valor una oferta hotelera que necesita renovarse sin demora.

La incertidumbre en la tramitación de licencias y la inseguridad urbanística están frenando ya proyectos de inversión en importantes puntos de actividad: Barcelona, Canarias, Palma de Mallorca... y esto no contribuye, precisamente, a crear un clima de confianza.

Por otro lado, el encadenar un período de crisis económica –en la que las inversiones en mantenimiento de los hoteles eran inabundables en la mayoría de los casos– con una presión de la demanda que ha llenado los establecimientos, han llevado a una desatención del necesario mantenimiento y puesta al día de buena parte de nuestro parque hotelero que, a día de hoy, necesita una profunda remodelación y reposicionamiento de la oferta para adaptarla no solo a los estándares de calidad de los grandes operadores nacionales e internacionales, sino a los nuevos y diversificados perfiles de la demanda.

Varios grupos hoteleros importantes e inversores que han decidido apostar por este sector han invertido importantes partidas presupuestarias en la remodelación y reposicionamiento de sus carteras con excelentes resultados. Sin lugar a dudas, este es el camino a seguir y en él se encontrarán también interesantes oportunidades. Lo importante es que esta tendencia continúe y se extienda, porque la competencia es mucha y no perdonará a quien se duerma en los laureles.



Javier Martín López
Director

www.observatorioinmobiliario.es
LA INFORMACIÓN ÚTIL



ECONOMÍA	6
EL SECTOR	10
MERCADOS Y EMPRESAS	20

PROMOCIÓN INMOBILIARIA 30



De los propósitos a las oportunidades
 El sector inmobiliario está buscando oportunidades para crecer de forma sostenible, eficiente y responsable con su entorno.
Daniel Cuervo
 Secretario general de APCE

COYUNTURA 32

Situación y previsiones del sector de la construcción en Europa y en España
Euroconstruct / ITeC

DOSSIER
 HOTELES



En el conjunto del año 2017 las pernoctaciones hoteleras se incrementaron un 2,7% 36

Las pernoctaciones en establecimientos hoteleros alcanzaron la cifra de 340,0 millones en el conjunto del año 2017, con un aumento del 2,7% respecto a 2016.

Coyuntura Turística Hotelera del INE

Las reformas como prioridad inversora en el mercado hotelero español 38

En la última década la oferta hotelera en España ha sufrido en la mayoría de las plazas una degradación del producto intensificada por la elevada ocupación de los hoteles y la falta de inversión en su mantenimiento.

Marta Carrió Echarte

Associate Director de CBRE Hoteles España

La inversión en hoteles roza los 4.000 millones de euros en 2017 y pulveriza su propio récord 42

Alcanza los 3.907 millones de euros en 2017, lo que supone un incremento del 79% respecto a 2016 y supera ampliamente el récord histórico logrado en 2015, en el que se registraron 2.614 millones de euros.

Informe de Informe Radiografía del Mercado de Inversión Hotelera en España en 2016. Irea

INVERSIÓN 46

El mercado de inversión inmobiliaria arranca el año con fuerza
Savills Aguirre Newman

TRIBUNA DE OPINIÓN 48



Fundación Laboral de la Construcción, 25 años de dialogo social

Enrique Corral Álvarez
 Director general de la Fundación Laboral de la Construcción

URBANISMO 50

Nuevos pronunciamientos anulatorios del Tribunal Constitucional sobre la Ley Estatal de suelo

En general, las declaraciones de inconstitucionalidad de la Sentencia de 14 de diciembre de 2017 obedecen a cuestiones de competencia normativa entre el Estado y las Comunidades Autónomas

Eugenio-Pacelli Lanzas Martín
 Laso & Asociados

VIVIENDA



Operaciones corporativas en el sector de promoción residencial 56
Mikel Echavarren
 CEO irea



AEDAS Homes, rumbo a la excelencia 59
José María González Romojaro
 Director Técnico de AEDAS Homes

OBSERVATORIO BIG DATA 60

Predicciones en el mercado residencial de inversión

uDA. UrbanDataAnalytics

REPORTAJE 62

El sector inmobiliario afronta 2018 con optimismo pero con cautela

Informe Tendencias del Mercado Inmobiliario en Europa 2018, elaborado por PwC y el Urban Land Institute (ULI)

TRIBUNA DE OPINIÓN 65



2018, un año clave en el sector inmobiliario

Luis Martín Guirado
Director Corporativo de Desarrollo de Negocio de Gesvalt

FISCAL 66

Alteración del valor de tasación de un inmueble a efectos de subasta ¿Tiene que tributarse por AJD?

Gonzalo Rincón de Pablo
Garrigues

DOSSIER REHABILITACIÓN

Chapman Taylor expande y consolida su "expertise" en rehabilitación

Jorge Alonso Rodríguez
Design Architect. Chapman Taylor

PUNTOS DE VISTA 72

DANOSA, Andimac, Velux, Saint-Gobain Isover Iberia

Rehabilitación urbana en Madrid: limitaciones y necesidades

Luis Perelló
Director de Inversión y Consultoría de Auric Partners

Rehabilitación eficiente con los nuevos porcelánicos

URBATEK – PORCELANOSA Grupo

TRANSPORTE VERTICAL



Ascensores: tecnología al servicio de la rehabilitación

Otis

82



Schindler adelanta el futuro del transporte vertical

Alfredo Lillo
Director de Líneas de Negocio de Nuevas Instalaciones de Schindler Iberia

84



RIESGOS

86

La componente riesgo en la toma de decisiones en el sector inmobiliario

José María García Pérez
Economista. MRICS. eiRISK

OBSERVATORIO JURÍDICO Y FISCAL 88

Caso 1:

Transmisión de cuotas indivisas de propiedad: equiparación a supuestos de parcelación o segregación

Caso 2:

Necesidad de expresión de la causa de cancelación de una hipoteca para su constancia registral

Garrigues

ENCUENTROS inmobiliarios 92

VIVIENDA: NUEVOS ENFOQUES



CON NOMBRE PROPIO 98

PRODUCTOS Y MATERIALES 100

El FMI rebaja su previsión de PIB para España al 2,4% en 2018 por la incertidumbre política



El Fondo Monetario Internacional (FMI) ha revisado una décima a la baja su pronóstico de crecimiento para España en 2018, que se sitúa así en el 2,4%, según ha anunciado la institución internacional en la actualización de su informe Perspectivas Económicas Mundiales, presentado en el marco del Foro Económico Global de Davos (Suiza), señalando al impacto de la incertidumbre política como principal motivo de esta rebaja.

“El crecimiento en España, que ha estado muy por encima del potencial, se ha reducido ligeramente para 2018, reflejando los efectos de la mayor incertidumbre política sobre la confianza y la demanda”, explica el FMI.

De este modo, España es la única entre las grandes economías que ve recortado su pronóstico de crecimiento para 2018, aunque se mantiene como la de mayor crecimiento entre las principales economías europeas.

En el conjunto de la zona euro, el FMI ha elevado las previsiones hasta el 2,2 % para este año y hasta el 2 % el próximo, en ambos casos tres décimas más, como consecuencia de “un impulso más fuerte de la demanda interna y la mayor demanda externa”. Alemania, la primera economía del euro, crecerá un 2,3 % este año, cinco décimas más que lo previsto en octubre; Francia lo hará, un 1,9 %, una décima más, e Italia, un 1,4 %, tres décimas más.

No obstante, de cara al ejercicio 2019, las previsiones del FMI contemplan una expansión de la economía española del 2,1%, una décima por encima del anterior pronóstico de la institución dirigida por Christine Lagarde, lo que permitirá a España seguir creciendo por encima de la media de la zona euro, previsto en el 2%.

En este sentido, el economista jefe del FMI, Maurice Obstfeld, ha expresado su confianza en que “la incertidumbre política disminuirá”, aunque ha subrayado que “se trata de un asunto interno de España”. Asimismo, Obstfeld ha recordado que, además de la incertidumbre política vinculada a Catalunya, España se está beneficiando del optimismo de la coyuntura macroeconómica en Europa, así como de las reformas adoptadas en el pasado.

De hecho, Gian Maria Milesi-Ferretti, subdirector del Departamento de Investigación del FMI, subrayó que el “saludable” entorno exterior soporta un sólido ritmo de crecimiento para España, aunque el 3% anual no sea sostenible.



El paro baja en 471.100 personas en 2017, hasta niveles de 2008, y se crean 490.300 empleos

El paro bajó en 471.100 personas en 2017, lo que supone un 11,1% menos que en 2016, registrando su quinto descenso anual consecutivo. No obstante, este descenso es inferior a los experimentados en 2016, 2015 y 2014, cuando el desempleo registró retrocesos de 541.700, 678.200 y 477.900 parados, respectivamente.

La tasa de desempleo se situó al finalizar 2017 en el 16,55%, casi 2,1 puntos menos que en 2016 (18,6%) y su nivel más bajo desde 2008 a cierre de año.

Por su parte, el empleo creció en 2017 en 490.300 personas, un 2,6% respecto a 2016, logrando su cuarto aumento anual consecutivo. Este incremento de la ocupación es superior a los registrados en 2016 y 2014, cuando se crearon 413.900 y 433.900 puestos de trabajo, respectivamente, pero inferior al de 2015 (525.100 empleos), informó el Instituto Nacional de Estadística (INE).

De esta forma, 2017 cerró con 18.998.400 ocupados y con 3.766.700 parados. Aunque a lo largo de 2017 se lograron registrar picos más altos de ocupación (se llegaron a superar los 19 millones en el tercer trimestre), la cifra de ocupados con la que termina 2017 es la más alta en un cierre de año desde 2008.

Con el descenso del paro logrado en 2017, se encadenan cinco años consecutivos de bajadas después de seis años de incrementos. En 2015, el paro registró la mayor caída de la serie histórica, con 678.200 desempleados menos.

En 2017, España creó empleo por cuarto año consecutivo tras seis años destruyéndolo. Así, el año pasado se generaron 490.300 puestos de trabajo, con un ritmo de crecimiento anual del 2,6%, superior al de un año antes (2,3%).

La mayor parte de los empleos creados el ejercicio pasado se concentraron en el sector privado, con 401.600 nuevos puestos de trabajo (+2,6%), frente a 88.600 empleos creados en el sector público (+2,9%).

gesvalt[®]

Consultoría y
Valoración

Advisory &
Valuation

Enfocados en tu éxito

Focused on your success

Consultoría | Valoraciones | Asset Management

Advisory | Valuations | Asset Management



Madrid
Medellín

London
Frankfurt

Lisbon
New York

gesvalt.es



+34 914 57 60 57 · gesvalt@gesvalt.es

La OIT advierte de que el paro se está reduciendo “a costa de un empleo de peor calidad”

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) ha advertido de que el desempleo se está reduciendo “a costa de un empleo de peor calidad”, porque se han mantenido las altas tasas de temporalidad que existían antes de la crisis.

Así lo ha señalado el director de la oficina de la OIT en España, Joaquín Nieto, durante la presentación de los datos del Informe ‘Perspectivas sociales y del empleo en el mundo, tendencias 2018’, que aseguraban que la tasa de paro bajará hasta el 15,4% en 2018.

Para Nieto, el hecho de que se esté reduciendo el paro por el impulso de un empleo de menor calidad es lo que hace que en España la recuperación económica todavía no se haya traducido en recuperación social. “No basta con tener un empleo para salir de la pobreza, el trabajo tiene que ser a tiempo completo y de mejor calidad en general”, ha afirmado.

El empleo a tiempo parcial, según el director en España de la OIT, es lo que está reduciendo la calidad del mismo, sobre todo si se pone el punto de mira en el empleo a tiempo parcial no voluntario, que ha crecido en toda Europa y que es bastante “significativo” en España.

En concreto, en la actualidad hay 2,8 millones de trabajadores que trabajan a tiempo parcial en España. De estos, 1,2 millones de mujeres y 500.000 hombres lo hacen de forma no voluntaria. En términos porcentuales, según los datos de la OIT, el número de personas que trabajan a tiempo parcial de forma involuntaria ronda el 60%.

Pese a que la tasa de paro rondará el 15% en 2018, Nieto considera que esta cifra sigue siendo muy “alta” y que “no se puede permitir”. “El objetivo de la reducción de empleo tiene que ser prioritario en todas las economías”, ha apostillado.

El informe, además de afirmar que España registrará una de las mayores reducciones de la tasa de desempleo de todos los países, prevé que el crecimiento económico español se desacelerará y permanecerá por encima del 2% en 2018.

El director de la OIT en España cree que para revertir la baja calidad que tienen los empleos en el país es necesario que las políticas empresariales busquen la creación de empleos y no la sustitución de los mismos y que opten, sobre todo, por mejorar la calidad del empleo y dejen de “fraccionar y externalizar”.

La constitución de sociedades disminuye un 7,2% en 2017



El año pasado se constituyeron en España 94.998 sociedades (frente a las 102.396 de 2016), un 7,2% menos que en el año anterior. Con estos resultados, la creación de empresas vuelve a situarse por debajo de las 100.000 operaciones anuales.

Es uno de los datos de la Estadística Mercantil trimestral del Colegio de Registradores. Se trata de una fuente de información básica para conocer la evolución de la estructura empresarial y permitir su comparación con la evolución de otras magnitudes micro y macroeconómicas.

En el cuarto trimestre se constituyeron en España 21.763 sociedades mercantiles, un 3,8% menos que en el mismo trimestre de 2016. Este descenso suaviza la caída experimentada en los tres trimestres anteriores: 4,3% en el primer trimestre, 9,7% en el segundo y 11,6% en el tercero.

Por territorios, en el cuarto trimestre, la creación de sociedades mercantiles aumentó más en Ceuta y Melilla (47,1%), La Rioja (23,8%), Castilla-La Mancha (9,5%), Navarra (8,3%), Extremadura (4,6%) y Madrid (4,1%). Por el contrario, descendieron principalmente en Cataluña (-18,3%), Galicia (-15,9%), Cantabria (-14,8%), Murcia (-5,6%), Andalucía (-2,8%) y Aragón (-2,4%).

Las extinciones de sociedades alcanzaron las 7.752 sociedades en el cuarto trimestre, un 1,4% menos que en el mismo trimestre de 2016. En el total de 2017 las extinciones aumentaron el 5,1% sobre el año anterior.

Por comunidades autónomas, aumentan más en Extremadura (31,7%), Andalucía (19,4%), Canarias (14,0%), Comunidad Valenciana (4,0%), Baleares (2,7%), Madrid (1,9%), Aragón (1,0%) y País Vasco (0,2%). Por el contrario, descienden en Cantabria (-36,4%), Ceuta y Melilla (-25,0%), Asturias (-18,9%), Galicia (-18,7%), Castilla-La Mancha (-15,1%), La Rioja (-11,3%), Murcia (-11,0%), Cataluña (-9,5%), Castilla y León (-5,4%) y Navarra (-2,4%).

En el cuarto trimestre se contabilizaron 7.026 ampliaciones de capital, con una disminución del 4,2% sobre el mismo periodo del año anterior. En términos de importe de capital aumentado se desembolsaron 5.197 millones de euros, un 32,7% menos que en el mismo periodo de 2016.



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

En 2017 se contrataron 637.000 m² de oficinas en Madrid, el mejor año desde 2007



El mercado de oficinas de Madrid ha registrado en 2017 una contratación de superficie de 637.248 m², un 28% más que el anterior ejercicio y representa la mejor cifra desde el año 2007, según datos de la consultora internacional Savills Aguirre Newman, que también señala que la cifra alcanzada es muy superior al promedio anual de los últimos 10 años, que se situó en los 445.000 m².

El volumen récord de contratación bruta ha sido impulsado por el comportamiento de la demanda en el último trimestre del pasado año, que ha registrado cuatro operaciones por encima de los 14.000 m². Además, las operaciones superiores a los 3.000 m² han representado el 48% de la contratación total del mercado. Savills Aguirre Newman destaca el buen comportamiento de la demanda dentro de la M-30, especialmente en el centro del distrito de negocios, donde se han superado los 92.000 m², su máximo nivel histórico.

Como es habitual en Madrid, ha sido el sector servicios a empresas el que mayor actividad ha mostrado, con un 24% de la contratación total. No obstante, el informe destaca la elevada contratación registrada por las Administraciones Públicas, que ha pasado de una contratación prácticamente residual durante los últimos años a contratar más de 110.000 m² de oficinas en 23 operaciones, lo que ha supuesto un 17% del total del volumen de contratación en 2017.

Este comportamiento positivo, impulsado por el crecimiento económico y las mejores expectativas empresariales, ha conducido a una reducción de la tasa de disponibilidad y a un incremento de los precios de alquiler en todas las zonas.

SUBIDA DE LOS ALQUILERES EN TODAS LAS ZONAS

La fuerte actividad de la demanda, con 592 operaciones, un 5% más que las realizadas en 2016, y la reducción del espacio disponible, han repercutido en el incremento del precio de alquiler, que de media ha crecido un 8,4% en Madrid. De hecho, según indica Savills Aguirre Newman, todas las zonas han registrado aumento de las rentas, incremento especialmente relevante en el distrito de negocios y en los mejores inmuebles de determinados mercados periféricos, como Campo de las Naciones y Arroyo de la Vega, que se han situado por encima de la media del conjunto del mercado.

En la zona prime de Madrid, la renta media se aproxima ya a los 30 €/m²/mes (29,95 €/m²/mes) y las rentas máximas se han situado en los 36 €/m²/mes. "Los precios llevan cinco años seguidos subiendo en el centro del distrito de negocios y ya tres años seguidos en la zona descentralizada (entre M-30 y M-40). Aun así, Madrid sigue siendo una capital con precios medios bajos respecto a Europa y con recorrido de rentas hasta el pico de mercado. Prevemos que seguirán subiendo, aunque de forma controlada", ha explicado Ángel Estebaranz, director nacional de Agencia Oficinas de Savills Aguirre Newman.

En este contexto de mercado, la superficie disponible se ha reducido en 133.500 m² durante los últimos 12 meses, con lo que la ratio de disponibilidad general se ha situado en el 10,3% del stock. En el interior de la M-30, el porcentaje de superficie de oficinas disponible ha bajado hasta el entorno del 5%, mientras que entre la M-30 y la M-40 se ha reducido hasta el 13,3%.

En lo que a la nueva oferta se refiere, Savills Aguirre Newman señala que durante 2017 ha habido una mayor actividad en la rehabilitación de edificios (casi 250.000 m²) frente a una obra nueva limitada (82.000 m²). Para 2018 se espera la incorporación al mercado de 93.816 m² y la rehabilitación integral de 114.414 m², de los que en la actualidad ya hay contratados un 21%. Las cifras de nuevo stock esperadas para 2019 sí son mucho más significativas, superando los 225.000 m². "Los usuarios están cambiando sus requerimientos de búsqueda. Durante muchos años el coste era la principal variable. Sin embargo, actualmente valores como la calidad, el transporte público o la sostenibilidad, están primando sobre el precio", ha concluido Ángel Estebaranz.



BBVA prevé un alza de la inversión en vivienda del 5,3% este año y del 5,7% en 2019

BBVA Research prevé que la inversión en vivienda crezca un 5,3% este año y un 5,7% en 2019, tras cerrar el año pasado con un crecimiento del 7,6%, al tiempo en construcción estima un avance del 3,4% y del 4,1%, respectivamente.

Así figura en el informe 'Situación España' elaborado por el servicio de estudios de la entidad, que señala que la inversión en vivienda se consolidará como una de las partidas de la demanda más dinámica en ellos próximos ejercicios, apoyada en la "sólida recuperación" de sus fundamentos.

El informe explica que la economía seguirá creando empleo en el próximo bienio, lo que junto a las condiciones de financiación favorables alentarán a la demanda doméstica de viviendas. Además, el mayor crecimiento esperado en los países vecinos mantendrá la relevancia de la demanda foránea.

Todo ello, añade, en un entorno de todavía bajos tipos de interés que mantendrá el coste de la financiación en cotas "relativamente bajas", de forma que BBVA Research cree que los empresarios del sector seguirán poniendo en marcha nuevos proyectos, a pesar de la presión que se deriva de la incertidumbre de política económica.

Así, tras cerrar 2017 con un alza del 4,3% de la construcción, augura un repunte del 3,4% en 2018 y del 4,1% en 2019, mientras que la inversión en vivienda, que subió un 7,6% el año pasado, aumentará un 5,3% y un 5,7%, respectivamente.

Para la inversión en otros edificios y otras construcciones contempla menores incrementos (1,6% en 2018 y 2,7% en 2019).

Las capitales y grandes ciudades lideraron el aumento de precios de la vivienda en España en 2017

Las “Capitales y grandes ciudades” lideraron el crecimiento de precios de la vivienda en España en 2017, con un aumento interanual del 7,5% en diciembre, frente al 4,5% de la media nacional, según indica la estadística mensual *IMIE General y Grandes Mercados*, elaborada por la empresa de valoración y asesoramiento inmobiliario Tinsa. El valor medio de la vivienda se mantiene en niveles de noviembre de 2013, con un descenso acumulado del 38,6% desde 2007. La media del cuarto trimestre de 2017 (octubre-diciembre) arroja un crecimiento en España del 4,2% respecto al mismo periodo del año anterior.

“El mercado residencial se ha caracterizado por el aumento moderado de precios en 2017 y esperamos que en 2018 se mantenga esta tendencia, con un crecimiento medio inferior al 5%. Aunque seguirán existiendo importantes diferencias entre territorios, la recuperación se extenderá a un mayor número de localizaciones. Las grandes capitales seguirán siendo los mercados más activos, aunque, seguramente, suavizarán los ritmos de crecimiento que hemos visto este año”, afirma Jorge Ripoll, director del Servicio de Estudios de Tinsa.

El buen tono del mercado, alentado por las positivas previsiones de crecimiento económico y de estabilización del mercado laboral, se traducirá en un aumento de entre el 10% y el 15% en la compraventa de viviendas, que superará las 550.000 transacciones. “A medida que aumente la confianza y se vayan normalizando los salarios, parte de la demanda de alquiler empezará a trasladarse a la compra”, apunta Ripoll, que cifra en torno al 20% el incremento esperado en el número de visados de obra nueva en 2018.

(Puntos del índice)	Índice Dic-16	Índice Dic-17	Variación Interanual	Variación desde máximos	Variación acumulada 2017	Variación acumulada 2016
General	1.342	1.402	4,5%	-38,6%	4,5%	1,7%
Capitales y grandes ciudades	1.361	1.463	7,5%	-39,9%	7,5%	2,4%
Áreas metropolitanas	1.257	1.303	3,7%	-42,7%	3,7%	0,6%
Costa mediterránea	1.328	1.403	5,7%	-45,8%	5,7%	-1,3%
Baleares y Canarias	1.316	1.366	3,8%	-28,0%	3,8%	2,8%
Resto de municipios	1.367	1.361	-0,4%	-37,2%	-0,4%	2,0%

La vivienda ha acelerado en 2017 su crecimiento desde el 1,7% interanual con que finalizó 2016. Tras la revaloración del 7,5% registrada en las “Capitales y grandes ciudades”, la zona que más ha incrementado el precio medio es la “Costa mediterránea”, donde el índice muestra un aumento interanual del 5,7%, seguida de “Baleares y Canarias”, con un aumento del 3,8% en diciembre respecto al mismo mes del año anterior.

El año 2017 ha marcado el inicio de la recuperación en las “Áreas metropolitanas”, donde los valores medios han aumentado un 3,7% en diciembre respecto a un año antes, frente al 0,6% interanual registrado por este grupo en diciembre de 2016. Las localidades más pequeñas, agrupadas en “Resto de municipios”, mantuvieron en el último año sus precios sin apenas cambios (-0,4%).

La inversión inmobiliaria roza los 4.000 millones a cierre de 2017, un 45% más que el año anterior

El volumen de inversión inmobiliaria en España (residencial, oficinas, retail, logística, hoteles y activos alternativos) ha cerrado 2017 en 13.989 millones de euros, lo que representa un incremento del 45% respecto al año anterior, según datos de JLL.

Por segmentos, los datos de JLL señalan al mercado de *retail* como el que mayor volumen de inversión aglutinó en 2017, al alcanzar los 3.909 millones de euros, un 31% más que 2016, lo cual representa una cifra histórica gracias a las 35 operaciones cerradas durante el año. Las rentas *prime* en este segmento siguen manteniendo su tendencia alcista y se sitúan ya en 270 €/m²/mes en Madrid y en 280 €/m²/mes en Cataluña, mientras que las rentabilidades *prime* se comprimen tanto en calle como en parques y centros comerciales.

Justo por detrás se sitúa la inversión en hoteles, que aumentó un 75% respecto a 2016. El volumen total del año fue de 3.875 millones de euros, de los cuales 590 millones se invirtieron en Madrid y 593 millones fueron a parar a Cataluña.

La inversión en oficinas se sitúa en

tercer lugar por volumen, ya que alcanzó los 2.210 millones de euros, pero sin embargo se trata del único segmento de negocio que sufrió una caída respecto al año anterior, al disminuir un 20% la inversión en esta clase de activos. Esta caída viene motivada especialmente por los datos de Madrid, pues la inversión en la capital cayó un 38% respecto al año anterior -1.374 millones-, mientras que en Barcelona el volumen de inversión se situó en 835 millones, que equivale a un incremento del 60%.

Cabe destacar el protagonismo de las inversiones de suelo, que obtuvieron un volumen récord de 109 millones en Barcelona y de 193 millones en Madrid y que, según las previsiones de JLL, será una tendencia que continúe en 2018.

Destacan también los datos de la inversión residencial -compra de edificios enteros y suelo-, pues se disparó en 2017 hasta los 2.082 millones de euros, que supone un incremento del 160% respecto a los 802 millones de 2016. Significativos son los datos de Cataluña, donde la inversión residencial aumentó un 145% hasta los 444 millones de euros.

En lo referente al sector logístico, fue uno de los segmentos de negocio que mejor comportamiento experimentó, pues el volumen de inversión en estos activos se situó en cifras récord a cierre de año con 1.353 millones de euros, lo cual equivale a un incremento del 65% respecto al año anterior. Las rentas *prime* alcanzaron los 5 y 6,75 €/m²/mes en Madrid y Barcelona, respectivamente, manteniendo su tendencia alcista.

Por último, JLL destaca el papel de los activos alternativos, concretamente el protagonizado por las residencias de estudiantes, cuya inversión se disparó hasta los 561 millones de euros, multiplicando así por diez la inversión de 2016. La cifra se debe sobre todo a la venta de dos grandes portafolios transaccionados en 2017 (RIO y Erasmus). Las previsiones de JLL vaticinan que en 2018 se verán más operaciones de suelo y promociones de nuevas residencias, así como el hecho de que, junto al interés por Madrid y Barcelona, habrá un enfoque importante hacia ciudades universitarias como Valencia, Granada, Salamanca o Bilbao.

La contratación logística en 2017 bate records en Madrid y cae en Barcelona



La contratación logística en Madrid en 2017 ha alcanzado los 913.000 m², lo que ha supuesto un incremento de la demanda del 126% con respecto al año anterior, según datos de CBRE. Esta subida en la contratación se ha debido no tanto al incremento en

número de transacciones cerradas sino por el aumento del número de transacciones de grandes superficies, algunas de ellas relacionadas con el sector *e-commerce* que ha englobado algo más del 40% del total de la contratación logística de este año.

Sobre un total de 72 operaciones 2017, 44 han correspondido al eje A-2 englobando 602.000 m², le sigue la A-4 con 18 operaciones englobando 153.000 m². Sin embargo, la A-42 con tan solo 4 operaciones registró 117.000 m². El resto se repartieron en los demás ejes.

En cuanto a la renta *prime* en el área de distribución local, se mantiene en los 5,25 euros/ m²/mes.

En Barcelona, sin embargo, la contratación logística ha alcanzado los 462.000 m² en 2017, un 40% menos que en 2016, con 773.000 m². No obstante, cabe mencionar que en 2016 se registró la llave en mano de una nave en El Prat de Llobregat y la operación

de Mango en Lliçà d'Amunt. Así, si no se tuviera en cuenta estas operaciones, según CBRE la contratación habría aumentado un 2%, lo que indica la tendencia positiva. La demanda se mantiene elevada, pero la falta de espacio disponible dificulta que ésta sea satisfecha. Esta misma falta de superficie está animando a los operadores a la contratación llave en mano /pre-alquiler.

Por último, la renta *prime* se mantiene en 6,50 €/ m²/mes en la Ciudad Condal, aunque se espera que aumente en los próximos meses, debido a la evidente falta de espacio disponible.

Por la parte de inversión, en 2017 se ha alcanzado un nuevo récord en el mercado logístico español con 1.167 millones de euros en volumen de inversión, lo que ha supuesto un aumento de un 25% respecto a la cifra registrada en 2016 con 931 millones de euros. Eso sí, sin contar la operación de venta de activos por parte de Logicor en el segundo trimestre de 2017.

Entre las principales operaciones logísticas llevadas a cabo este año, destacan el portfolio Acero adquirido por GIC, valorado en 243 millones de euros, así como la compra por parte de CIC de los activos de Logicor, y la adquisición por parte de la *joint venture* de Montepino y CBRE GI de un portfolio en varias localizaciones por 150 millones de euros.

Respecto a las rentabilidades *prime*, éstas han continuado comprimiéndose situándose en el 5,85% debido a la actividad compradora y a la escasez de producto existente en el mercado.

El precio de la vivienda nueva subirá un 5,5% de media en 2018, según Sociedad de Tasación

El precio de la vivienda seguirá creciendo en 2018, más en capitales de provincia que en otros municipios, y registrará una subida media del 5,5% en la vivienda nueva, según ha afirmado el consejero delegado de Sociedad de Tasación, Juan Fernández-Aceytuno, que también prevé que la evolución positiva del mercado esté soportada por un incremento de las ventas del 14,1% y un aumento de la concesión de hipotecas del 9,4%.

En un encuentro con los medios para presentar el informe *Tendencias del sector inmobiliario*, Fernández-Aceytuno ha asegurado que el mercado continuará este año con la recuperación que ha vivido desde 2015, pero considera que todavía queda por abordar un "recorrido relativamente largo" hasta llegar a la estabilidad total del sector.

De cara a cierre de 2017, el CEO de Sociedad de tasación apunta que "este año vamos a superar el medio millón de transacciones de viviendas y la concesión de hipotecas estará por encima de las 300.000". En este sentido, ha señalado que "la prudencia se ha instalado en el mercado hipotecario" y es bueno que "estamos en el lado sano de la relación entre hipotecas y transacciones inmobiliarias; es decir menos hipotecas que transacciones".

En cuanto a las incertidumbres, Fernández-Aceytuno destaca la existencia de elementos que pueden lastrar el desarrollo del

sector, entre ellos, la dificultad de trasladar a las economías familiares la recuperación económica, los cambios en la fiscalidad en las viviendas en alquiler, que puede tener un impacto sobre el mercado de las transacciones. También ha destacado el "problema gravísimo" que supone el incremento del coste de construcción por la falta de mano de obra cualificada para construir con los actuales estándares de calidad que exigen la normativa y el mercado. "Esta crisis se ha llevado por delante una industria completa de oficios que son necesarios para construir viviendas", ha añadido.

El CEO de Sociedad de Tasación ha realizado un análisis del escenario en el que se moverá el sector inmobiliario en los próximos meses. Para ello, ha expuesto cuatro líneas de tendencias: sociales, económicas, tecnológicas y políticas, que pueden marcar la evolución del sector.

Fernández-Aceytuno prevé que continuarán previsiblemente las salidas a bolsa de grandes promotoras y el proceso de concentración en el sector promotor. Asimismo, se mantendrá el movimiento de consolidación, especialización y diversificación ya iniciado entre las SOCIMI.

Según su análisis, Sareb entra en su sexto año, iniciando una fase de realización en un mercado con ciclo económico positivo. Anticipa también que el sector financiero continuará la tendencia de venta de carteras a fondos, junto con la gestión activa por parte de los servicers.



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

Los costes de construcción en el sector residencial han crecido un 17,5% en dos años



Los costes de construcción residencial se han incrementado un 17,5% en los últimos 24 meses, según un estudio elaborado por ACR Grupo.

Esta empresa ha creado el Índice de Costes Directos de Construcción, un análisis de la evolución de los principales costes directos que afronta la actividad desde el año 2015, y que demuestra el agudo incremento que está sopor-

tando el sector en este sentido.

Michel Elizalde, consejero delegado de ACR Grupo, destaca como “desde hace dos años se está produciendo un incremento muy claro en los costes directos de la actividad de construcción, subida que, en muchos casos, no se puede trasladar al cliente”.

“Debemos pensar en fórmulas contractuales más colaborativas con los clientes. Establecer marcos de relaciones más estables es fundamental para poder garantizar los compromisos en un escenario con tanta presión en los costes”, añade.

“Por último, debemos ponernos a trabajar todas las partes implicadas en el proceso de construcción y promoción para que la falta de mano de obra especializada no se convierta en un cuello de botella insalvable”, concluye Elizalde.

Entre las principales conclusiones del estudio se señala que, en lo referente a la evolución de los costes, desde 2007, coincidiendo con la crisis, los costes de producción se redujeron un 20% y permanecieron prácticamente planos durante más de un lustro. A partir de finales de 2015 la tendencia se invierte y comienza una escalada de precios que afecta a todos los costes directos. Estos costes representan cerca del 85% de la obra.

La subida global es del 17,5% desde el último trimestre de 2015 y el incremento se ha mantenido por encima de los dos dígitos y a lo largo del último año se ha situado en el 12,1% interanual.

Asimismo, el análisis pormenorizado de las distintas partidas muestra cómo han evolucionado los precios desde el primer trimestre de 2015 y en el último año, donde se observa un repunte en el aumento de costes.

En el último año, destacan las subidas de las partidas de vidriería (25,2%), movimiento de tierras (15,6%), fachadas (15,5%), estructura (13,4%) o divisiones interiores (12,9%).

El informe de ACR Grupo apunta como tendencias que el incremento de precios mantendrá su escalada en los próximos meses. También, que la escasez de mano de obra cualificada y la sobrecarga de trabajo en el área industrial empiezan a afectar a los tiempos de ejecución de las obras y añaden una tensión adicional en el sector. Por último, señalan que la gran destrucción del tejido productivo a raíz de la crisis no se ha recuperado, por lo que es necesario invertir en la formación de mano de obra cualificada capaz de atender la demanda existente.

La inversión directa en inmobiliario cierra enero por encima de los 800 millones de euros

El volumen de inversión directa en activos inmobiliarios cierra enero por encima de los 800 millones de euros, según BNP Paribas Real Estate. De este modo, el volumen de inversión superará la cifra registrada en enero del año pasado (736 millones de euros).

Las operaciones más destacadas en el primer mes del año han sido la venta del portfolio de locales de Inditex con el fondo alemán Deka, por 370 millones de euros, la venta de cuatro plataformas del Grupo Dia a Blackstone, tres de ellas ubicadas en España, la venta del centro comercial Berceo en Logroño a un fondo de inversión británico, por un volumen superior a los 100 millones de euros, y la compra de Colonial del edificio de oficinas “Egeo” en el Campo de las Naciones, por un volumen de 79 millones de euros.

Cabe destacar también la compra por parte de Colonial de 110.000 m² de suelo por 185 millones de euros en Méndez Álvaro (Madrid), donde levantará dos grandes complejos de oficinas, un proyecto que supondrá una inversión global de 355 millones de euros. Esta operación no se incluye dentro de la inversión directa en activos en rentabilidad, pero transmite plena confianza en el mercado a corto-medio y largo plazo.

Además de los mercados tradicionalmente atractivos para los inversores; como son oficinas y *retail*, se está apreciando cómo

otros mercados están creciendo sustancialmente: hoteles, impulsado por excelente comportamiento del sector turístico; inversiones alternativas (residencias de estudiantes, tercera edad, clínicas, ... etc); el sector logístico, animado por la expansión del e-commerce, con necesidades de nuevas instalaciones y crecimiento exponencial de la demanda y, por supuesto, el residencial, impulsado por el retorno de la actividad promotora, el descenso de los plazos de comercialización y el boom del mercado de alquiler, que está profesionalizándose mucho en los últimos meses con la entrada de nuevos *players* y la salida a bolsa de las principales promotoras.





CUANDO LA INNOVACIÓN DEFINE TU ESTILO

Hemos ayudado a Pernod Ricard España a que cada metro cuadrado de sus nuevas oficinas en Madrid respire innovación, creatividad y liderazgo. Un concepto único basado en sus valores y cultura corporativa para inspirar a todos sus colaboradores a dar lo mejor de sí mismos.

La innovación y la creatividad son nuestra ventaja.

La firma de hipotecas sobre viviendas baja un 3,7% en noviembre tras seis meses de subidas



El número de hipotecas constituidas sobre viviendas inscritas en los registros de la propiedad se situó en 24.882 el pasado mes de noviembre, cifra un 3,7% inferior a la del mismo mes de 2016, según ha informado el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Con este descenso se rompe una racha de seis meses consecutivos de alzas interanuales. El importe medio de las hipotecas sobre viviendas creció un 10,7% respecto a noviembre de 2016, hasta los 122.703 euros, mientras que el capital prestado subió un 6,7% en tasa interanual, hasta situarse en 3.053 millones de euros.

En tasa mensual (noviembre de 2017 sobre octubre del mismo año), las hipotecas sobre viviendas avanzaron un 0,7%, mientras que el capital prestado aumentó un 2,4%. En ambos casos estos repuntes mensuales son los segundos más elevados de los últimos cinco años. El tipo de interés medio para los préstamos hipotecarios sobre viviendas alcanzó el pasado mes de noviembre el 2,71%, frente al 3,16% del mismo mes de 2016, con un plazo medio de 24 años. El 63,5% de las hipotecas sobre viviendas se constituyó a tipo variable, en contraste con el 36,5% que se firmó a tipo fijo.

Por comunidades autónomas, las que registraron el pasado mes de noviembre un mayor número de hipotecas constituidas sobre viviendas fueron Andalucía (5.124), Madrid (4.585) y Cataluña (4.182). En el penúltimo mes del año pasado, las comunidades que presentaron las únicas tasas interanuales positivas en el número de hipotecas sobre viviendas fueron Cataluña (+14,4%), Cantabria (+11,4%), La Rioja (+4,1%) y Andalucía (+2,4%).

Por su parte, las comunidades en las que se prestó más capital para la constitución de hipotecas sobre viviendas fueron Madrid (850,9 millones), Cataluña (574,3 millones) y Andalucía (501,5 millones).

RICS lanza un nuevo estándar para la gestión de conflictos de interés

Los profesionales y empresas acreditados por la organización internacional RICS deberán cumplir obligatoriamente con el nuevo estándar profesional de gestión de conflictos de interés desde el pasado 1 de enero de 2018, en línea con la misión de esta organización de profesionalizar el sector inmobiliario a nivel internacional.



El estándar, que RICS lanzó en marzo del año pasado de forma no vinculante tras un período de consulta con profesionales, expertos y reguladores de la industria, es de aplicación obligatoria, por lo que el no cumplimiento del mismo podría conllevar una serie de sanciones y medidas disciplinarias, que irían desde una multa a la pérdida de la calificación RICS.

La nueva medida afectará a los más 125.000 profesionales acreditados por RICS en todo el mundo, de los cuales más de 550 están en España.

La consulta, realizada por la organización entre 2015 y 2016, confirmó la necesidad de que RICS abordase puntos clave en el ámbito de la gestión de conflictos de interés, como la definición de confidencialidad, las cláusulas de divulgación o difusión de información y de transparencia entre las partes, o el establecimiento de reglas sobre las relaciones entre múltiples agencias.

De acuerdo con la visión de RICS plasmada en esta norma, resulta vital que los agentes y profesionales del sector inmobiliario queden adheridos a los más altos estándares en lo que a evitar conflictos de interés se refiere, promoviendo así una conducta ejemplar caracterizada por la máxima integridad en el desempeño de su trabajo.

Según el nuevo estándar profesional, las relaciones entre múltiples agencias solo estarán permitidas cuando exista un consentimiento expreso, el cual queda definido por el documento elaborado por RICS, que introduce nuevos y mejores mecanismos para gestionar dicho consentimiento y promover la transparencia. El estándar también aportará unas guías más claras sobre confidencialidad, mejorando la definición de aquellas situaciones en las que la información obtenida durante una transacción no debe ser utilizada.

El estándar refuerza los mecanismos que impiden que un miembro de RICS pueda asesorar o representar a un cliente cuando dicha actividad suponga un conflicto de interés, a no ser que exista conformidad entre todas las partes implicadas, y siempre y cuando dicha implicación sea acorde a la ley. Asimismo, también vigilará que los miembros de RICS mantengan la confidencialidad de la información de que dispongan. Para garantizar el cumplimiento de estos requisitos, las firmas adheridas a RICS deberán contar con una serie de sistemas y controles efectivos acordes a su tamaño y tipología.

Madrid Nuevo Norte, un proyecto comprometido con los mejores estándares de sostenibilidad urbana

Arup ha realizado por encargo de la promotora Distrito Castellana Norte el estudio "Sostenibilidad Urbana", que identifica las categorías que ha de seguir todo proyecto urbanístico que busque la excelencia en esta materia.

El estudio concluye que los desarrollos urbanísticos suponen una oportunidad única para abordar las problemáticas y grandes retos de las ciudades actuales a nivel social, económico y medioambiental: cambio climático, desigualdad, cohesión social, atracción de inversión y generación de actividad económica y puestos de trabajo.

Madrid ya está dando grandes pasos en este sentido, con numerosas iniciativas públicas, privadas y sociales, así como de organismos que trabajan por el medio ambiente. En este contexto, el estudio de Arup señala que Madrid Nuevo Norte "es un proyecto de regeneración urbana que representa una gran oportunidad para situar a la ciudad entre las urbes más sostenibles del planeta".



SERVICIOS PROFESIONALES
DE SUSCRIPCIÓN
DE RIESGOS IBERIA, S.L.

LA MEJOR SOLUCIÓN PARA OPERACIONES DE AFIANZAMIENTO Y CAUCIÓN

SOMOS LA AGENCIA DE SUSCRIPCIÓN
LÍDER EN EL SECTOR DE LA PROMOCIÓN
INMOBILIARIA Y DE LA CONSTRUCCIÓN.

NOS RESPALDAN ASEGURADORAS
DE MÁXIMA SOLVENCIA
TÉCNICA Y FINANCIERA.



OFICINA PRINCIPAL MADRID
Avda. de Europa, 26 – Atica 5 2º Pl.
28224 Pozuelo de Alarcón - Madrid
direccion.operaciones@ssriberia.es
91 184 59 26

D. CATALUÑA, ARAGÓN Y BALEARES
Vía Laietana, 32 – 3º Pl.
08003 Barcelona
santiago.albarracin@ssriberia.es
650 290 161

D. LEVANTE
Calle 17, Nº 10 puerta 7 La Cañada (Paterna)
46182 Valencia
gonzalo.puras@ssriberia.es
699 477 983

D. ANDALUCÍA Y CANARIAS
Calle Moratín, 28 Bajo
41001 Sevilla
eduardo.tassara@ssriberia.es
616 484 989

www.ssriberia.es

El precio de la vivienda de segunda mano comienza el año con una subida del 2%

El precio medio de la vivienda de segunda mano en España en el mes de enero de 2018 fue de 1.575 euros por metro cuadrado, según el informe mensual de precios de venta de www.pisos.com. Esta cifra supuso una subida del 0,25% frente al pasado mes de diciembre, cuando el precio por unidad de superficie fue de 1.571 euros. El repunte con respecto a enero de 2017 fue del 2,08%, ya que el precio medio hace un año se situó en los 1.543 euros por metro cuadrado.

En el informe mensual de [pisos.com](http://www.pisos.com), las regiones más caras en enero de 2018 fueron País Vasco (2.589 €/m²), Baleares (2.393 €/m²) y Madrid (2.043 €/m²), y las más baratas Castilla-La Mancha (889 €/m²), Extremadura (1.065 €/m²) y Aragón (1.166 €/m²). Interanualmente, los repuntes más llamativos se dieron en Canarias (8,99%), Baleares (7,28%) y Cataluña (3,01%), registrándose los ajustes más intensos en Aragón (-8,50%), Asturias (-5,76%) y Navarra (-4,49%).

Respecto a las provincias, los incrementos más abultados de un año a otro se localizaron en Baleares (7,28%), Barcelona (6,02%) y Las Palmas (4,21%). Las bajadas más pronunciadas las arrojaron Zaragoza (-11,74%), Álava (-11,01%) y Toledo (-10,95%). En la clasificación de las provincias por precio, la primera posición en enero de 2018 fue para Guipúzcoa, con 2.780 euros por metro cuadrado. Le siguieron Vizcaya (2.580 €/m²) y Baleares (2.393 €/m²).

En cuanto a las capitales de provincia, las subidas más intensas frente a enero de 2017 se produjeron en Palma de Mallorca (9,57%), Barcelona (6,82%) y Madrid (6,15%). Las que más bajaron fueron Cádiz (-14,45%), Albacete (-11,45%) y Vitoria (-10,73%). Ordenando las capitales de provincia por precio, Barcelona fue la más cara, con 3.895 euros por metro cuadrado. Le siguieron Donostia-San Sebastián (3.761 €/m²) y Madrid (3.063 €/m²). La capital de Ávila fue la más asequible con 946 euros por metro cuadrado.

ASPRIMA se opone al Plan Director de la Estrategia de Desarrollos del Sureste aprobado por el Ayuntamiento de Madrid

ASPRIMA, la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid, ha explicado su disconformidad con el Plan Director de la Estrategia de Desarrollos del Sureste aprobado el pasado jueves por el Ayuntamiento de Madrid. El presidente de la asociación, Juan Antonio Gómez-Pintado, ha declarado en rueda de prensa que “el Plan Director es un documento político de carácter no jurídico que pretende evitar lo aprobado en el Plan General” y que el citado documento vulnera el principio de seguridad jurídica y la posibilidad de acceso a la vivienda las clases medias y a los jóvenes. “Es un torpedo en la línea de flotación para lograr este objetivo”, ha sentenciado.

En palabras del presidente de ASPRIMA, “para los promotores el camino siempre viene marcado por lo que marca la legalidad vigente, en este caso representada en el Plan General”.

“No podemos permitir una sociedad donde los jóvenes no tienen posibilidad de emanciparse porque no pueden acceder a una vivienda, ya sea en compra o en alquiler” afirma Juan Antonio Gómez-Pintado, para quien la puesta en marcha del Plan Director paralizaría durante 8 años los planes de vivienda protegida del Ayuntamiento y la Comunidad dentro de la capital.

Además, la paralización de estos desarrollos urbanísticos “suspende cualquier capacidad de generación de vivienda protegida en la capital, ya que en este ámbito es donde se concentra la mayor parte de reserva de vivienda protegida, por lo que muchas personas que necesitan o necesitarán vivienda en el futuro van a verse afectadas”. Además, “estas restricciones a la puesta en carga de suelo finalista para vivienda tendrán una repercusión directa sobre el precio del suelo, que a su vez elevará el precio de la vivienda”, afirma el presidente de los promotores.

Gómez-Pintado denuncia que “de hecho se está paralizando de facto y de una manera ilegal cualquier tramitación de expedientes en estos ámbitos de Madrid”, por lo que previsiblemente “esta situación acabará en los tribunales”. “La falta de tramitaciones de los expedientes puede derivar en responsabilidades personales”, señala.

El planteamiento original de los Desarrollos del Sureste preveía crear, a lo largo de los 40 años de construcción de los distintos proyectos, alrededor de 965.000 empleos. Igualmente el proyecto planteaba una inversión aproximada 13.000 millones de euros, de los cuales las distintas Juntas de Compensación ya han invertido alrededor de 350 millones de euros. “No parece creíble que el Ayuntamiento pretenda paralizar un proyecto generador de riqueza y empleo para la ciudad” sentencia Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de ASPRIMA.

La tensión entre oferta y demanda de espacio logístico puede limitar la llegada de nuevas empresas a la Costa del Sol

La demanda de producto logístico de calidad y superficie superior a 5.000 m² está experimentando un incremento considerable en Málaga y la Costa del Sol como consecuencia del crecimiento del consumo en esta zona de Andalucía. Según la consultora internacional Savills Aguirre Newman, sigue creciendo el interés de operadores logísticos por posicionarse en la región o mejorar sus actuales instalaciones, mientras que la oferta de espacios logísticos de calidad y por encima de los 5.000 m², es muy limitada.

Esta consultora inmobiliaria, señala que el tipo de instalación más demandada es aquella a partir de los 5.000m² y hasta 15.000m² de techo, siempre acompañada de una campa que permita una operativa lógica, con muelles y zona de maniobra suficiente.

Sin embargo, “este producto es escaso y limita la llegada de empresas a la provincia, donde existe un amplio mercado de naves y mininaves muy enfocadas a operadores locales, mientras persiste una falta de oferta de naves de un tamaño relevante, en concreto, que supere los 5.000 m²”, explica Vicente Bernabé, responsable del mercado industrial y logístico para Andalucía de Savills Aguirre Newman.

Con una demanda estimada para 2018 en Málaga y Costa del Sol de alrededor de los 50.000 m² en superficies superiores a 5.000 m² y una oferta limitada en la actualidad a un único activo que supere esta superficie, Bernabé apunta que 2018 será “un año clave para el sector en la zona”.



El proyecto que está revolucionando el corazón de Madrid.
The project that is redefining the centre of Madrid.



lagaleriadecanalejas.com

LA GALERÍA DE
CANALEJAS



MADRID

Gesvalt compra Inmoseguros Tasación a Dunas Capital

Gesvalt, empresa líder en consultoría y valoración de activos en los sectores inmobiliario, financiero e industrial, ha adquirido la compañía de tasación del Grupo Inmoseguros Servicios Inmobiliarios a Dunas Capital. Con esta operación Gesvalt espera duplicar su facturación en el mercado de la valoración de inmuebles para el sector seguros alcanzando una cuota de mercado del 10%. Esto situaría a la compañía como líder del sector en esta industria.

Esta adquisición forma parte de la estrategia de crecimiento de Gesvalt que en esta ocasión se consolida en un sector de gran potencial como es el del seguro. Según diversas estimaciones, las aseguradoras cuentan actualmente en España con activos inmobiliarios por un valor aproximado de 10.000 millones de euros (según datos de la Dirección General de Seguros), que se valoran anualmente.

Inmoseguros Tasación ha valorado activos por un valor superior a 1.000 millones de euros durante el pasado año 2017 y está considerada como una de las referencias en su sector. Con su compra, Gesvalt tiene la intención de afianzar su liderazgo en el sector asegurador, asimismo aprovechará también para ampliar y reforzar su portfolio de servicios para este sector.

“Estamos muy satisfechos por la adquisición de Inmoseguros Tasación, que cuenta con un amplio conocimiento y experiencia del sector, excelente reputación y genera una gran confianza entre sus clientes. Queremos seguir ofreciendo al cliente del mundo asegurador un servicio completo y especializado, ampliando nuestro portfolio para adaptarnos cada vez más a sus necesidades”, ha señalado Sandra Daza, directora general de Gesvalt.

“Con esta operación, en Gesvalt queremos reforzar nuestra presencia en un sector como el asegurador que cuenta con

un importante potencial. Asimismo, damos un paso más en nuestra estrategia de crecimiento, tanto por el incremento orgánico de nuestro negocio, así como aprovechando nuevas oportunidades de adquisición que nos ofrece el mercado. Estamos abiertos a este tipo de operaciones siempre que estén alineadas con nuestra filosofía y con los planes de nuestra compañía”, ha explicado Germán Casaseca, consejero delegado de Gesvalt.

Gesvalt ha experimentado un importante crecimiento en el último ejercicio. La compañía cerró 2017 con una facturación de 20,5 millones de euros, lo que supone un incremento de entorno a un 30% respecto a la facturación de 2016.

Durante el pasado año, y fruto de esta evolución del negocio, la compañía dio también un paso más en su internacionalización estableciendo su propia estructura en Lisboa para dar servicio al mercado portugués.



Euroval gana el concurso para la prestación de servicios de Peritaciones Judiciales de la Generalitat Valenciana



Euroval ha sido la ganadora del concurso convocado por la Conselleria de Justicia de la Generalitat Valenciana para las peritaciones judiciales correspondientes a las provincias de Alicante, Valencia y Castellón. Por un plazo de dos años prorrogables a otros dos y con un importe de licitación de 4,4 millones de euros, este contrato supondrá la realización de más de 5.000 asistencias jurídicas anuales para Euroval.

La sociedad de tasación cuenta con más de 27 años de experiencia en la prestación de servicios de tasación y valoración, abarcando sus servicios a toda España y Portugal. En este concurso ha sido la compañía elegida para procurar los servicios de peritación de bienes muebles e inmuebles, joyas, obras de arte, pruebas caligráficas y documentales, comprobaciones topográficas y auditoría y valoración empresarial, entre otros.

Esta no es, sin embargo, la primera vez que la tasadora es seleccionada para prestar sus servicios de peritaciones judiciales a este órgano público. Desde el año 2000, Euroval ha resultado adjudicataria de este contrato en múltiples convocatorias, tanto en la Comunidad Valenciana, como en Galicia, realizando las mismas labores.

Actualmente Euroval, cuenta con más de 400 profesionales expertos en una gran variedad de disciplinas y experiencia de servicio, garantizando así, la calidad en la ejecución del contrato.

El presidente de Euroval, José Vázquez Seijo, ha declarado en relación con esta adjudicación que “es para nosotros una satisfacción volver a ser elegidos para realizar las peritaciones judiciales de la Comunidad Valenciana. Nuestra experiencia, compromiso y afán de excelencia nos acompañarán en este nuevo reto que se nos confía”.

Compliofficer se convierte en asesor de ASPRIMA en materia de prevención de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo



Compliofficer, firma especializada en Corporate Compliance, se convierte en asesora en materia de prevención de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo de ASPRIMA (Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid) gracias al acuerdo

de colaboración suscrito entre ambas entidades.

De esta manera, Compliofficer ofrecerá a los asociados de ASPRIMA información y formación sobre los requerimientos normativos que deben cumplir las promotoras inmobiliarias en materia de prevención de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo por ser considerados Sujetos Obligados según la establece la Ley 10/2010.

“El aumento del número de operaciones inmobiliarias implica un mayor riesgo de incumplimiento de la normativa vigente relativa a la prevención de blanqueo de capitales y financiación del terrorismo. Estamos seguros de que esta colaboración con ASPRIMA facilitará a las promotoras inmobiliarias la gestión de este reto, reforzando de igual manera la imagen de profesionalidad del sector”, afirma Roberto de la Cruz, Director General de Compliofficer.

“Para ASPRIMA es fundamental ofrecer a nuestros asociados información de calidad que permita a las empresas seguir ejerciendo su actividad con todas las garantías. Sin duda este acuerdo con Compliofficer es una vía para conseguirlo” según Daniel Cuervo, director gerente de ASPRIMA.

Bain Capital compra la promotora Habitat por 220 millones

La firma de capital riesgo estadounidense Bain Capital ha cerrado la compra de la promotora catalana Habitat Inmobiliaria. El montante de la operación podría rondar los 220 millones de euros, según fuentes cercanas a la operación, quien han señalado que también se habían interesado por la promotora otros fondos como Oaktree o Apollo.

La operación otorga un importante impulso al posicionamiento de Habitat dentro del mercado español de la promoción residencial. Desde que fue fundada en 1953, Habitat ha construido más de 60.000 propiedades y cuenta con una de las mayores carteras de vivienda en desarrollo en España. La compañía cuenta también con un banco de suelo a largo plazo de 2,5 millones de m², listo para construir.

Bain Capital Credit se ha posicionado muy significativamente en España, donde ha adquirido préstamos NPL (non-performing loans), arrendamientos y activos inmobiliarios valorados en más de 3.500 millones de euros desde 2014. Su objetivo es crear una gran plataforma inmobiliaria a partir del negocio de Habitat.

REHABILITACIÓN

INBISA Construcción ejecuta para ARC Properties la reforma integral del edificio AM49 en Barcelona

INBISA Construcción está acometiendo las obras de rehabilitación integral de un edificio anteriormente dedicado a oficinas ubicado en Ausiàs March 49, en el Eixample de



Barcelona, para la promotora Arc Propiedades. Con un presupuesto global de 4,2 millones de euros, la compañía prevé finalizar las obras durante el primer trimestre de 2019.

INBISA Construcción, compañía con gran experiencia en la ejecución de proyectos de rehabilitación de edificios céntricos de grandes ciudades, dotará de modernidad y diseño a este inmueble de ocho plantas. La edificación se dividirá en doce apartamentos de 2, 3 y 4 dormitorios con piscina.

Cada vivienda ha sido diseñada con el fin de ofrecer a sus propietarios el mayor confort y lujo en una de las zonas más atractivas de la ciudad condal. El edificio resultante está orientado a conquistar principalmente a un público internacional y de alto poder adquisitivo.

La propiedad del edificio corresponde a ARC Properties, promotora inmobiliaria fundada en Barcelona en el año 2014, que cuenta con diversas promociones en la ciudad condal por un valor total de venta de más de 50 millones de euros. Con un alto grado de especialización en rehabilitaciones integrales de edificios singulares, así como en proyectos de obra nueva.

Gonzalo Mínguez, director de contratación de la Delegación Este de INBISA Construcción señala que “para INBISA Construcción supone el crecimiento de nuestra ya amplia cartera de proyectos residenciales. Actualmente tenemos más de 1500 viviendas en ejecución. También se suma al porfolio de proyectos en el segmento de rehabilitaciones de lujo: clientes tanto nacionales como internacionales han confiado en nuestra compañía para construir sus proyectos mayoritariamente en Barcelona y Madrid, donde destacan edificios como ‘Barquillo Doze’, en el antiguo inmueble del Colegio Oficial de Arquitectos, y Prim 17”. En el campo de la rehabilitación cabe mencionar como otros proyectos singulares de esta compañía las nuevas oficinas de MAPFRE situadas en la madrileña Plaza de la Independencia o la conversión en residencia de estudiantes del histórico edificio del Cuartel de Lepanto en Alcalá de Henares, para Nexo Residencias. En Barcelona está en curso la conversión en hotel del edificio de Diagonal 414.

Blackstone compra cuatro plataformas logísticas arrendadas al grupo DIA

El fondo internacional Blackstone ha adquirido por cerca de 90 millones de euros un paquete de cuatro plataformas logísticas en España y Portugal arrendadas a grupo DIA que suman 110.000 metros cuadrados. La operación de venta ha sido asesorada por BNP Paribas Real Estate.

Las cuatro plataformas, están situadas en Sabadell (Barcelona), Mejorada del Campo (Madrid), Dos Hermanas (Sevilla) y Alverca (Lisboa, Portugal). Estos activos son estratégicos en la actividad de distribución minorista del grupo DIA, ya que dan soporte a más de 800 tiendas entre España y Portugal y a la venta online que la compañía está desarrollando conjuntamente con Amazon.

Fernando Sauras, director de Inversión logística de BNP Paribas Real Estate, explica que "después de un 2015 y un 2016 excelentes, el mercado español está volviendo a los niveles medios de actividad de los años previos a la crisis. Cada vez escasean más las oportunidades de activos logísticos disponibles y esto ha generado que surjan nuevos parques logísticos y oportunidades muy interesantes en el sector".

Prologis cierra dos operaciones en Prologis Park Barajas y alcanza su ocupación completa



Prologis ha anunciado la firma de un acuerdo de alquiler de 2.720 metros cuadrados con Alfil Logistics y de una propiedad de 2.720 metros cuadrados con Transemer en Prologis Park Barajas (Madrid). Con estas operaciones, la compañía alcanza la ocupación completa en este parque.

Alfil Logistics, operador logístico que presta servicios para productos de gran consumo, alimentación y bebidas; y Transemer, empresa especializada en el transporte de mercancías; han elegido este parque por su ubicación y conexión directa al Aeropuerto de Madrid-Barajas, situado a prácticamente 500 metros. Asimismo, dispone de una óptima red de comunicaciones con acceso directo a las Autovías A-2 y M-11, así como a los anillos de circunvalación M-30 y M-40.

La consultora inmobiliaria CBRE y un agente independiente han sido los encargados del asesoramiento de estas operaciones.

SEGRO construirá dos nuevos almacenes logísticos en Madrid y Barcelona con 97.000 m²

SEGRO, el fondo de inversión británico especializado en el sector logístico, incrementa su presencia en España con dos nuevas adquisiciones en Getafe (Madrid) y Sant Esteve de Sesrovires (Barcelona).

Por un lado, SEGRO ha anunciado la adquisición de una parcela de 8 hectáreas de terreno en Getafe, para el desarrollo de un almacén logístico de 46.000 m². Está situado en El Parque Empresarial y Logístico Puerta Mayor-Los Gavilanes, una ubicación a 14 km al sur de Madrid, a lo largo de la autopista A4, Madrid-Andalucía y acceso directo a la M-50.

Esta zona logísticamente estratégica acoge a grandes compañías multinacionales como Decathlon, CostCo y Amazon, pero hay una relativa falta de edificios de más de 40.000 m² en el mercado de Madrid, a pesar de la fuerte demanda de unidades grandes durante este año. Las obras del almacén logístico empezarán este semestre.

Por otro lado, SEGRO ha adquirido una nueva propiedad en Sant Esteve Sesrovires, el terreno consta de 8 hectáreas, situado a 35 Kilómetros del centro de la ciudad de Barcelona. Sant Esteve Sesrovires está en el ángulo de dos autopistas, la A2 y la A7, que van desde Barcelona a Madrid, enclave estratégico de comunicación. Barcelona es un área con escasez de almacenes modernos y de alta calidad, por esto, SEGRO procederá a la construcción total de 51.000 m², que cumpla los requisitos medioambientales y tecnológicos.

Mientras que el desarrollo y la financiación se completarán en 2 fases durante 2018 y 2019, los promotores esperan que las obras de la primera fase de 29.000 m² empiecen en el primer trimestre de 2018. Este proyecto coincide con la construcción de un almacén de 20.000 m² en Martorelles, que estará finalizado en verano y disponible para su comercialización.



Rhenus Logistics se instala en el parque logístico de VGP en San Fernando de Henares (Madrid)

La firma Rhenus Logistics se instalará en un área de casi 16.000 m² en el parque logístico de San Fernando de Henares (Madrid), propiedad del grupo europeo de inversión inmobiliaria VGP, una operación asesorada por la consultora inmobiliaria internacional JLL.

El parque logístico de VGP está ubicado en el denominado Corredor de Henares que forma parte de la primera corona logística alrededor de Madrid y el cual está experimentando un considerable crecimiento en la actualidad. El parque se encuentra a 5 kilómetros del aeropuerto de Barajas, en la intersección entre la autovía A-2, que comunica Madrid y Barcelona, y la M-50, una de las principales vías de circunvalación alrededor de Madrid.

El parque dispondrá de más de 135.000 m² construidos aptos para uso industrial y logístico en un ámbito de 225.000 m² de suelo.

La llegada de Rhenus supone la entrada de una nueva firma al parque industrial, tras el alquiler el pasado mes de septiembre por parte de la compañía de ascensores ThyssenKrupp de un área de 6.750 m².

Con esta operación, VGP completa en su totalidad el primer lanzamiento a riesgo de una plataforma logística de 22.750 m² sin haber terminado su construcción. El próximo paso en 2018 será la promoción especulativa de una gran plataforma de 40.000 m².

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

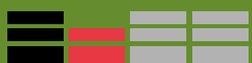
Enter the
VIRTUAL TOUR



Entra en la
VISITA VIRTUAL

- Mayor parque empresarial de Barcelona. 88.000 m²
- 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

savills

934 395 454

AGUIRRE
NEWMAN



Promueve:

 **IBERDROLA**
Inmobiliaria

INBISA Inmobiliaria ha promovido 1.600 viviendas en España en 2017



INBISA Inmobiliaria comienza el 2018 con un balance positivo para la compañía gracias a la buena acogida y comercialización de sus promociones residenciales. Así, esta compañía ha promovido un total de 1.600 viviendas en diferentes puntos del territorio nacional, de las que 223 han sido entregadas y escrituradas, con una facturación el año pasado de 150 millones de euros.

TERRITORIAL CENTRO

Madrid es uno de los grandes protagonistas del 2017 para INBISA Inmobiliaria. Entre sus propuestas destaca Residencial INBISA Aravaca, compuesto por 22 viviendas exclusivas, que sus propietarios pueden personalizar a su gusto, y que cuentan con un diseño de vanguardia y prestaciones de lujo.

La buena acogida de esta promoción durante su comercialización ha supuesto un hito para el grupo este año. En tan solo seis meses, se alcanzó la venta del 60% de las viviendas del complejo.

Ubicado en la nueva zona de expansión de Boadilla del Monte, Residencial INBISA Valenoso es un complejo de 121

viviendas, entre áticos dúplex y plantas bajas con jardín. Con una estética propia muy definida, apuesta por un diseño de vanguardia y líneas limpias.

Residencial INBISA Valdebebas I y II forman un complejo residencial ubicado en la zona norte de Madrid compuesto por 124 viviendas (76 en Fase I y 48 en Fase II) de 3 y 4 dormitorios. Estas dos primeras fases han sido entregadas y escrituradas en 2017, año en el que INBISA Inmobiliaria adquirió terrenos para arrancar la comercialización de Residencial INBISA Valdebebas III, que constará de 151 viviendas, bajos con jardín y áticos de 2, 3 y 4 dormitorios.

Residencial INBISA Sanchinarro es otro de los proyectos que INBISA Inmobiliaria comenzó en la capital en el año 2015 y que se entregará este año. Se trata de una promoción configurada como conjunto cerrado, formada por 169 viviendas en régimen de Viviendas con Protección Pública de Precio Limitado (VPPL), situadas en Sanchinarro.

TERRITORIAL NORTE

Por su parte, la Territorial Norte de INBISA Inmobiliaria ha presentado este año tres promociones en diferentes puntos de la cornisa cantábrica.

Residencial INBISA Cotolino es un complejo compuesto por dos edificios y 127 viviendas de entre 1 y 4 dormitorios y entre 55 m² y 111m², con vistas al mar, al puerto y al casco histórico de Castro Urdiales.

Durante el año 2017, se han entregado y escriturado las 99 viviendas de 1, 2, 3 y 4 dormitorios relativas al Residencial Mirador de Cotolino.

En el municipio vizcaíno de Etxebarri, a 15 minutos de Bilbao, se encuentra el Residencial Etxebarri Berria, una promoción delegada, compuesta por 245

viviendas (en dos fases, la primera de ellas –105 viviendas– se entregará a lo largo de 2018).

Por otro lado, en la zona de expansión de Burgos, y a cinco minutos del centro, se sitúa Residencial INBISA La Castellana. 62 viviendas de entre 72 m² y 123 m² componen este complejo.

TERRITORIAL ESTE

A lo largo de 2017, la promotora ha presentado cuatro promociones residenciales ubicadas tanto en la ciudad de Barcelona como en diferentes localidades de la provincia, junto a una promoción delegada en L'Hospitalet de Llobregat.

Situado en el Eixample Dreta, en pleno distrito modernista, se encuentra Residencial INBISA Eixample, un complejo residencial de 16 viviendas exclusivas de 2, 3 y 4 dormitorios, dotadas de modernos sistemas de domótica, que sitúan a la promoción como un ejemplo de eficiencia energética y exclusividad.

Además, la compañía ha presentado otros tres proyectos residenciales ubicados fuera de la ciudad condal.

Residencial INBISA Ripollet compuesto por dos edificios de 44 viviendas cada uno (88 en total) distribuidos en cuatro alturas, y compuestos por áticos dúplex que disponen de solárium privado y jardín en las plantas bajas.

Residencial INBISA L'Hospitalet es una promoción de 68 viviendas –en régimen de Vivienda de Protección Oficial (V.P.O.) de Precio Concertado– de 2, 3 y 4 dormitorios.

Residencial Parc Central Sant Cugat es un proyecto de 210 viviendas de 3 y 4 dormitorios, con amplias terrazas, plazas de garaje, trasteros y zonas comunes que incluyen piscina, jardín, juegos infantiles y zona de ocio.

Nueva promoción de viviendas de Grupo Trima en Colmenar Viejo (Madrid)

La promotora Grupo Trima anuncia que próximamente iniciará la comercialización de una promoción de viviendas en la localidad madrileña de Colmenar Viejo.

Trima ha realizado un exhaustivo trabajo de estudio en la zona norte de Madrid y conscientes de la demanda de producto de obra nueva en esta área, pronto lanzará al mercado la promoción de viviendas "Tu Casa en Colmenar".

Todavía, no están confirmados todos los detalles del complejo de viviendas, pero sí se han avanzado algunas características de la promoción: chalets pareados, de 3 y 4 dormitorios, con piscina en el complejo y en una zona de Colmenar Viejo con excelentes comunicaciones con la capital.

Grupo Trima da ya la posibilidad, a aquellos interesados en conocer de primera mano todos los detalles de un producto de estas características, en ponerse en contacto con el departamento comercial para recibir en primicia toda la información de la promoción de viviendas.

El proyecto contará con el diseño arquitectónico de uno de los habituales partners de Grupo Trima como es el reputado estudio madrileño Código Arquitectura.

Colmenar Viejo, es un municipio que actualmente cuenta con una población en torno a unos 50.000 habitantes, y se está empezando a consolidar como uno de los sitios preferidos por aquellos que quieren tener una rápida comunicación con la capital pero a su vez disfrutar naturaleza y tranquilidad.



AEDAS Dampier, viviendas unifamiliares en El Masnou

AEDAS Homes prosigue con la comercialización de Dampier, un residencial compuesto por 26 viviendas unifamiliares de 3 y 4 dormitorios, situado en una de las mejores zonas de El Masnou, localidad costera situada a 17 kilómetros al noroeste de Barcelona, en el corazón del Maresme, entre Premià de Mar y Montgat.

La parcela sobre la que se levanta Dampier, en la Urbanización La Colomina, se encuentra a tan solo 500 metros de la playa, en una posición elevada con vistas al mar y a la montaña. Todas las viviendas de este exclusivo cuentan con dos plazas de garaje y trastero, jardín y solárium privados y amplias zonas comunes con piscina y zona de juegos.

Asimismo, la ubicación del complejo es ideal para todos aquellos que necesiten desplazarse a diario a la ciudad condal. La estación de tren y la red de autobuses interurbanos tiene sus paradas a escasos minutos y dispone de accesos a la N-II, B-20 y C-31.

La promoción, que inaugura oficina comercial con showroom integrado (en el que combinará el espacio de atención al cliente con una zona en la que se mostrará una selección de acabados, además de una cocina y un dormitorio a tamaño real) junto a la parcela donde se levantará Dampier, está teniendo una excelente acogida por parte de los clientes y las reservas avanzan a muy buen ritmo tras las primeras semanas de comercialización.

Dampier es uno de los exponentes del firme compromiso de AEDAS Homes con las construcciones sostenibles del futuro. La promoción disfrutará de una alta calificación de eficiencia energética. El aprovechamiento de la energía solar estará garantizado con los paneles situados en las cubiertas, y el garaje de cada una de las viviendas contará con la pre-instalación de carga para vehículos eléctricos que poco a poco se impondrán en el mercado. El doble acristalamiento de los grandes ventanales de las viviendas favorecerá el mantenimiento de una temperatura constante que, además de mejorar notablemente el confort acústico, repercutirá en un elevado ahorro en los consumos energéticos.

Aelca cerró 2017 con 1.128 viviendas vendidas

Aelca ha cerrado ha vendido en 2017 un total de 1.118 viviendas, tanto de primera como de segunda residencia. Además, en el año que acaba de concluir, la compañía ha entregado 498 viviendas, con lo que el total de unidades entregadas desde su creación en 2012 asciende a 1.202. Estos datos consolidan a Aelca, en tan solo cinco años, como una de las empresas de referencia del sector.



Aelca, como parte de su plan estratégico, tiene previsto iniciar 49 nuevas promociones este año que sumarán 3.777 viviendas y se localizarán en las seis comunidades autónomas donde la compañía desarrolla actualmente su actividad residencial. La Comunidad de Madrid, con 1.051 viviendas, acogerá el 28% de las unidades proyectadas. En Andalucía se lanzarán 1.331 viviendas; en la Comunidad Valenciana, 896; en Cataluña y Aragón, 272; y en el País Vasco, 227 viviendas.

Con estas nuevas promociones, la compañía, que dispone de cinco delegaciones en el territorio nacional, contará con un total de 86 proyectos residenciales en 2018, lo que supone 6.294 viviendas en diferentes fases de producción.

Altamira ofrece viviendas a través de Amazon.es

Altamira Asset Management es la primera compañía del sector inmobiliario español en ofertar viviendas en Amazon.es. En concreto, Altamira cuenta con un microsite exclusivo en Amazon.es que muestra una selección de viviendas de obra nueva en Madrid, Barcelona y la costa española. Altamira da así un paso más en su apuesta por facilitar el acceso a sus productos a través de un entorno digital. Con esta iniciativa, la compañía fortalece su compromiso por las nuevas tecnologías y la adaptación a las necesidades de los consumidores actuales.

“Con esta acción Altamira quiere situarse a la vanguardia en la oferta de servicios inmobiliarios, siendo la primera compañía en ofertar viviendas en Amazon.es. En Altamira apostamos por el desarrollo de nuevas estrategias digitales como clave para dar la mejor respuesta a las demandas de nuestros clientes”, señala Julián Navarro, CEO de la compañía.

Esta iniciativa de Altamira en Amazon.es engloba una oferta formada por más de un centenar de casas, distribuidas en Madrid, Barcelona y el litoral español. Se trata de viviendas de obra nueva con las mejores calidades y que cuentan con piscina, jardín y zonas de ocio comunes.

Altamira mantiene un firme compromiso por el desarrollo de sus servicios en un entorno digital. Esta acción en Amazon.es supone un paso más en su apuesta por mejorar la accesibilidad a sus inmuebles a través del e-commerce.

Altamira dispondrá de un site exclusivo en Amazon.es donde se expone la promoción de viviendas y se da acceso a la web de Altamira, donde los usuarios encontrarán el contacto para comenzar el proceso de compra de una casa. Las viviendas que componen esta oferta se pueden adquirir directamente desde la página web de Altamira (www.altamirainmuebles.com). Hasta ahora ningún inmueble había sido promocionado en Amazon.es.



Lar España vende a Colonial el edificio Egeo en Madrid por 79 millones de euros

Lar España y Colonial han cerrado un acuerdo de compra-venta del edificio Egeo, situado en la avenida Partenón 4-6 de Madrid, que pasa a ser propiedad de Colonial. El precio de la operación se ha fijado en 79,3 millones de euros. El edificio cuenta con 18.254 m² distribuidos en seis plantas sobre rasante, así como cerca de 400 plazas de aparcamiento.

La gestión activa del inmueble, con la llegada de inquilinos como Giorgio Armani o la renovación del contrato con Ineco, así como inversiones de mejora en la eficiencia y obras de renovación, que han permitido obtener el certificado de calidad Breeam, han incrementado el valor y potencial del edificio.

Esta es la segunda desinversión que realiza Lar España y confirma la estrategia anunciada por la SOCIMI hace unos meses y que consiste en desinvertir en activos no estratégicos, en los que ha implementado el plan de creación de valor que definió en su adquisición, para invertir en otros que sí lo son, fundamentalmente centros y parques comerciales.

El pasado mes de septiembre Lar España anunció la venta de la venta de su edificio de oficinas en la calle Arturo Soria, por un valor de 32,5 millones de euros, también a Inmobiliaria Colonial, que es a día de hoy uno de los máximos especialistas en el mercado de oficinas en Europa. La operación ha sido asesorada por Savills Aguirre Newman y en los aspectos legales por Pérez-Llorca.

New Winds Group adquiere un edificio de oficinas en Madrid

New Winds Group ha adquirido un edificio de oficinas en Madrid, propiedad de Patron Capital. El inmueble es la sede de la multinacional de comunicaciones Hearst, que lo tiene arrendado hasta 2014, y se ubica en la calle Santa Engracia 23-25 dentro del Distrito de Chamberí.

New Winds Group ha adquirido el inmueble, que comprende la totalidad de Santa engracia 23, un porcentaje de Santa Engracia 25 así como 23 plazas de aparcamiento.

La adquisición se enmarca dentro de la estrategia de crecimiento del Grupo NWG en su división inmobiliaria de oficinas, en la que está previsto seguir apostando por edificios similares con enfoque de valor añadido a medio y largo plazo.

Patron Capital ha sido asesorado en esta transacción por CBRE y NWG ha recibido asistencia Técnica por parte del estudio de arquitectura madrileño SML.

OFICINAS

Verificálitras tramita la apertura de las oficinas de la IATA en Madrid

La Asociación Internacional del Transporte Aéreo (IATA), alianza de aerolíneas que agrupa el 83% del tráfico aéreo mundial, ha elegido Madrid para instalar su centro de operaciones global.

Verificálitras ha sido la Entidad Urbanística (ECU) que ha tramitado la apertura de sus oficinas en Torre Europa en tan solo 11 días. La IATA contaba ya con una oficina en la que trabajaban 110 empleados que con la ampliación del espacio pasarán a ser 330. Iván Fernández de Retana, director técnico de Verificálitras, comenta que "dada la envergadura de la obra, estamos muy satisfechos de haber podido dar la licencia de apertura en un plazo tan reducido de tiempo. Nuestro principal objetivo es proporcionar al cliente agilidad en los trámites, ayudándole a garantizar su inversión en los plazos y términos previstos".

Verificálitras está especializada en la tramitación de declaraciones responsables y licencias urbanísticas. Entre sus clientes se encuentran organizaciones líderes en los sectores de alimentación, distribución, deporte, ocio, finanzas, hotelero, sanitario, etc. Desde 2010 ha evaluado proyectos que suman más de 5 millones de metros cuadrados de oficinas, comercio, colegios, clínicas, hospitales, industria, hoteles, instalaciones deportivas, etc. Está acreditada por ENAC y autorizada por el Ayuntamiento de Madrid.

Generali Real Estate cierra la venta de un edificio de oficinas de 3.500 m² en Girona

Generali Real Estate S.p.A, la gestora de activos inmobiliarios de la aseguradora Grupo Generali, ha culminado la venta de un céntrico edificio de oficinas de la ciudad de Girona a un inversor privado local.

El inmueble comprende un total de 3.481 m² distribuidos en 10 plantas y actualmente está ocupado al 90%.

Generali Real Estate ha sido asesorada en la operación por KPMG y por CBRE. El comprador, por su parte, ha sido representado en la transacción por expertos de banca privada de Bankinter.

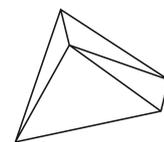
CREATIVE & SUCCESSFUL MIXED USE SPACES



CHAPMAN TAYLOR 250+ DESIGN AWARDS

As one of the world's leading designers of successful retail environments, we work across all retail typologies - from masterplanning large-scale, mixed-use regenerations of historic city centres and designing major shopping malls through to creating retail areas for transport hubs and individual refurbishments. Our expertise in the mixed use sector is second to none.

marketing@chapmantaylor.es



CHAPMAN TAYLOR
GLOBAL ARCHITECTS & MASTERPLANNERS



www.chapmantaylor.com

Madrid London Abu Dhabi Bangkok Bristol Brussels Chiasso Doha Dubai Düsseldorf Manchester Milan Moscow New Delhi Paris Prague Shanghai Warsaw

RETAIL

El centro comercial Plaza Mayor invierte 16 millones de euros en su remodelación

El centro comercial Plaza Mayor, referencia en la provincia de Málaga, ha presentado el nuevo proyecto de remodelación que mejorará el conjunto de sus instalaciones. Además, realizará varios cambios de usos y ampliaciones para adaptar la oferta del centro a las nuevas demandas de los visitantes. Este plan de acción supone una inversión de 16 millones de euros, lo que generará alrededor de 700 empleos directos, 500 en la fase de construcción y 200 en la fase en operación, según sus promotores. La finalización de la reforma está prevista para otoño del presente año.

Esta actuación es independiente al desarrollo del McArthurGlen Designer Outlet Málaga, cuya inauguración está prevista para finales de año. La remodelación integral de Plaza Mayor, la mejora de la oferta de restauración, la mejora de los accesos y los cambios de usos y ampliaciones a realizar servirán para actualizar y mejorar la imagen y oferta del centro.

La remodelación se compondrá de cuatro ejes de actuación. En primer lugar, la Plaza de Azahar, que actualmente se encuentra junto a Media Markt, se reformará con el ob-

jetivo de ampliar la actual oferta comercial. También, se creará un nuevo espacio gourmet de alta calidad, que complementará la oferta gastronómica ya existente. Esta nueva

área se ubicará en parte del espacio que ocupan actualmente los cines, los cuales pasarán de 20 a 14 salas. Por otra parte, se ampliará la oferta de moda y se optimizarán las zonas logísticas para incrementar la zona de ventas de los actuales operadores y, por último, se realizará una reforma integral, con una decoración más integrada en el concepto "pueblo andaluz", mejorando la experiencia del cliente, además de la mejora de todos los accesos, tanto para peatones, como para vehículos.



Lar España adquiere el parque comercial Rivas Futura

Lar España Real Estate SOCIMI ha anunciado la adquisición del complejo comercial Rivas Futura por 61,6 millones de euros. Rivas Futura se convierte así en el primer gran activo comercial de Madrid de Lar España, que refuerza su cartera retail. Además, con esta adquisición, Lar España se convierte en el primer operador de parques comerciales de España, con una superficie de 152.000 m² (además de Rivas Futura, cuenta con Megapark Barakaldo, Parque Vistahermosa en Alicante y Parque Abadía en Toledo).

Rivas Futura es, con una superficie de 55.000 m², el tercer complejo comercial más grande de Madrid y el noveno de España. Seis millones de personas visitan el centro comercial cada año y el índice de ocupación es del 94%. Tiene un total de 24 inquilinos, entre los que destacan Media Markt, Conforama, Toys R Us y Kiabi.

El Centro Comercial Carrefour Tarragona renueva su imagen y alcanza el 100% de ocupación

Carrefour Property y Carmila han concluido los trabajos de renovación del Centro Comercial Carrefour Tarragona, que ha experimentado una completa transformación gracias a importantes cambios en la imagen global del centro, con modificaciones estéticas y mejoras en los servicios, haciendo más cómoda y atractiva la experiencia de visita de sus clientes.

En el exterior, cabe destacar la incorporación de nuevos pórticos de acceso en tonos rojizos, la implantación de jardineras y zonas verdes, así como espacios más accesibles para atender las necesidades de los clientes. Por otra parte, el nuevo mobiliario, la mejora de las zonas estanciales, la renovación de los aseos y las nuevas luminarias y lamas de madera han sido las principales intervenciones realizadas en el interior.



Catella asesora al Grupo Sushita en la apertura de su nuevo restaurante en Madrid

La consultora inmobiliaria internacional Catella ha asesorado al grupo de restauración Sushita en el arrendamiento del local ubicado en la calle Velázquez, 68 de Madrid, entre Ayala y Don Ramón de la Cruz. El activo se sitúa en planta calle y tiene una superficie de 400 m².

Con esta apertura, ya serán cinco (Madame Sushita, Sushita Miguel Ángel, Sushita Alberto Aguilera y Sushita Parque Sur) los restaurantes que el Grupo Sushita tenga en Madrid.

Además de esta operación, Catella también ha asesorado recientemente en la apertura de otros dos locales en los números 35 y 49 de Velázquez, una de las calles residenciales más exclusivas de la ciudad en la que, además, también podemos encontrar un gran número de locales comerciales, oficinas y negocios de hostelería como Lateral, Mallorca, Vips, Marconi o El Gordo. Esta variedad de usos hace que esta vía madrileña destaque especialmente por el gran número de viandantes que cada día transitan por ella. Un hecho que, sin duda, ha influido positivamente en la decisión del Grupo Sushita de establecer en Velázquez su nuevo restaurante.

Chapman Taylor nominado con dos de sus proyectos a los premios MIPIM 2018

El estudio internacional Chapman Taylor, con una de sus sedes principales en Madrid, ha anunciado que dos de sus proyectos internacionales están nominados para los premios del prestigioso congreso inmobiliario mundial MIPIM, a celebrar el próximo mes de marzo en Cannes, Francia.

Los proyectos nominados son el NOI Techpark en Bolzano en Italia que ha sido nominado en la categoría "Best Refurbished Building" y el eco-resort Mui Dinh Ecopark nominado en la categoría "Best Futura Mega-Project"

La gala de los premios MIPIM es el evento final que cierra los cuatro días de congreso inmobiliario en Cannes. Esta cita atrae a más de 24.000 participantes, 3.000 expositores, 360 conferenciantes y cuenta con más de 100 conferencias. A los premios MIPIM se presentan proyectos de todo el mundo en diferentes categorías de urbanismo arquitectura e innovación.



El proyecto NOI (Nature of Innovation) Techpark en Bolzano consiste en la rehabilitación de dos fábricas que se pueden encuadrar en el estilo racionalista y la construcción de un nuevo edificio que funcionará como puente arquitectónico de las dos antiguas fábricas.

El nuevo complejo, que se inauguró en octubre del 2017, está diseñado para albergar un gran número de empresas vanguardistas, investigación universitaria y centros de formación con el espíritu de impulsar la economía y la innovación a través de toda la región sur de Tirol. El proyecto ha recibido el certificado LEED v4 y el de "Barrio Sostenible".

El Eco Park Mui Dinh se encuentra situado en una zona privilegiada en la costa de Vietnam y se expande en una zona costera con 1.4 millones de m². Es un proyecto de usos mixtos sin precedentes y su concepto se basa en la riqueza de la historia y la tradición local. Incluirá 6 hoteles, uno de ellos boutique, con un total de 7000 habitaciones más 500 villas que contarán con vista directa al mar y privacidad exclusiva. La densidad constructiva responde al menor impacto natural por la amplitud de espacios dedicados al paisajismo y la edificabilidad concentrada en determinadas áreas. Además de todas estas características iniciales, el proyecto, en fase de masterplan, incluirá también una oferta de ocio, dotaciones turísticas públicas, un parque de atracciones, casino, un club de playa y otro de montaña.



El gobierno aprobó el plan urbanístico de Mui Dinh en el 2017, enfatizando los valores del desarrollo por su masterplan sostenible y educacional para la comunidad local y de la región.

MIPIM 2018 tendrá lugar, como es habitual, en el Palais des

Festivals en Cannes, los días 13 al 16 de marzo. Como siempre y desde sus orígenes Chapman Taylor asistirá con stand propio situado en la cúpula principal del Palais 1.

Colonial confía a Mace la certificación BREEAM de 29 edificios

Colonial ha confiado a Mace el proceso de certificación BREEAM EN Uso, para 29 edificios de su portfolio de los que 28 se han certificado en Parte 2 y 1 en Parte 1. Así mismo, durante el primer semestre del presente año, se certificarán otros 11 edificios en Parte 1. De este modo, Colonial cumplirá con el objetivo marcado de que todos sus edificios queden certificados lo antes posible, al menos, en una de las dos



partes. Paralelamente comenzará las renovaciones de los edificios ya certificados hasta la fecha.

La certificación BREEAM En-Uso parte 1 valora elementos inherentes al edificio como envolvente, instalaciones, elementos constructivos, ubicación, etc.; la parte 2 valora la gestión del edificio en cuanto a políticas, procedimientos, y prácticas de gestión relacionadas con su operación y funcionamiento, consumo e impacto ambiental.

En la Parte 2 de BREEAM En-uso, evaluada por Mace en 2017, se ha valorado la redacción por parte de Colonial de una política ambiental cubriendo todas las categorías del esquema (Energía, Agua, Materiales, Salud y Bienestar, Uso del suelo y Ecología, Contaminación, y Gestión), y en línea con los aspectos medioambientales de la Responsabilidad Social Corporativa con la que ya contaba el grupo inmobiliario. Una política corporativa pero implementada en la práctica a nivel de cada edificio.

En paralelo al plan de certificación sostenible, Colonial está trabajando para incorporar otros criterios ambientales en la operación y mantenimiento de sus edificios.

De los 50 edificios ya certificados hasta el momento, y los 11 que se certificarán durante el presente año, 28 quedarán certificados con Parte 1 y Parte 2, y 5 sólo con Parte 1.

Mace colaborará para cumplir con el objetivo de Colonial a medio plazo para tener certificados todos sus edificios en Parte 1 con Muy Bueno, y en Parte 2 con Excelente.

De los propósitos a las oportunidades

Con la colaboración de:



ASOCIACIÓN DE PROMOTORES
CONSTRUCTORES DE ESPAÑA



Daniel Cuervo
Secretario general de APCE

Existe una costumbre social en las personas por comenzar el año llenando las agendas de nuevos propósitos: ir al gimnasio, dejar de fumar, aprender idiomas, viajar más... sin duda buenas intenciones que en ocasiones no terminamos de cumplir del todo. Quizás, si en lugar de plantearnos estos propósitos como deseos lo hiciéramos como verdaderas oportunidades de cambio

el asunto sería diferente. Por ejemplo, si en vez de pensar en dejar de fumar o ir al gimnasio lo planteáramos como la oportunidad de mejorar nuestra salud y por tanto, nuestra vida.

Tras más de diez años desde que los efectos negativos de la globalización nos contaminasen de la mayor depresión económica desde la II Guerra Mundial llevándonos a una situación de máxima gravedad para la sociedad, las empresas y el país, en general podemos afirmar que las cosas han cambiado y estamos recuperando con firmeza el terreno perdido. No a la velocidad deseada pero sí parece con cimientos sólidos que nos permiten afrontar el futuro con optimismo.

La actualidad del sector se escribe de forma muy distinta a las épocas doradas que se vivieron hace más de una década. Los actores se han reducido de forma significativa y el mercado de capitales ha entrado de lleno en el sector para quedarse. Las operaciones son más seguras para las partes puesto que los riesgos son menores. El capital y la financiación entienden que el negocio tiene que cambiar y especializarse. Además, parece que tendrán mucho más difícil la entrada al sector aquellos que sin pertenecen a él se suben al carro para aprovechar una oportunidad careciendo del conocimiento y la profesionalidad que requiere dicha actividad.

Las sinergias y el entendimiento entre las empresas promotoras y los capitales extranjeros demuestran que la profesionalización del negocio es posible. Las alianzas que se están produciendo entre dichas partes demuestran la valía de los profesio-

sionales del sector además del grado de especialización que requiere. La visión y experiencia de los capitales extranjeros presentes en otros mercados diferentes permiten enriquecer el mercado nacional y aportan otros requisitos y enfoques a la hora de invertir, gestionar y asumir riesgos.

El trato con el cliente y su empoderamiento en la relación con la empresa pudiendo personalizar su vivienda, la apuesta por la eficiencia más allá de lo exigido por la normativa, las políticas de RSC integradas en el día a día de la compañía, la transparencia como valor con la sociedad, el apoyo a los futuros profesionales acercando la empresa a la universidad y la apuesta por el confort y calidad a los usuarios de las viviendas a través de la tecnología son los cambios que están sucediendo en el día a día de las empresas que se dedican a este sector tan importante para la sociedad.

Algo está cambiando y, de hecho, estamos aún en ese proceso. El sector inmobiliario está buscando oportunidades para crecer de forma sostenible, eficiente y responsable con su entorno. Con esta premisa, el próximo mes de junio, la Asociación de Promotores Constructores de España (APCE) organizará su Congreso anual bajo el título *Inmobiliario: un sector de infinitas oportunidades*. Porque es aquí donde está la clave de todo, en la capacidad que como sector tengamos para aprovechar las oportunidades que surgen a nuestro alrededor.

Estoy convencido que 2018 no será un año de propósitos incumplibles sino de grandes oportunidades para todos. [(O)]



asefa seguros
Una empresa del Grupo Asegurador SMA

La confianza del especialista



SEGURO DE REHABILITACIÓN TRIENAL

-  Garantía de 3 años para daños materiales en obras de rehabilitación
-  Cobertura a partir de la recepción de la obra y sin periodo de carencia
-  Dirigido a obras de rehabilitación que no afecten a la estructura: acondicionamiento acústico, acondicionamiento energético, accesibilidad, instalaciones, obra secundaria y adecuación de locales, entre otras
-  Orientado a Promotores, Constructores y Comunidades de Propietarios

Infórmese llamando al 91 781 22 23 o visítenos en www.asefa.es

CONCLUSIONES DEL ITeC SOBRE EL INFORME EUROCONSTRUCT DE INVIERNO

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

Euroconstruct / ITeC

Euroconstruct es un grupo independiente de análisis formado por 19 institutos europeos que anualmente celebra dos conferencias, una en verano y otra en invierno, con la finalidad de presentar sus informes sobre la situación actual y futura de los mercados de la construcción, incluyendo la edificación residencial y no residencial y la ingeniería civil, tanto en lo referente a la obra de nueva planta como a la de rehabilitación. El ITeC elabora el informe de España para el grupo Euroconstruct.

Este año la conferencia de invierno se ha celebrado en Múnich, organizada por el IFO Institut, el miembro alemán del grupo. La siguiente reunión del foro Euroconstruct se celebrará los próximos días 7 y 8 de junio de 2018 en Helsinki, organizada por Forecon, el miembro finlandés del grupo.

SITUACIÓN Y PREVISIONES EN EUROPA

El buen momento del sector no peligra

La producción del sector europeo en 2017 ha crecido un 3,5%, un resultado a todas luces excepcional que se ha producido gracias a una economía más robusta de lo previsto y que ha contribuido a mejorar los ingresos familiares, los resultados empresariales y las finanzas públicas. Este entorno favorable, amplificado por el factor crédito,

ha hecho aflorar más demanda de construcción, tanto por la parte privada (apetito inversor, flujos migratorios internos y externos) como por la parte pública (puesta al día tras años en clave de austeridad)

En caso de que continuase esta dinámica, el sector podría acabar recalentándose; sin embargo, la previsión contempla el desenlace más lógico: menores crecimientos en 2018 (2,6%) y 2019 (2,1%). La mayoría de países coinciden en que atravesamos una ventana de oportunidad que tiene posibilidades de durar algo más, pero en el momento que las condiciones dejen de ser óptimas, el sector construcción se replugará ordenadamente hacia posiciones de poco riesgo.

La primera proyección para 2020 anticipa cómo la iniciativa pública podría compensar algo el enfriamiento de la promoción privada, con lo que se evitaría el retroceso de la producción (1,1%).

En el desglose por países, en 2017 asistimos a un fenómeno poco frecuente: la totalidad de los 19 países de la red Euroconstruct han registrado crecimiento. Tan solo cinco países escapan de la desaceleración prevista del 2018 en adelante, entre los cuales se encuentra Italia, un mercado cuya recuperación tras la crisis lleva un ritmo más lento. Se confirma de nuevo que Alemania se encamina hacia el estancamiento, aunque no hay que perder de vista que su crecimiento se detiene tras haber alcanzado unos niveles de producción más que respetables.

Durante la pasada década, la edificación residencial fue la protagonista tanto del boom europeo de la construcción como de su posterior declive, y ahora vuelve a ser la principal responsable de este nuevo momento de euforia del sector. Tras haber experimentado un fuerte avance (8,9%) en 2017, aún parece que le queda margen de crecimiento a medio plazo. En 2018 volverá a ser el subsector más expansivo (4,4%) pero de ahí en adelante perderá impulso en 2019 (2,4%) y 2020 (0,8%) puesto que se espera que la demanda se debilite, sea por la nueva oferta que está llegando al mercado tras estos últimos años construyendo vivienda a buen ritmo, sea por la subida de los precios y las perspectivas de una financiación más costosa.

El cambio de fase llegará primero a los países nórdicos, una región

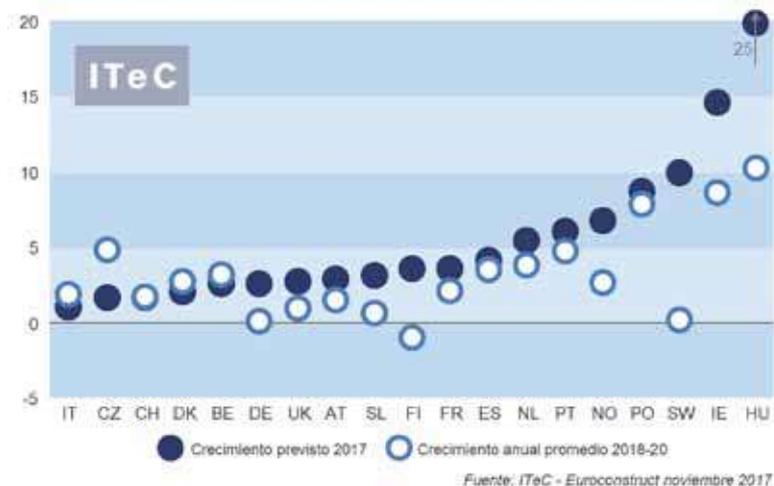
en donde la construcción residencial ha sido intensa en los últimos años y empezará a contraerse ya en 2018. Merece un comentario aparte el caso de Irlanda, que parece haber iniciado un segundo boom gracias al cual conseguirá seguir creciendo a buen ritmo, ajena al enfriamiento que se prevé a escala europea.

La previsión para la edificación no residencial sigue una secuencia temporal idéntica a la de la vivienda: en 2017 se espera el pico de crecimiento (3,6%) y a partir de ahí se desacelera en 2018 (2,1%) y 2019 (1,0%) hasta llegar al estancamiento en 2020 (0,3%). Merece observarse cómo, en comparación con los promotores de vivienda, los promotores de edificación no residencial están reaccionando con mayor cautela ante la mejora macroeconómica.

El nicho de mercado que se está mostrando más reticente son las oficinas, lastrado por el mal momento del Reino Unido. En el otro extremo, las mejores previsiones se concentran en la construcción relacionada con la salud, prueba de que hay una demanda presente (y sobre todo, futura) que merece ser atendida tanto por el sector privado como por el público. En un momento en el que los grandes mercados como Alemania y Reino Unido han perdido tracción, las previsiones más positivas aparecen en mercados de mediano tamaño como Holanda o Polonia, y en alguno menor como Dinamarca.

La ingeniería civil parece que no esté participando del buen momento de la edificación puesto que para 2017 sólo tiene previsto crecer un 2,2%. Sin embargo, tanto en 2018 como en 2019 la previsión supera el 4% anual, de manera que podrá compensar parte de la anunciada desaceleración de la edificación. Durante este periodo se confía en que las finanzas públicas se recuperen hasta el punto de que las administraciones se vean presionadas a retomar las inversiones y el mantenimiento que han pospuesto durante los últimos años. Sin embargo, la mejora en los presupuestos públicos

PRODUCCIÓN DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN POR PAÍSES
Previsión 2017 y proyección de crecimiento anual promedio 2018-2020 a precios constantes



no será de suficiente magnitud para sostener el crecimiento mucho más allá, por lo que la proyección para el 2020 queda limitada al 1,5%.

En resumen, vuelve a repetirse el fenómeno de la ventana de oportunidad, solo que para la ingeniería civil se manifiesta un año más tarde (2018-2019). Como suele ser habitual, los mercados más expansivos son los de los países del Este (excepto Eslovaquia) en donde los fondos estructurales de la UE arrastran notables flujos de inversión en infraestructuras. Y entre los grandes mercados occidentales destaca el caso de Italia, un país que apuesta por la ingeniería civil para estimular a su sector construcción, claramente estancado por el lado de la edificación.

SITUACIÓN Y PREVISIONES EN ESPAÑA

El sector construcción demostrará su resiliencia.

La confección de la nueva previsión ha coincidido en el tiempo con el apogeo del conflicto con Cataluña, una situación insólita para la cual no hay puntos de referencia que permitan anticipar cuáles serán las consecuencias sobre la economía y la construcción. Tal vez sea posible encontrar afinidades con

los casos del Brexit y de la elección de Trump, en donde los mercados vivieron unos primeros momentos de desconcierto, tras los cuales han acabado asimilando la nueva coyuntura de una manera no traumática. Siendo optimistas, en España podría repetirse una secuencia parecida de sobre-reacción, ajuste y eventual vuelta a la calma.

El optimismo que se requiere para que se materialice este escenario lo proporciona la buena situación de la economía española, dentro de un contexto de mejora global. Todo indica que 2017 será el tercer año consecutivo en el que el PIB crecerá a ritmos superiores al 3%.

Para el periodo 2018-2020 se esperan avances entorno al 2,3% anual. Pese a esa desaceleración, hay que contar con un sustrato empresarial (construcción incluida) más potente que unos años atrás, menos endeudado y nuevamente capaz de invertir. El eslabón débil continúa siendo el mercado de trabajo: aunque el PIB ya ha superado el nivel previo a la crisis, todavía no se ha podido recuperar ni el número de ocupados ni los salarios.

La previsión para el sector construcción parte de la premisa de que fuera de Cataluña los agentes de este mercado no van a verse condicio-

nados negativamente por la “calma tensa” que podría llegar tras las elecciones de diciembre. La media de crecimiento prevista para 2018-2020 es del 3,5%, lo cual puede parecer bastante sustancial, salvo que se introduzcan dos matices significativos: uno, que la construcción española (incluso después de permanecer en positivo desde 2015) continúa produciendo a niveles muy discretos; dos, que previamente a la irrupción de todas estas tensiones añadidas, existía potencial para crecer por encima de las cifras que proponemos.

La edificación residencial, sin estar en una situación óptima, ha encontrado de nuevo un cierto equilibrio: se ha adaptado a los nuevos actores del mercado y ha sabido encontrar aquellos nichos de demanda que justifican la puesta en marcha de nuevas promociones. Todo ello ha generado suficiente inercia como para que a escala nacional se puedan compensar los efectos de un enfriamiento de la demanda en Cataluña. Pese a todo, el crecimiento continuará, aunque cada vez con tasas más moderadas (del 14% del 2017 se tenderá al 5% en 2020) algo que es propio de los mercados que salen de una fase crítica y ganan madurez.

Las perspectivas de la edificación no residencial son más cuestionables, por varias razones. La primera es que su proceso de recuperación tras la crisis se ha iniciado más tarde y con menos intensidad que en el caso de la vivienda. Por otra parte, si los inversores inmobiliarios perciben motivos para cuestionar la condición de “safe haven” de Cataluña en general y de Barcelona en particular, la afectación será mayor. La producción en 2017 no debería tener problemas para crecer un 4%, un resultado discreto para un mercado con tan bajo volumen de producción. Para 2018 esperamos que predomine una actitud de “esperar y ver” que limitaría el crecimiento al 2,5%. En ausencia de sobresaltos, este paréntesis tentativo no tendría que

EVOLUCIÓN POR SUBSECTORES EN EL MERCADO EUROPEO Índices de producción a precios constantes, base 2013=100



EVOLUCIÓN POR SUBSECTORES EN EL MERCADO ESPAÑOL Índices de producción a precios constantes, base 2013=100



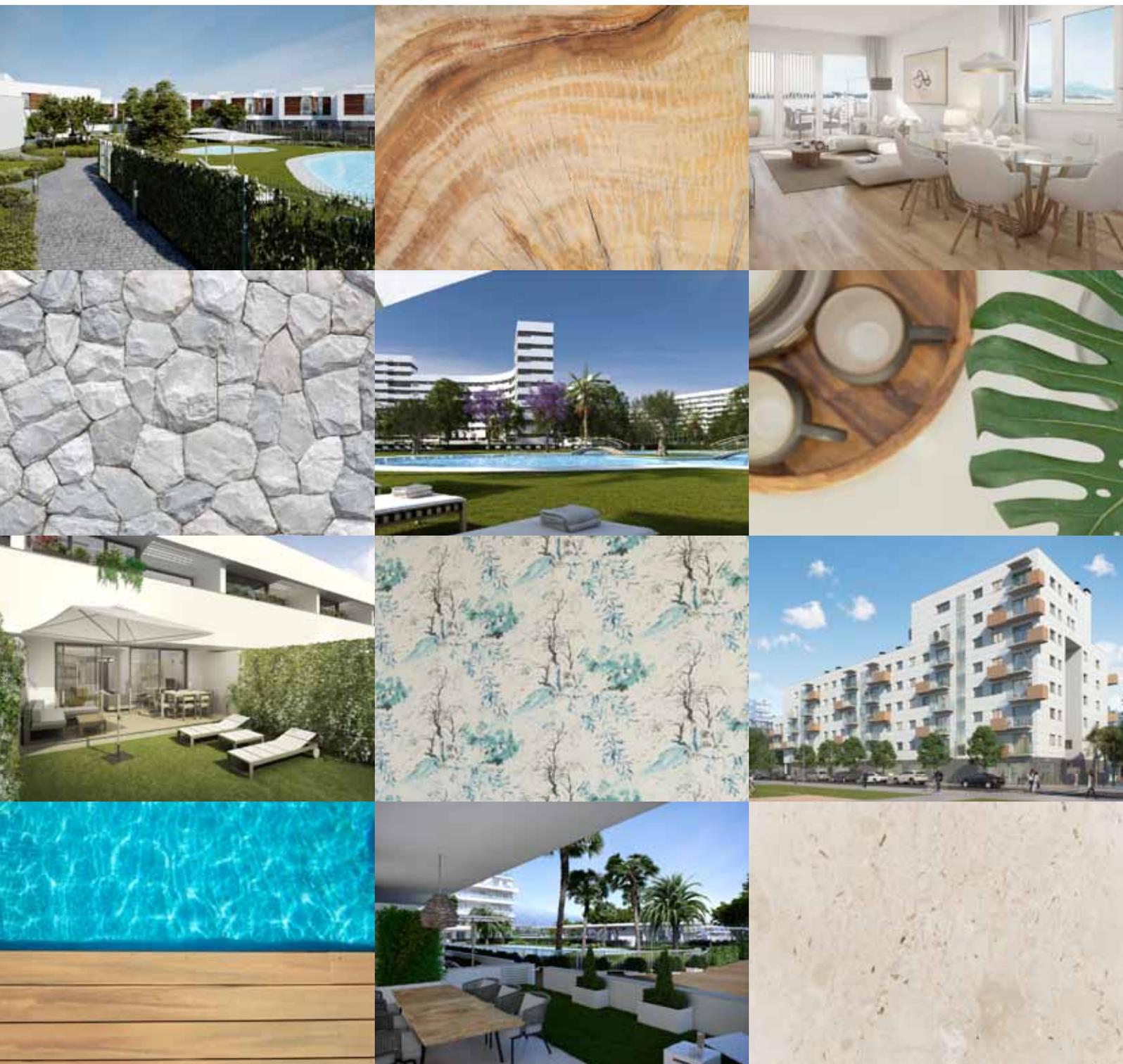
durar más de un año, de manera que para 2019-2020 cabría esperar de nuevas tasas del 4% como mínimo.

La ingeniería civil atraviesa unos momentos de mínimo volumen de obra promovida a escala estatal, la cual sigue estando muy condicionada por los objetivos de déficit. La tabla de salvación del mercado está siendo la obra local que ya empieza a ejecutarse como anticipo de las elecciones municipales del 2019. Pero el impulso de los ayuntamientos aún resulta in-

suficiente para sacar el ejercicio 2017 de la zona negativa (-6,4%) y habrá que esperar a que la obra local alcance su pleno rendimiento en 2018 para conseguir que el agregado total crezca una vez más (3,6%).

Los problemas podrían reaparecer en 2019, cuando la obra local se retire en el segundo trimestre y se vuelvan a poner de manifiesto las debilidades de la obra promovida por el estado, particularmente el ferrocarril. [()]

2018. Estamos construyendo miles de futuros a estrenar.



AEDAS
HOMES
Tu casa, por fin.

aedashomes.com

Coyuntura Turística Hotelera del INE

En el conjunto del año 2017 las pernoctaciones hoteleras se incrementaron un 2,7%

Las pernoctaciones en establecimientos hoteleros alcanzaron la cifra de 340,0 millones en el conjunto del año 2017, con un aumento del 2,7% respecto a 2016. Esta tasa fue 4,7 puntos inferior a la registrada en 2016, que fue del 7,4%, según los datos de Coyuntura Turística Hotelera que elabora el Instituto Nacional de Estadística (INE).

Del total de pernoctaciones, el 75,0% se concentraron entre los meses de abril a octubre.

En el conjunto del año 2017 las pernoctaciones de residentes aumentaron un 0,7% y las de no residentes un 3,7%. Los viajeros residentes, que representaron un 48,5% del total, realizaron el 33,8% del total de pernoctaciones durante 2017.

DESTINOS

Andalucía, Cataluña, Comunitat Valenciana y Comunidad de Madrid fueron los destinos principales de los viajeros residentes en España en 2017, con tasas de variación en el número de pernoctaciones del -3,6%, -0,8%, -2,4% y 1,4%, respectivamente.

El principal destino elegido por los no residentes en 2017 fue Canarias, con un 28,0% del total de pernoctaciones. En esta comunidad las pernoctaciones de extranjeros aumentaron un 1,9% respecto a 2016. Los siguientes destinos fueron Illes Balears (24,2% del total) y Cataluña (18,0%). En estas comunidades las pernoctaciones aumentaron un 0,7% y un 4,2%, respectivamente.

OCUPACIÓN HOTELERA

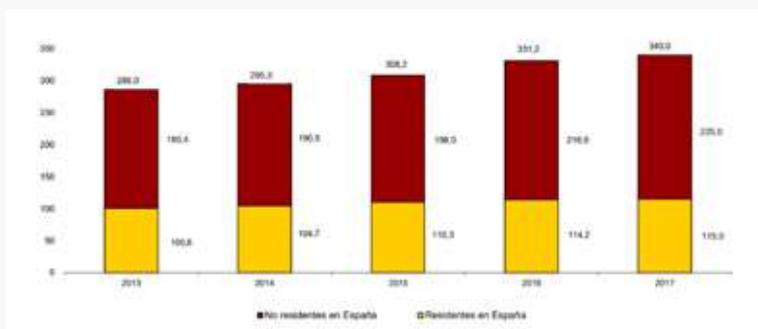
En el año 2017 se cubrió, de media, el 61,1% de las plazas ofertadas, con un aumento del 2,2% respecto a 2016. El grado de ocupación por plazas en fin de semana se incrementó también un 2,2% y se situó en el 66,6%.

Illes Balears presentó el mayor grado de ocupación por plazas durante 2017 (con una media del 78,9%). Le siguieron Canarias (78,4%) y Comunitat Valenciana (61,6%).

Las principales zonas turísticas por número de pernoctaciones en 2017 fueron la isla de Mallorca (con más de 45,7 millones de pernoctaciones), la isla de Tenerife (con 25,0 millones) y la zona de Barcelona (20,6 millones).

Los puntos turísticos con más pernoctaciones durante 2017 fueron Barcelona, Madrid y San Bartolomé de Tirajana. Este último punto presentó el grado de ocupación por plazas medio más elevado (83,5%) y también la mayor ocupación media en fin de semana (83,7%).

PERNOCTACIONES HOTELERAS ANUALES POR PROCEDENCIA (en millones) Serie anual



FUENTE: INE

PERNOCTACIONES SEGÚN EL PAÍS DE RESIDENCIA DE LOS VIAJEROS

Los viajeros procedentes de Reino Unido y Alemania realizaron 107,4 millones de pernoctaciones hoteleras en 2017, casi la mitad del

Los viajeros de Reino Unido y Alemania realizaron casi la mitad de las pernoctaciones de no residentes

total de pernoctaciones realizadas por viajeros no residentes. Las pernoctaciones de viajeros de Reino Unido disminuyeron un 0,8%, mientras que las de los alemanes aumentaron un 1,5%.

Las pernoctaciones de los viajeros procedentes de Francia, Países Bajos e Italia (los siguientes mercados emisores) registraron unas tasas anuales del -3,8%, 10,0% y 1,0%, respectivamente.

Entre los principales países emisores, los crecimientos más significativos de pernoctaciones en 2017 respecto a 2016 los experimentaron los viajeros de Rusia (18,3%), Estados Unidos (14,9%) y Suecia (11,2%).

MÍNIMA SUBIDA DE LOS PRECIOS HOTELEROS

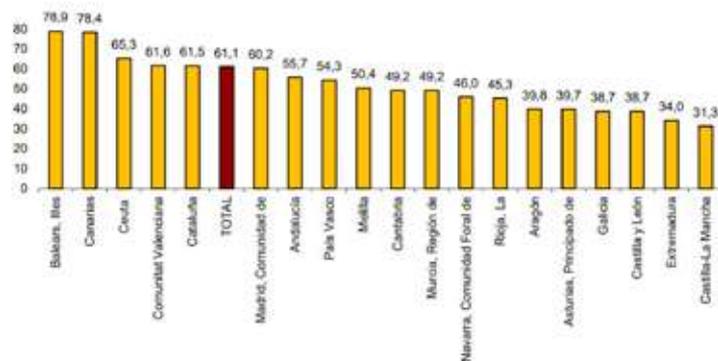
La tasa anual del Índice de Precios Hoteleros (IPH) se situó de media en el 6,4% en 2017, lo que supuso 0,9 puntos más que la registrada en 2016.

Las comunidades autónomas que presentaron las tasas medias más altas en el conjunto del año 2017 fueron Illes Balears (8,6%), Canarias (8,0%) y Comunidad de Madrid (7,8%). Por su parte, La Rioja (-0,6%) fue la única comunidad con tasa media negativa.

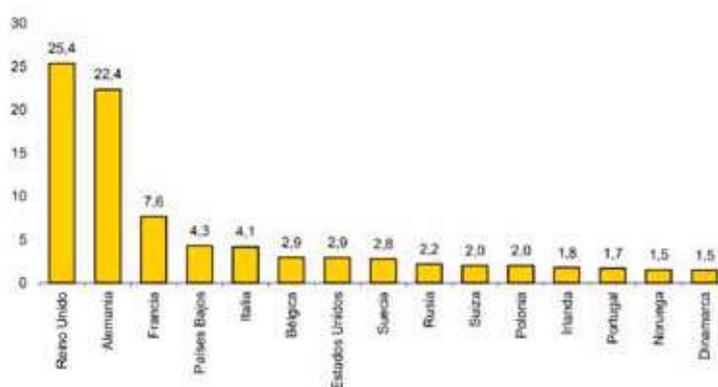
RENTABILIDAD DEL SECTOR HOTELERO

La facturación media diaria de los hoteles por cada habitación ocupada (ADR) fue de 87,3 euros en el año 2017. Por su parte el ingreso medio diario por habitación disponible (RevPAR), que está condicionado por la ocupación registrada en los establecimientos hoteleros, alcanzó los 58,7 euros de media.

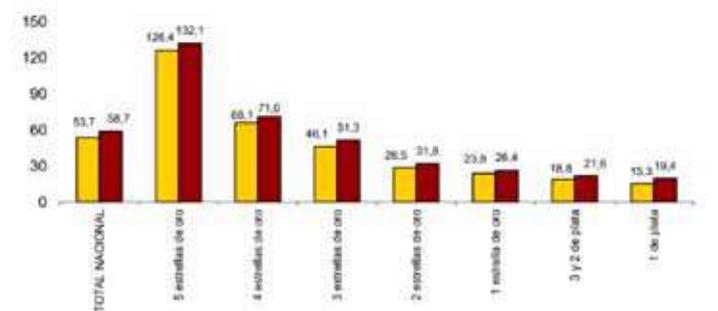
GRADO DE OCUPACIÓN POR PLAZAS POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS EN 2017



PERNOCTACIONES DE LOS PAÍSES EMISORES MÁS IMPORTANTES EN %



INGRESO MEDIO POR HABITACIÓN DISPONIBLE SEGÚN CATEGORÍAS, EN EUROS



FUENTE: INE

Por categorías, la facturación media fue de 190,4 euros para los hoteles de cinco estrellas, de 93,8 euros para los de cuatro y de 71,6 euros para los de tres estrellas. Los ingresos por habitación disponible para estas mismas categorías fueron de 132,1, 71,0 y 51,3 euros, respectivamente. [()]

Las reformas como prioridad inversora en el mercado hotelero español



Marta Carrió Echarte
Associate Director de CBRE Hoteles España

España ha vuelto a registrar, por quinto año consecutivo, un récord de turistas que la sitúa como segundo país más visitado en 2017, tan solo por detrás de Francia y desbancando así a Estados Unidos.

El éxito turístico de España unido a la recuperación económica del país ha logrado en los últimos años disparar el apetito inversor por los activos hoteleros urbanos y vacacionales y, al igual que la demanda turística, la inversión en esta industria marcó también máximos históricos el pasado año, alcanzado una cifra total de 3.600 millones de euros transaccionados, superando en un 77% el volumen registrado en 2016. Con respecto al destino de estas operaciones hoteleras, el foco inversor se centró en 2017 en los principales destinos vacacionales; los dos

archipiélagos y la Costa del Sol concentraron prácticamente el 50% del volumen total, lo que supone 1.700 millones de euros más que en 2016.

Como consecuencia de los excelentes resultados registrados en el mercado hotelero, y debido también a una decreciente oferta de activos a la venta, la inversión en proyectos hoteleros de nuevo desarrollo ha experimentado un crecimiento muy relevante en los últimos años. Además, destaca también la selección de destinos españoles que los inversores y promotores hoteleros han hecho a la hora de llevar a cabo estos nuevos proyectos; ciudades como Valencia, Bilbao, Córdoba y Sevilla, relegadas hasta ahora a un segundo plano, han protagonizado gran parte de los desarrollos hoteleros a manos de inversores tanto nacionales como internacionales. Todo ello se ha visto propiciado por el excelente comportamiento de la demanda en estas ciudades durante los últimos años, por unas perspectivas de crecimiento superiores a otros destinos como Madrid y Barcelona, y debido también a las facilidades en el acceso a fuentes de financiación. Como resultado, estos destinos antes de menor interés inversor han logrado concentrar en el último año más de 500 millones de euros destinados a la compra de solares y edificios para la construcción y reconversión a hoteles.

Sin embargo, no es oro todo lo que reluce. En la última década la oferta hotelera en España ha sufrido en la mayoría de las plazas una degradación del producto intensificada por la elevada ocupación de los hoteles y la falta de inversión en su mantenimiento. Los emisores principales del segmento ocio piden nuevas plazas para acomodar a la demanda que se ha desplazado hasta nuestros hoteles por la situación incierta en otras zonas del Mediterráneo. Con esto nos referimos, sobre todo, al segmento medio que viene de la tour operación tradicional y que cada vez ofrece un producto más diferenciador dirigido a un nicho concreto, pero también al cliente del segmento alto, que demanda un producto más premium, homogéneo con los estándares internacionales, y en línea con la oferta de los resorts del Mediterráneo.

Sin embargo, la situación jurídica, por ejemplo, la incertidumbre en la tramitación de licencias y cambios de uso junto con la inseguridad urbanística en algunas comunidades, ralentiza el desarrollo de estas nuevas plazas que reclama el sector.

A las restricciones en el desarrollo de nuevos proyectos hoteleros ya en vigor en las Islas Canarias y Barcelona, donde desde marzo de 2017 se ha aprobado un plan restrictivo con respecto a nuevas plazas hoteleras en la ciudad (PEUAT *Plan Especial Urbanístico de Alojamientos Turísticos*), se incorpora el centro de Palma de Mallorca, que desde julio ha suspendido la concesión de nuevas licencias hoteleras. Esta situación, añadida a la dificultad de obtener una licencia hotelera en algunos puntos turísticos destacados, como son Madrid o Málaga, está frenando la actividad de nuevos proyectos en el corto plazo.

Además, la recuperación de la economía del país, ha incrementado los retornos tanto en el mercado de oficinas como en el mercado residencial, haciendo que algunas oportunidades para desarrollar un producto turístico acaben convirtiéndose en un edificio de oficinas o una promoción de viviendas.

La ventana que ha existido entre 2012 y 2015 de compras hoteleras por debajo del precio de reposición ha hecho que muchos inversores hoteleros priorizaran las reformas hoteleras como eje principal de su estrategia, adquiriendo activos que funcionaban por debajo de su potencial para reformarlos y posteriormente venderlos, aprovechando de esta manera el ciclo alcista en el que nos encontramos. Además de adquirir activos existentes, el inversor hotelero también ha participado con aportaciones de capital en las reformas que han acometido las cadenas.

Estas reformas no se han centrado únicamente en la mejora de establecimientos existentes con el objetivo de mejorar la oferta y hacerla más rentable, principalmente a través de aumentos de tarifa, sino que en muchos casos han consistido en reformas integrales e inclu-

En la última década la oferta hotelera en España ha sufrido en la mayoría de las plazas una degradación del producto intensificada por la elevada ocupación de los hoteles y la falta de inversión en su mantenimiento

so reposicionamientos totales en busca de un aumento de la calidad y el servicio de su portfolio y de mayor valor añadido para el cliente, mejorando notablemente los resultados de las compañías.

Destaca la reciente estrategia de reposicionamiento liderada por Meliá International, que ha relanzado su marca vacacional Sol Hoteles con sub marcas enfocadas a una tipología de cliente distinta y cuya reforma fue financiada en parte por el fondo de inversión Starwood Capital; o Barceló Hotel Group, que se embarcó en un ambicioso proyecto junto a Hispania para reformar parte de los activos de la SOCIMI hotelera BAY. Otras cadenas han optado por reposicionar total o parcialmente sus establecimientos bajo el lema 'Adults Only', como ha hecho por ejemplo Palladium Hotel Group con su hotel Ushuaia Ibiza Beach Hotel.

Durante este periodo de actividad intensa que ha acontecido en los últimos 5 años, CBRE ha registrado en torno a 800 reformas hoteleras,

En línea con la mejora de la calidad de la oferta hotelera del país, destaca la importancia de la involucración del sector público a la hora de renovar y reposicionar un destino, y que por lo tanto acompañe a las inversiones que está acometiendo el sector privado

inciendiando en aproximadamente 143.000 plazas, con una inversión por encima de los 2.000 millones de euros, siendo el año récord 2017, con más de 530 millones de euros invertidos en capex. Las reformas de hoteles de categoría 4 estrellas o el reposicionamiento de establecimientos a este segmento ha liderado el ranking, representando el 60% del total de hoteles reformados. No obstante, estamos a medio camino y todavía quedan muchas plazas que necesitan ser actualizadas. En un estudio interno realizado por CBRE, estimamos que en torno a medio millón de plazas (6.500 hoteles) requerirán una reforma en los próximos 5 años. ¿Y qué mercados se han beneficiado de esta actividad? No hay sorpresas. Observamos en nuestro estudio que el mercado vacacional, Islas Canarias e Islas Baleares, aglutinan el mayor número de hoteles reformados en el segmento vacacional, Madrid y Barcelona lideran el segmento urbano; todos ellos destinos muy expuestos a la demanda internacional, por lo que estas reformas permiten, no solo aumentar el retorno de la inversión, sino también aumentar su competitividad frente a otros mercados Europeos y del Mediterráneo.

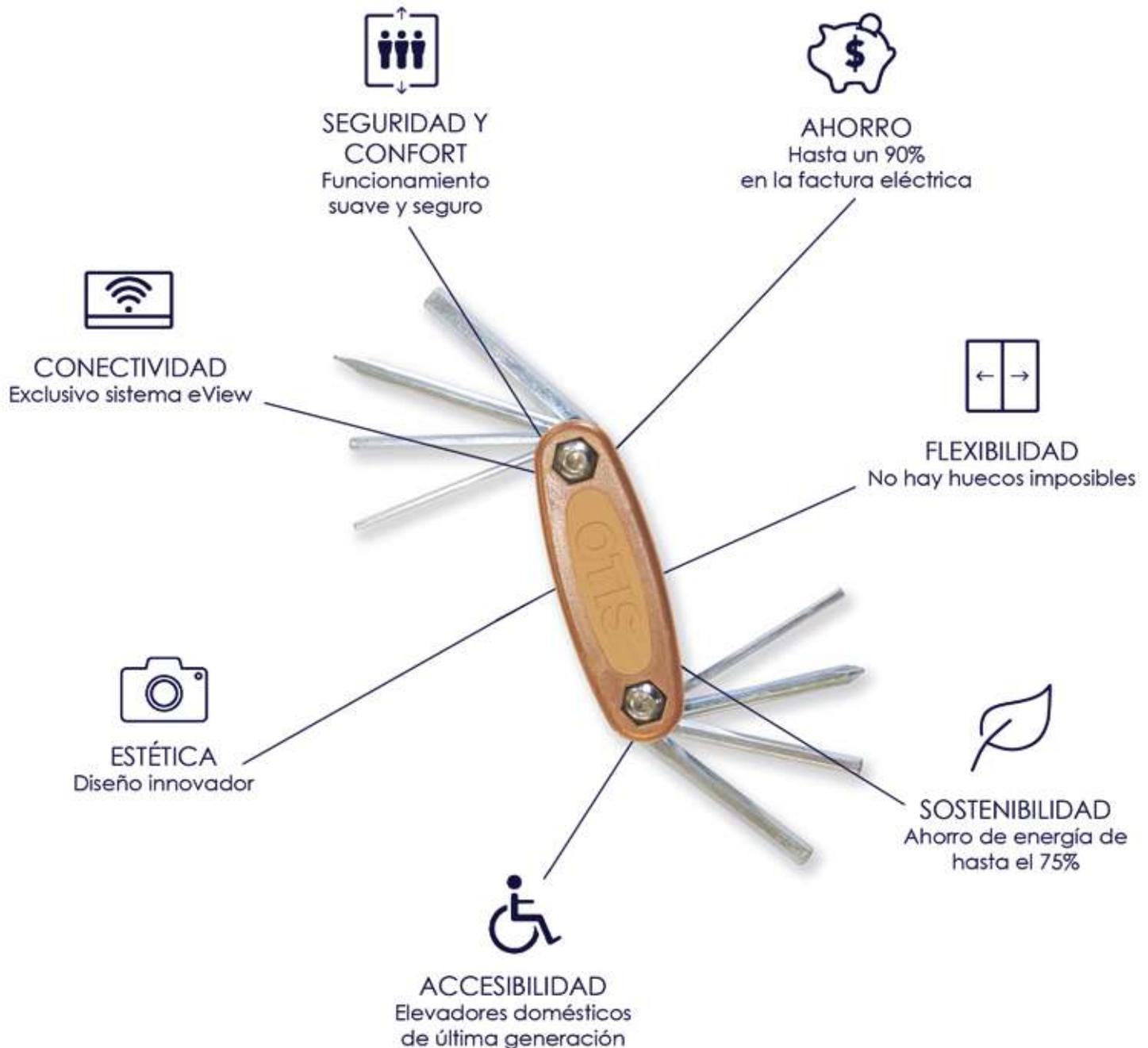
En línea con la mejora de la calidad de la oferta hotelera del país, destaca la importancia de la involucración del sector público a la hora de renovar y reposicionar un destino, y que por lo tanto acompañe a las inversiones que está acometiendo el sector privado. Así pues,

encontramos en nuestro país ejemplos de transformación de destinos maduros que en su día protagonizaron el boom turístico en España y que en la actualidad están logrando mejorar la segmentación de la clientela (mayor porcentaje de adultos, parejas y familias), incrementar tarifa, y también extender las temporadas, todo ello con el fin de mejorar la rentabilidad para inversores y propietarios. Además de apostar por el uso de las nuevas tecnologías en la gestión de los servicios y de la promoción de los destinos.

Uno de los destinos pioneros en liderar esta transformación es Magaluf (Mallorca), que, de la mano de Meliá, ha protagonizado durante los últimos cuatro años una importante apuesta por la mejora y reposicionamiento de la zona mediante su proyecto Calviá Beach, donde la cadena internacional cuenta con más de 3.500 habitaciones. La compañía ha invertido alrededor de 150 millones de euros en este proyecto de reconversión, en el que el Ayuntamiento también ha trabajado, demostrando así la importancia de la colaboración público-privada y dibujando un claro caso de éxito. Siguiendo el ejemplo de la transformación de Magaluf, Torremolinos, uno de los destinos líderes de la Costa del Sol, también ha querido reinventarse, por lo que el Ayuntamiento está implementando un proyecto de renovación y reposicionamiento del destino que empieza con la peatonalización del casco histórico. Y por último también el caso de Playa del Inglés, en la Isla de Gran Canaria, que está viviendo su propia revolución tecnológica, por ejemplo, incrementando la velocidad de transferencia de datos móviles, con el objetivo de atraer a más público joven y con un mayor poder adquisitivo.

Seguiremos viendo iniciativas similares a las descritas en el párrafo anterior en otros destinos maduros del país a medida que España se consolide como uno de los países más visitados del mundo. Además, la tendencia a una mayor desvinculación de las cadenas hoteleras de la propiedad siguiendo el modelo anglosajón, unido a una gestión cada vez más eficiente fomentada por la consolidación y especialización del producto, hacen del mercado hotelero español un sector más dinámico y con mejor acceso al mercado de deuda. Esto permitirá acometer reformas integrales de los hoteles, lo que a su vez impulsará el reposicionamiento de otros destinos españoles y nos permitirá seguir manteniendo nuestra posición mundial en el podio de países más visitados. [()]

Nuestros ascensores lo tienen TODO



Informe Radiografía del Mercado de Inversión Hotelera en España en 2017 elaborado por Irea

La inversión en hoteles roza los 4.000 millones de euros en 2017 y pulveriza su propio récord

- *Alcanza los 3.907 millones de euros en 2017, lo que supone un incremento del 79% respecto a 2016 y supera ampliamente el récord histórico logrado en 2015, en el que se registraron 2.614 millones de euros.*
- *El segmento vacacional se impone al urbano acumulando el 69% de la inversión registrada*
- *Se activa la inversión en suelo hotelero y en inmuebles para su reconversión a hotel*



Miguel Vázquez,
socio de la División de Hoteles de Irea

La inversión hotelera en España ha alcanzado los 3.907 millones de euros en 2017 (considerando hoteles en funcionamiento, inversión en inmuebles para reconversión en hotel y transacciones de suelo para desarrollo hotelero), lo cual significa un nuevo récord histórico, muy por encima del récord anterior alcanzado en 2015, cuando se destinaron 2.614 millones de euros a la inversión en este sector. “España bate de nuevo su propio récord de inversión en el sector hotelero con una potencia extraordinaria”, manifestó Miguel Vázquez, socio de la División de Hoteles de Irea, en la presentación en rueda de prensa del Informe anual *Radiografía del Mercado de Inversión Hotelera en España en 2017*, que elabora esta firma desde hace más de diez años.

El año pasado se transaccionaron en España un total de 182 hoteles y 28.813 habitaciones frente a los 147 hoteles y 21.646 habitaciones del 2016, lo cual ha supuesto un incremento en el número de activos pero también en el precio medio pagado por habitación, que se sitúa en torno a 119.000 euros, aproximadamente un 30% por encima del precio medio alcanzado en 2016 y más de un 40% superior al de 2015.

El excelente comportamiento de la industria turística en España (en 2017 superará los 82

millones de visitantes extranjeros, casi un 10% más respecto a 2016) y la solidez de su crecimiento continúan estimulando el atractivo de este mercado, lo que se ha visto reflejado en la clara apuesta por los proyectos de reconversión de inmuebles a uso hotelero y en la vuelta de las transacciones de suelo para desarrollo de hoteles. En 2017 los proyectos de reconversión y las transacciones de suelo para desarrollo hotelero han registrado un volumen conjunto de 478 millones de euros, con un crecimiento del 139,8% respecto al año anterior.

EL SEGMENTO VACACIONAL, PROTAGONISTA

En cuanto a la tipología de los activos, en 2017 la inversión en hoteles vacacionales superó ampliamente al segmento urbano, (69% frente a 31%) recuperándose la tendencia de 2014 y 2015, lo cual se explica principalmente por la concentración de los principales portfolios transaccionados en el segmento vacacional (86% del total de las habitaciones).

A nivel geográfico, en 2017 se extiende la "mancha" de la inversión y se recuperan destinos que habían permanecido poco activos tras la crisis. Málaga se incorpora con fuerza a los destinos preferidos por los inversores, registrando el 15% de la inversión total con 18 transacciones y 516 millones de euros.

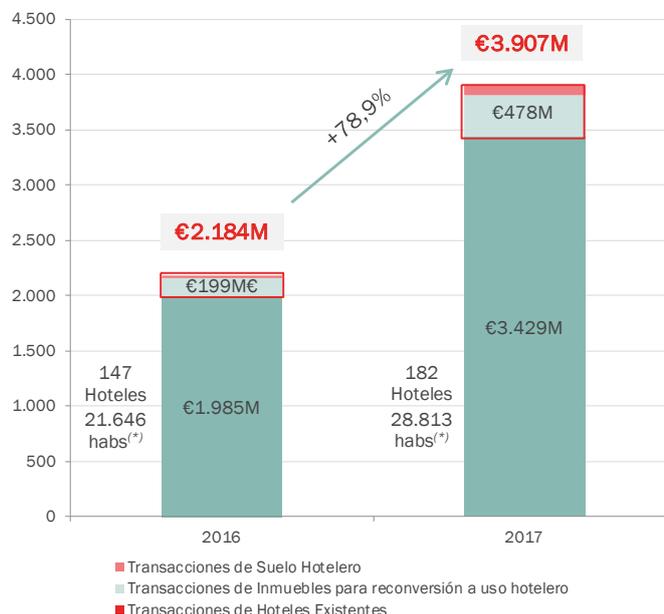
Canarias mantiene su hegemonía como destino favorito de la inversión acumulando 939 millones de euros lo que supone el 27% del volumen total.

Madrid repite como principal destino de inversión urbano con 637 millones de euros (considerando hoteles existentes y adquisición de inmuebles para su reconversión a hotel) por delante de Barcelona que ha registrado 422 millones. En este sentido, Miguel Vázquez confirma que "con posterioridad al 1 de octubre no se ha cerrado ninguna transacción hotelera en Cataluña, con lo que es palpable que la situación política en esa comunidad está afectando negativamente al mercado hotelero, especialmente en Barcelona".

OPERACIONES RELEVANTES

Algunas de las operaciones relevantes realizadas durante 2017 han sido la compra por

EVOLUCIÓN DEL VOLUMEN DE INVERSIÓN (M€) 2016-2017



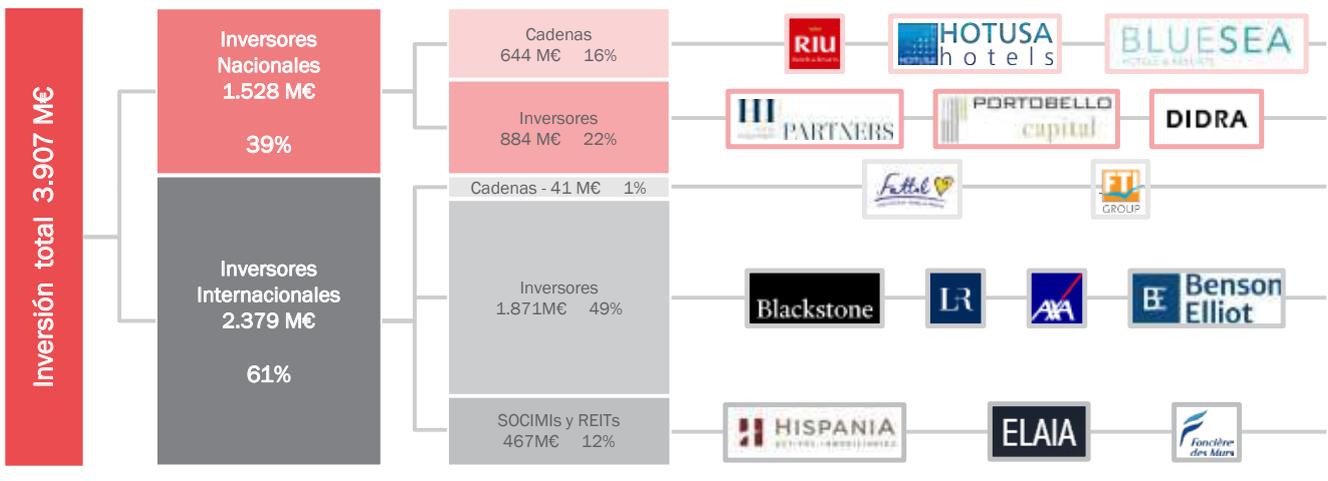
Fuente: irea
 (*) Habitaciones ponderadas por el porcentaje de adquisición
 (***) No se consideran operaciones de compra de deuda hotelera ni la inversión en reformas que se analiza más adelante

parte de Blackstone de una cartera de 14 hoteles (3.546 habitaciones) a HIP por 630 millones de euros; la adquisición del 24% de la SOCIMI BAY por Hispania Activos Inmobiliarios por 230 millones de euros (21 hoteles y 1.817 habitaciones, ponderadas por el porcentaje de adquisición). También, la compra por parte de London & Regional de 4 hoteles (2.049 habitaciones) a la *joint venture* Meliá-Starwood por otros 230 millones. A ellas se suman otras operaciones individuales, como la venta del hotel Hilton Diagonal Mar en Barcelona a Axa REIM (433 habitaciones) por 145 millones de euros; la adquisición del 50% del Centro Canalejas (Madrid) por parte de Mark Scheinberg (150 millones la parte hotelera) y los aproximadamente 145 millones que suponen la parte hotelera de la operación de compra del Edificio España en Madrid por parte de Riu Hotels & Resorts (589 habitaciones).

AUMENTAN LAS TRANSACCIONES DE CARTERAS

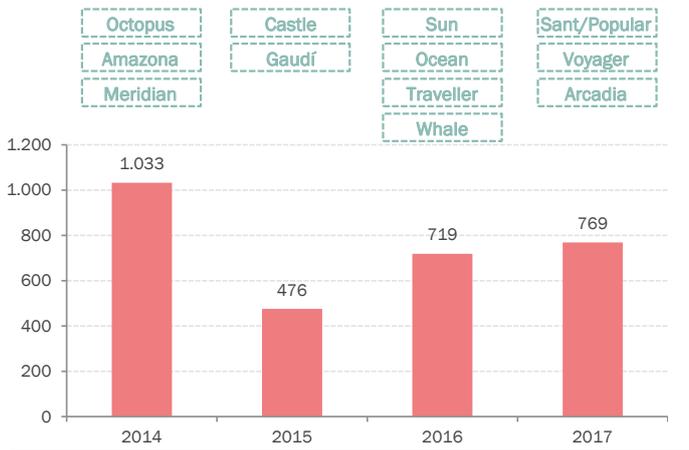
Por lo que se refiere a las transacciones de cartera, en 2017 ha aumentado de forma significativa el número y volumen de este tipo de operaciones. El año pasado se transaccionaron 12 carteras hoteleras (13.008 habitaciones) entre las que destacan la compra de HI Partners por par-

ORIGEN Y PERFIL DEL CAPITAL



Fuente: Irea / Datos de inversión incluyen hoteles existentes, inmuebles para reconversión a uso hotelero y suelo hotelero

EVOLUCIÓN DEUDA TRANSACCIONADA EN CARTERAS HOTELERAS (M€)



Fuente: Irea

te de Blackstone, la compra de la participación de Barceló en la SOCIMI Bay por parte de Hispania, así como la adquisición de una cartera de 4 hoteles Sol por parte de London & Regional a Starwood Capital. Destaca el predominio de inversores internacionales de tipo institucional en este tipo de operaciones.

En cuanto al origen y perfil del capital invertido, es especialmente relevante el papel que han jugado los inversores internacionales desde el lado del comprador. En 2017, más del 60% de la inversión fue internacional (2.379 millones de euros). Los fondos de inversión han aportado el 49% de la inversión total de origen internacional mientras que los REITs y SOCIMI han perdido peso en el mercado, anotando el 12% del volumen invertido frente al 29% materializado en 2016.

A los 3.907 millones de euros invertidos en hoteles en 2017 se suma además el volumen de

deuda hotelera transaccionada con un nominal de 769 millones de euros. El año pasado se transaccionaron tres carteras que incluían garantías hoteleras en forma de 124 hoteles (10.400 habitaciones).

BUENAS PERSPECTIVAS PARA 2018

“Al igual que el 2017, el presente año comienza con una fuerte inercia de operaciones en estado avanzado de negociación que, de materializarse, podrían concentrar unos 600 millones de euros de inversión en el primer trimestre de 2018 – señala el socio de la División de Hoteles de irea– por tanto, consideramos que la actividad de inversión hotelera seguirá siendo muy elevada en 2018, si bien el efecto de la incertidumbre en Cataluña hará muy difícil reeditar unos datos de inversión similares a los de 2017”.

Las buenas perspectivas del mercado de inversión se asientan además en otras variables como el atractivo del “destino España” para los inversores internacionales, la abundante liquidez de los mercados de capitales destinada a la inversión en inmobiliario o la fuerte presión compradora que motivará a vender a los propietarios de activos hoteleros, especialmente a grupos hoteleros de carácter familiar que se enfrenten a situaciones de cambio generacional.

Con respecto a la actividad de compra de deuda hotelera, Miguel Vázquez considera “que en 2018 se producirá una ralentización en este tipo de operaciones, si bien seguirán materializándose transacciones con origen en las intensas compras de deuda hotelera realizadas en los últimos años”. [(O)]



Para nosotros es mucho más que un número.

En Haya Real Estate somos referencia en la gestión de crédito y activos inmobiliarios. Gracias a nuestro servicio 360° cubrimos todo el ciclo inmobiliario:

 Gestión integral del crédito secured

 Gestión de carteras patrimoniales (alquileres)

 Gestión y comercialización de activos inmobiliarios

 Advisory

 Haya Titulización

Confiar en Haya Real Estate es confiar en una empresa líder.



www.haya.es/corporate

El mercado de inversión inmobiliaria arranca el año con fuerza

- El volumen de inversión ha ascendido a 910 millones de euros en enero, el 40% del total registrado en el primer trimestre de 2017, según datos de Savills Aguirre Newman
- En retail y centros comerciales ya hay previstos más de 2.500 millones de euros de inversión en operaciones
- En el segmento de oficinas, la cartera de operaciones para los próximos meses se eleva a 2.000 millones de euros

El mercado de inversión inmobiliaria está mostrando gran fortaleza en los segmentos *retail* y oficinas. Según los datos de Savills Aguirre Newman. El arranque del año en inversión terciaria alcanza ya los 910 millones de euros, un 40% del volumen total del primer trimestre de 2017.

El volumen de inversión en retail previsto para los próximos meses se eleva a los 2.500 millones de euros, tras un enero especialmente activo, al marcar un volumen de inversión de 660 millones de euros con dos megaoperaciones en enero, la venta de una cartera de locales de Inditex y la operación Parque Corredor.

El segmento de oficinas también avanza un año con una fuerte inversión, ya que, según los datos de esta consultora, ya hay operaciones previstas por un volumen superior a los 2.000 millones de euros. En el primer mes del año, oficinas ha registrado operaciones por valor de 210 millones de euros.

Estos datos consolidan la tendencia de 2017, que ha marcado

récord de la última década al alcanzar los 9.200 millones de euros de inversión directa en el mercado terciario y segundo máximo de la serie histórica, solo por debajo de los 10.700 millones de euros alcanzados en 2007.

Dentro del mercado terciario, hoteles y retail registraron cifras récord en sus respectivas series históricas: 2.400 millones de euros en transacciones en inversión directa en hoteles (un 44% más que en 2016) y 3.500 millones de euros en retail (un 18% más que en 2016 y volumen que representa un 40% del total de la inversión en terciario). Mientras, oficinas y logístico, segmentos marcados por la escasez de producto, han registrado descensos respecto a la inversión de 2016 debido en ambos casos a la escasez de activos disponibles en inversión.

Las *yields* en producto *prime* del mercado terciario se han mantenido estables durante 2017 y según la previsiones, continuarán estables en 2018. Tan solo los parques de medianas, todavía por encima del nivel precrisis, admitirán algún ajuste, al igual que ciertos activos *prime* (cen-

tros comerciales u oficinas) en localizaciones secundarias consolidadas.

AUMENTA EL INTERÉS POR LOS PRODUCTOS ALTERNATIVOS

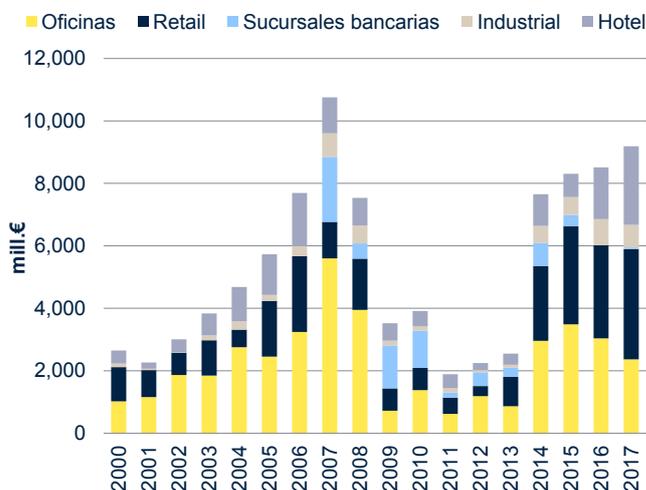
Para Savills Aguirre Newman, los productos alternativos cada vez están tomando más peso en el mercado de inversión inmobiliaria debido a la saturación de *players* en los segmentos tradicionales (oficinas, retail, logístico y hotelero), a la escasez de producto y a la posibilidad de registrar rentabilidades más altas. Se trata de activos como residencias de estudiantes y de tercera edad, sector sanitario y parkings. En 2017, se produjeron 17 operaciones en productos alternativos, superando los 1.000 millones de euros de inversión. Las residencias de estudiantes y de tercera edad coparon el 70% de la actividad, seguido de producto sanitario (24% del total) y de parking (6%).

PERFIL INVERSOR

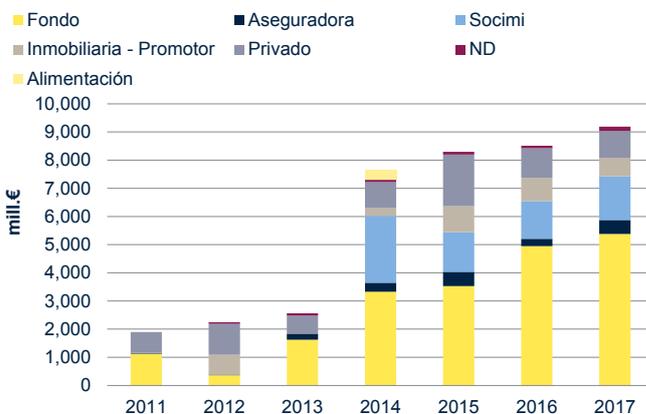
Los fondos lideran el mercado de inversión terciaria con casi 5.150 millones de euros en 2017, un 60% del total y un incremento del 6%

El capital internacional continúa dominando el mercado terciario, con 5.700 millones de euros registrados en 2017, lo que representa el 63% del total y primer inversor en todos los segmentos excepto oficinas

Volumen de inversión por sectores



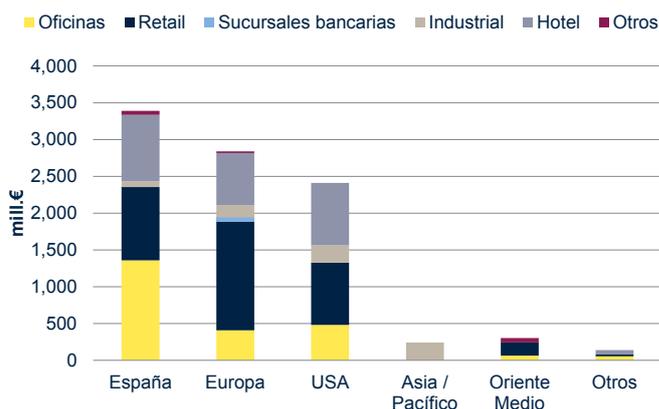
Volumen de inversión por tipo de inversor



respecto a 2016, seguidos de las SO-CIMI (con un 17% del total transaccionado).

El capital internacional continúa dominando el mercado terciario, con 5.700 millones de euros registrados en 2017, lo que representa el 63% del total y primer inversor en todos los segmentos excepto oficinas. Por regiones, Europa concentra casi el 50% del total de la inversión extranjera, seguido de EE UU (con el 40%), Oriente Medio y Asia/Pacífico. [(O)]

Distribución del volumen de inversión por nacionalidad del inversor y sector en 2017



Fundación Laboral de la Construcción, 25 años de diálogo social

Enrique Corral Álvarez

Director general de la Fundación Laboral de la Construcción



Se cumplen 25 años de la firma del primer Convenio Colectivo General del Sector de la Construcción, punto de partida de un “diálogo social ejemplar” entre patronal y sindicatos y que propició la constitución de la Fundación Laboral de la Construcción. Hoy esta entidad paritaria se ha convertido en un instrumento imprescindible del sector, máximo exponente del entendimiento entre los agentes sociales y un referente en materia de formación, prevención y empleo.

Avalada por sus cifras, la Fundación puede jactarse de haber formado a través de sus 46 Centros de Formación a 1.800.000 trabajadores en este cuarto de siglo. Un dato que la convierte en una de las principales entidades formadoras de España en número de alumnos.

Para impartir las más de 200 especialidades formativas que ofrece, cuenta con la colaboración de más de 1.400 formadores especializados en las más diversas materias relacionadas con el sector de la construcción. Además, ha publicado 140 manuales propios de formación en oficios y prevención.

MÁXIMO REFERENTE EN MATERIA DE PREVENCIÓN

Durante la celebración del XXV Aniversario de Convenio General del Sector de la Construcción, acto celebrado el pasado 20 de diciembre y presidido por la ministra de Empleo, Fátima Báñez, se pusieron de manifiesto las grandes aportaciones en materia de prevención de riesgos laborales de esta institución. La Fundación ha implantado con éxito una acreditación de gran envergadura como es la Tarjeta Profesional de la Construcción (TPC), que ya poseen 700.000 trabajadores.

Se ha convertido en un modelo a seguir en materia de Seguridad y Salud laboral, con 200.000 visitas a obras realizadas en estos años, las 45.000 consultas atendidas desde el servicio gratuito de aseso-

ramiento en seguridad y salud, Línea Prevención, o los 22 Centros de Prácticas Preventivas (CPP), que acercan la formación práctica a los trabajadores.

Es difícil enumerar las herramientas y recursos que la Fundación pone a disposición de los trabajadores y empresas. Uno de los más valorados últimamente es la Bolsa de empleo on line de la construcción, Construyendoempleo.com, que en la actualidad cuenta con más de 2.500 empresas registradas y 76.800 candidatos inscritos. Hay que destacar que las ofertas publicadas en el portal se han duplicado en el último año, alcanzando las 200 al mes.

APOYO A LOS PROFESIONALES DEL FUTURO

La construcción está hoy en plena transformación y necesita unos profesionales especializados en las materias más innovadoras, para adaptarse a las nuevas necesidades que marca el mercado laboral y la industria de la construcción. La Fundación Laboral apuesta en los últimos años por una formación relacionada con las nuevas técnicas y materiales empleados en los proyectos de construcción.

En este sentido, la entidad paritaria puso en marcha a principios de 2017, Entorno BIM, un portal de referencia en metodología BIM (Building Information Modelling), con cursos, actualidad y asesoramiento en esta materia. Por otro lado, organiza jornadas gratuitas por todo el territorio nacional junto a los principales fabricantes del sector para dar a conocer las últimas novedades en técnicas y materiales. Asimismo, ya ha formado a más de 12.000 personas en el último año a través de cursos gratuitos on line de corta en diversos temas de actualidad relacionados con la innovación y las buenas prácticas en el sector de la construcción.

Pero la Fundación no se queda aquí. Su objetivo es seguir sumando años y contribuir a que el sector de la construcción sea más innovador, más sostenible y más seguro. [(O)]



ST
Sociedad de Tasación

35 ANIVERSARIO

Expertos en Valoraciones e Información Inmobiliaria



- Más de 2.000 valoraciones realizadas en los últimos 5 años para el sector hotelero
- Primera sociedad de tasación creada en España (1982)
- Presencia en todo el territorio
- Regulada por Banco de España y RICS

Llámanos al **91 436 02 00** o visítanos en www.st-tasacion.es

Nuevos pronunciamientos anulatorios del Tribunal Constitucional sobre la Ley Estatal de suelo

La Sentencia de 14 de diciembre de 2017



Eugenio-Pacelli Lanzas Martín
Laso & Asociados

En general, las declaraciones de inconstitucionalidad de esta Sentencia obedecen a cuestiones de competencia normativa entre el Estado y las Comunidades Autónomas

En el Boletín Oficial del Estado de 17 de enero de 2018 se ha publicado la Sentencia número 143/2017, de 14 de diciembre, por la que se resuelve el recurso de inconstitucionalidad 5493/2013, interpuesto por la Generalitat de Cataluña en relación con determinados preceptos de la Ley 8/2013, de 26 de junio, de Rehabilitación, Regeneración y Renovación Urbanas (comúnmente conocida como *Ley de las tres erres*, o LRRR).

En el momento de dictarse la Sentencia, dichos preceptos de la LRRR ya no se encontraban vigentes al haber sido derogados por el Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana. No obstante, esta circunstancia no desembocó en la pérdida del objeto del recurso porque el contenido de los preceptos recurridos pasó a integrarse dentro del citado texto refundido, motivo por el cual la Sentencia extiende su enjuiciamiento a los artículos de éste equivalentes a los de la LRRR sobre los que directamente recaía dicho recurso.

CIERTAS IMPRECISIONES

Pasando al contenido de la Sentencia en relación con los preceptos del texto refundido afectados, la primera cuestión que llama la atención es que el Fallo incurre en ciertas imprecisiones cuya evidencia resulta de su confrontación con los Fundamentos Jurídicos de la misma. Así, cabe destacar, en primer lugar, que el apartado 9.1 del texto refundido no figura en la relación de preceptos anulados que realiza el Fallo, lo que obedece sin duda a un descuido de redacción ya que la declaración de inconstitucionalidad de esta norma sí se realiza de manera expresa en el cuerpo de la Sentencia, concretamente en su Fundamento Jurídico 19, apartado a).

En segundo término, en el caso del artículo 9.3, párrafo primero, del texto refundido sucede lo contrario que en el anterior, pues si bien es incluido expresamente en el Fallo entre los preceptos anulados, no se hace así en el Fundamento Jurídico 19, que es el que declara la inconstitucionalidad del precepto equivalente a aquel (es decir, el párrafo primero del artículo 13.3 de la

LRRR), pero olvida hacer referencia al primero. Es evidente que la declaración de inconstitucionalidad del primero es consecuencia directa de la del segundo, y así lo corroboran los dos últimos párrafos del Fundamento Jurídico 20 que, realizando una recapitulación de los Fundamentos precedentes, no incurrir en el mismo olvido al hacer referencia expresa, ahora sí, a la anulación del citado párrafo primero del artículo 9.3 del texto refundido.

NORMAS AFECTADAS POR LA SENTENCIA

Constatadas las anteriores imprecisiones en que incurre el Fallo de la Sentencia al enumerar las normas afectadas por ella, consideramos conveniente realizar aquí una nueva relación de las mismas. De una lectura sistemática de la Sentencia cabe deducir que las normas del vigente texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana que han quedado anuladas son las siguientes: el artículo 4.4; el artículo 9.1; el artículo 9.3 en su primer párrafo (quedando subsistente tan solo el segundo); el inciso “o, en su defecto, por el artículo siguiente” del artículo 9.4; el artículo 11.4.a) salvo el inciso “Movimientos de tierras, explanaciones”, que subsiste; el inciso “y, en todo caso, cuando dicha tala se derive de la legislación de protección del dominio público” del artículo 11.4.d); las letras a), b), c), d) y e) del artículo 22.5; el artículo 24.1, segundo y último párrafo, con subsistencia del primero; el artículo 24.2; el artículo 24.3; el inciso “o sujetos a cualquier otro régimen de protección” del artículo 24.6; el artículo 29 (salvo apartado 1, que subsiste); el artículo 30; el inciso “y su sujeción a los derechos de tanteo y retracto a favor de la Administración actuante” del artículo 42.3; la frase final del artículo 43.2 (“Asimismo, la liberación de la expropiación no tendrá carácter excepcional, y podrá ser acordada discrecionalmente por la Administración actuante, cuando se

La Sentencia concluye que, salvo lo dispuesto en el artículo 4.1 de la LRRR, el Estado no ostenta título competencial alguno que le permita imponer la evaluación del estado de conservación de los edificios y del cumplimiento de las condiciones de accesibilidad que, junto a la certificación de eficiencia energética, integran el contenido del informe de evaluación de edificios en los términos y con el contenido previstos en la LRRR

aporten garantías suficientes, por parte del propietario liberado, en relación con el cumplimiento de las obligaciones que le correspondan”), así como las disposiciones transitoria segunda y final primera del mismo texto refundido.

EL INFORME DE EVALUACIÓN DE EDIFICIOS Y LAS ACTUACIONES SOBRE EL MEDIO URBANO, LOS MÁS AFECTADOS

Para un mejor análisis del contenido de la Sentencia resulta oportuno distinguir los dos grandes temas afectados por ella: la regulación del Informe de Evaluación de Edificios y de las actuaciones sobre el medio urbano.

Al primero de los temas indicados se refieren los Fundamentos Jurídicos 3 a 8 de la Sentencia, en los que se enjuicia la constitucionalidad

o inconstitucionalidad de diversas normas de la LRRR, lo que a su vez se extiende, según lo dicho, a los preceptos concordantes del texto refundido de la Ley de Suelo que luego especificaremos.

La Sentencia concluye en este punto que, salvo lo dispuesto en el artículo 4.1 de la LRRR, el Estado no ostenta título competencial alguno que le permita imponer la evaluación del estado de conservación de los edificios y del cumplimiento de las condiciones de accesibilidad que, junto a la certificación de eficiencia energética, integran el contenido del informe de evaluación de edificios en los términos y con el contenido previstos en la LRRR y, en consecuencia, declara la inconstitucionalidad y consiguiente nulidad de los artículos 4 (a excepción de su apartado 1) y 6 y de las disposiciones transitoria primera y final decimoc-

Se declara la inconstitucionalidad del anulado artículo 4.4 del texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana, por entender que con ella el Estado se extralimita de sus competencias legislativas ya que el precepto no se limitaba a dotar a las Administraciones autonómicas de instrumentos para que pudieran, si lo estimaran pertinente, acometer obras de rehabilitación, reforma y regeneración urbanas, sino que les imponía llevarlas a cabo en determinados supuestos, asumiendo así competencias en materia urbanística que quedan reservadas a aquellas

tava de la LRRR, dejando subsistente su artículo 5. Esta declaración de nulidad lleva consigo la de los artículos 29 (excepto su apartado 1) y 30, la disposición transitoria segunda y la disposición final primera del vigente texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana en cuanto reproducen el contenido de los anteriores.

Al suponer la anulación de estos preceptos estatales su expulsión del ordenamiento jurídico, queda expedito para las Comunidades Autónomas el ejercicio de su potestad para regular el contenido del Informe de Evaluación de Edificios como sucedería si dichas normas continuaran subsistentes.

El otro gran tema sobre el que se extiende la eficacia anulatoria de la Sentencia es el relativo a la regulación de las actuaciones sobre el medio urbano.

Desde esta segunda perspectiva, queda superado el carácter imperativo que revestía la regulación de las potestades administrativas para acometer actuaciones sobre el medio urbano en los términos del anu-

lado artículo 4.4 del texto refundido de la Ley de Suelo y Rehabilitación Urbana. Se declara la inconstitucionalidad de esta norma por entender que con ella el Estado se extralimita de sus competencias legislativas ya que el precepto no se limitaba a dotar a las Administraciones autonómicas de instrumentos para que pudieran, si lo estimaran pertinente, acometer obras de rehabilitación, reforma y regeneración urbanas, sino que les imponía llevarlas a cabo en determinados supuestos, asumiendo así competencias en materia urbanística que quedan reservadas a aquellas.

El artículo 9.1 del texto refundido se refería a la elección de las modalidades de ejecución, estableciendo que *“Las Administraciones Públicas podrán utilizar, para el desarrollo de la actividad de ejecución de las actuaciones, todas las modalidades de gestión directa e indirecta admitidas por la legislación de régimen jurídico, de contratación de las Administraciones Públicas, de régimen local y de ordenación territorial y urbanística”*. La anulación de esta norma obedece a que venía a completar, ampliándolas, las formas de ejecución de las operacio-

nes urbanísticas o edificatorias sobre el medio urbano previstas por la legislación urbanística autonómica, lo que no tiene acomodo ni en las competencias sectoriales que se pudieran ver afectadas por la ordenación y ejecución del planeamiento, ni en el título sobre bases y coordinación de la actividad económica, dada la falta de incidencia directa y significativa en la economía general, pero tampoco en el procedimiento administrativo común salvo que este título competencial se convirtiera en un título concurrente con la competencia autonómica en materia de urbanismo.

Por su parte, el artículo 9.3 del texto refundido, relativo a la ejecución de las obras en las actuaciones sobre el medio urbano de iniciativa pública, ha sido anulado por la Sentencia analizada por entender que excedía con mucho de lo establecido como condiciones básicas que garantizaran la libre empresa, pues las desarrollaba imponiendo la convocatoria de un concurso público, exigiendo que las bases del mismo determinaran los criterios de adjudicación, permitiendo que el pago de los propietarios al agente rehabi-

litador se pueda realizar en edificabilidad y exigiendo la constitución de una asociación administrativa que se regiría por lo establecido en las legislaciones autonómicas para las entidades de conservación, invadiendo en definitiva la competencia urbanística de las Comunidades Autónomas.

La Sentencia afecta también al inciso final del artículo 9.4, relativo al régimen de las Asociaciones administrativas participantes en las actuaciones sobre el medio urbano, declarando la inconstitucionalidad de la remisión que el mismo precepto hacía al artículo 10 como norma de aplicación supletoria por entender que no corresponde hacerlo al Estado, en una materia como el urbanismo, reservada a la legislación autonómica. Esta anulación ha sido objeto del voto particular emitido por uno de los Magistrados del Tribunal Constitucional, con la adhesión de otro, al discrepar del criterio anulador seguido en este punto por la Sentencia.

El artículo 11.4 del texto refundido establecía una enumeración de actos sometidos al régimen de silencio administrativo negativo, de la cual el Tribunal Constitucional ha anulado ciertos incisos contenidos en los apartados a) y d), en ambos casos, por la falta de título competencial del estado sobre las materias afectadas. Del primero de ellos se anula la referencia a las parcelaciones, segregaciones u otros actos de división de fincas en cualquier clase de suelo, cuando no formen parte de un proyecto de reparcelación. El apartado d) establece el régimen de silencio positivo para los actos consistentes en la tala de masas arbóreas o de vegetación arbustiva en terrenos incorporados a procesos de transformación urbanística, habiendo sido anulado por la Sentencia su inciso final (“y, en todo caso, cuando dicha tala se derive de la legislación de protección del dominio público”).

Por su parte, el artículo 22.5 del TRLSRU establece la obligatoriedad de la denominada Memoria de Viabilidad Económica (también conocida como Estudio Económico Financiero) en todo instrumento de ordenación o de gestión de las actuaciones sobre el medio urbano, concretando su finalidad en el aseguramiento de la viabilidad económica de tales actuaciones “*en términos de rentabilidad, de adecuación a los límites del deber legal de conservación y de un adecuado equilibrio entre los beneficios y las cargas derivados de la misma, para los propietarios incluidos en su ámbito de actuación*”. Esta finalidad, que es la misma que le atribuye la jurisprudencia, es reconocida por el Tribunal Constitucional, que declara la conformidad a la Constitución de su acogida en la Ley estatal. No sucede lo mismo con el contenido concreto que el mismo artículo continuaba atribuyendo a la Memoria de Viabilidad Económica

en todas las letras que comprendía seguidamente, las cuales han sido anuladas por la Sentencia que contemplamos por las razones esgrimidas en el Fundamento Jurídico 19. Cabe destacar que en su argumentación no aparecen suficientemente diferenciados dos instrumentos con cierta interconexión pero independientes entre sí como son, por un lado, la Memoria de Viabilidad Económica o Estudio Económico Financiero y, por otro, el Informe o Memoria de Sostenibilidad Económica. En todo caso, la anulación afecta a los apartados contenidos en el precepto en cuanto reflejan el contenido mínimo que ha de constar en la Memoria de Viabilidad Económica, en un grado tal que agota la regulación de la materia, obviando con ello que el ejercicio de la competencia estatal respecto a la citada Memoria debe dejar, dada la materia sobre la que se proyecta, un margen de actuación a las Comunidades Autónomas en

La Sentencia afecta también al artículo 24 del texto refundido, declarando la inconstitucionalidad de sus apartados I y 2, relativos a las actuaciones sobre el medio urbano que no requieren la alteración de la ordenación urbanística, así como del apartado 3, referente a la delimitación espacial de ámbitos de actuación como momento determinante del inicio de las actuaciones sobre el medio urbano. La anulación de estos apartados se debe, nuevamente, a la vulneración por el Estado de las competencias urbanísticas autonómicas

Puede decirse, en general, que las declaraciones de inconstitucionalidad de los preceptos enumerados obedecen a cuestiones de competencia normativa entre el Estado y las Comunidades Autónomas. Al implicar la declaración de nulidad la expulsión del ordenamiento jurídico de las normas afectadas, la regulación de las materias que contemplaban habrá que buscarla en la legislación autonómica aplicable

la causa de expropiar -que sigue a la competencia material- ni menos aún disciplinar su utilización, al ser competencia autonómica, como ya había destacado el propio Tribunal Constitucional en su Sentencia 61/1997.

CONCLUSIÓN

Como conclusión, puede decirse, en general, que las declaraciones de inconstitucionalidad de los preceptos enumerados obedecen a cuestiones de competencia normativa entre el Estado y las Comunidades Autónomas por las razones en cada caso apuntadas. Al implicar la declaración de nulidad la expulsión del ordenamiento jurídico de las normas afectadas, la regulación de las materias que contemplaban habrá que buscarla en la legislación autonómica aplicable.

tanto que competentes sobre la materia urbanística.

La Sentencia afecta también al artículo 24 del texto refundido, declarando la inconstitucionalidad de sus apartados 1 y 2, relativos a las actuaciones sobre el medio urbano que no requieren la alteración de la ordenación urbanística, así como del apartado 3, referente a la delimitación espacial de ámbitos de actuación como momento determinante del inicio de las actuaciones sobre el medio urbano. La anulación de estos apartados se debe, nuevamente, a la vulneración por el Estado de las competencias urbanísticas autonómicas.

El artículo 24.6 del texto refundido regulaba el modo de proceder cuando la actuación afectara a inmuebles de interés cultural o sujetos a cualquier otro régimen de protección. La Sentencia considera que, si bien corresponde al Estado la competencia para regular la autorización de las obras en edificios de interés cultural, no sucede lo mismo respecto de los inmuebles “sujetos a

cualquier otro régimen de protección”, por lo que anula el inciso que hacía referencia a estos últimos.

Por otro lado, al constituir la regulación de los derechos de tanteo y retracto a favor de la Administración actuante una materia reservada a la competencia urbanística, la Sentencia declara la nulidad del inciso del artículo 42.3 del texto refundido que ligaba causalmente la sujeción de dichos derechos a la firmeza en vía administrativa de la delimitación espacial del ámbito de actuación para la realización de actuaciones sobre el medio urbano.

Por último, se anula el inciso del artículo 43.2 del TRLSRU según el cual “*Asimismo, la liberación de la expropiación no tendrá carácter excepcional, y podrá ser acordada discrecionalmente por la Administración actuante, cuando se aporten garantías suficientes, por parte del propietario liberado, en relación con el cumplimiento de las obligaciones que le correspondan*”. Esta anulación parte de la consideración de que el Estado no puede regular

No obstante, entendemos que, a pesar de aquella expulsión, en caso de que la legislación autonómica presentara lagunas o inconcreciones que no pudieran llenarse o integrarse atendiendo al sistema de fuentes establecido incluyendo la función complementaria de la jurisprudencia conforme al artículo 1.6 del Código Civil, el contenido de los preceptos anulados podría ser de utilidad para realizar aquella labor integradora, aunque sin olvidar que esta aplicación, total o parcial, sería puramente potestativa. Así sucedería, por ejemplo, en el caso del artículo 22.5 del texto refundido, que regulaba el contenido mínimo de la Memoria de Viabilidad Económica y que podría tomarse como mera referencia para el desenvolvimiento del contenido de dicho instrumento en aquellas legislaciones autonómicas en que no se regulara con tanto detalle, como sucede por ejemplo con la Ley del Suelo de la Comunidad de Madrid, si bien obviando en todo caso el aludido carácter de contenido mínimo que le atribuía el precepto anulado. [()]

Conocimiento Global Experiencia Local Asesoramiento Único

En Savills estamos encantados de dar la bienvenida a Aguirre Newman, la consultora inmobiliaria líder en España y Portugal. Juntos sumamos más de 200 años de experiencia combinada en una red de 90 oficinas y asociados en Europa con más de 6.500 empleados.

Las decisiones inmobiliarias requieren foco y precisión.

Hablamos el mismo idioma.



Operaciones corporativas en el sector de promoción residencial



Mikel Echavarren

CEO irea

info@irea.es

Por cada operación anunciada de compra venta de una sociedad promotora inmobiliaria surgen “n” asesores expertos centrados en convencer a un promotor de viviendas que realmente es un mirlo blanco para el mercado de inversión, siendo “n” un factor creciente y correlacionado con la falta de experiencia de muchos de estos asesores.

Los fondos interesados en adquirir sociedades especializadas en la promoción residencial desearían encontrar una empresa con suficientes promociones en curso como para estar entregando entre 300-500 viviendas anuales en los próximos tres años, con una cartera de suelo finalista y un “pipe line” de oportu-

nidades de inversión en suelo, preparado para construir un mínimo de 100 millones de euros. Añadamos que este mirlo blanco debería tener una trayectoria intachable en el mercado, un posicionamiento geográfico diversificado en los principales mercados locales, un equipo de primera división y un empresario dispuesto a vender la totalidad de sus acciones. Esta carta a los Reyes Magos Inmobiliarios suele encontrarse con buenas dosis de carbón realista. La realidad es que los empresarios exitosos, con negocios de promoción residencial lanzados y con volumen de operaciones, cartera y “pipe line” se cuentan con los dedos de media mano cuando se trata de buscar un vendedor de su empresa.

Por estas razones de sentido común, muchas de las transacciones corporativas que veremos en el futuro se van a conformar a través de alianzas entre promotores y fondos para el desarrollo de un business plan, antes que en la compraventa directa de sus negocios.

ASPECTOS RELEVANTES ANTE LA CREACIÓN DE ALIANZAS

Si nos centramos en la creación de alianzas a través de vehículos de inversión y promoción gestionados por un promotor, hay algunos aspectos que deberían tenerse en cuenta antes de perseguir objetivos imposibles.

El primero de ellos es establecer cuál es el punto de partida sobre el que va a gravitar una alianza. En este sentido, no hay nada mejor que la búsqueda del equilibrio entre el inversor y el gestor.

Si se presenta como oportunidad ante un fondo de inversión la adquisición de la cartera de suelo del promotor y la posterior gestión conjunta del business plan, se está cometiendo el error de discutir sobre elementos básicos que representan un desequilibrio para un acuerdo entre socios. Si el fondo adquiere la cartera de suelo, por cualquier precio, su socio promotor iniciará el acuerdo habiendo recibido liquidez de su socio, que no habrá obtenido de momento un resultado tan positivo como su socio gestor. Si el precio es significativamente menor al de mercado, el socio gestor se sentirá, de partida, sometido al abuso de su socio financiero, y probablemente ambos comenzarán su acuerdo de asociación sospechando mutuamente.

Si el acuerdo se basa en la existencia de un “pipe line” de inversión, auguramos una gran frustración de ambas partes por la movilidad de dichas oportunidades que lógicamente no esperarán en el mercado a que se cierre el acuerdo entre el promotor y un fondo. Más aún en unas circunstancias del mercado de promoción residencial en las que prácticamente ninguna transacción de suelo se resuelve a través de negociaciones bilaterales. La maldición de la cartera móvil de proyectos de inversión llevará a ambas partes a una pérdida de tiempo y esfuerzos considerables.

Ante estas dificultades para llegar a acuerdos equilibrados, sugerimos partir de situaciones objetivas de igualdad, que no de paridad. Nos referimos a iniciar los acuerdos mediante la aportación conjunta de capital por ambas partes, aunque sea en condiciones de 99%-1%. La

aportación de dinero es un inicio que elimina suspicacias y que centra las negociaciones en los derechos y deberes de cada parte. En el mismo sentido, cabe destacar la necesidad de eliminar cualquier tipo de conflicto de interés en la relación de ambas partes, entre el fondo y el promotor.

Un escollo importante en este tipo de negociaciones se produce cuando el promotor es al mismo tiempo constructor. Esta actividad siempre se va a ver con suspicacia por quien aporta capital, aunque sea un factor relevante del éxito de la actividad promotora. Es una vía potencial de desvío de rentabilidad hacia el promotor a costa de su socio capitalista.

Otro conflicto surge de la exigencia de fidelidad al fondo para la actividad de promoción residencial. Ésta podrá acotarse a una zona geográfica o a unos proyectos determinados. Pero no podrán ponerse barreras ilimitadas a la capacidad innata del capital de buscar oportunidades de inversión en el futuro.

En todas estas asociaciones cobra una importancia fundamental el establecimiento de una ventana de salida al proyecto conjunto, que podrá venir de la liquidación del mismo hacia sus socios, de la venta a un tercero o de la salida a bolsa. De nuevo, si se plantea la salida como una venta cruzada entre socios o la venta al mercado con un derecho de tanteo, se estarán planteando escenarios de conflicto de intereses que complicarán extremadamente o imposibilitarán el acuerdo.

Para explicar la complejidad de estas asociaciones, observamos que el mayor grado de dificultad se encuentra en el objetivo de encontrar capital "para salir de compras". Jamás nos hemos encontrado ante ningún inversor "ingenuo" capaz de aportar financiación sin altas expectativas de rentabilidad. No existen.

Muchas de las transacciones corporativas que veremos en el futuro se van a conformar a través de alianzas entre promotores y fondos para el desarrollo de un business plan, antes que en la compraventa directa de sus negocios

Por ello, el promotor debe realizar previamente un examen de conciencia en el que determine en qué es realmente competitivo en el negocio de promoción residencial, si dichos factores presentan algún punto potencialmente conflictivo con los intereses de un inversor potencial, si los mercados en los que opera son reconocidos como interesantes por dichos inversores y si está preparado para relacionarse con un fondo, en términos de rigor, reporting e incluso de idioma.

RECOMENDACIONES ANTE OPERACIONES CORPORATIVAS

Pasemos al otro extremo, de probabilidad baja, en el que un promotor presentara los factores que pudieran ser de interés para estructurar una operación corporativa de venta de su promotora residencial.

En dicha situación, las recomendaciones que podría ofrecer, derivadas de una amplia experiencia en venta de sociedades inmobiliarias, serían:

1. Armarse de paciencia. Se trata de un proceso muy complejo, en el que no existen atajos, y que requiere de una labor de preparación previa de información ingente.

2. Contar con el asesoramiento financiero e inmobiliario de mayor calidad y especialización. La probada experiencia del asesor en este tipo de acuerdos es imprescindible, especialmente si el comprador es un fondo internacional, lo cual es algo muy difícil de encontrar en el mercado y condiciones actuales.
3. Anticiparse. La clave en la estructuración de estos procesos es organizarlos desde el final hacia el principio. Se debe reflexionar sobre qué ocurrirá desde la obtención de una o varias ofertas vinculantes de compra de la sociedad y cómo debería de haberse estructurado todo el proceso para que en ese momento la posición del vendedor sea de fuerza y no dependa de acciones, omisiones u ocurrencias del comprador en un periodo de exclusividad determinado.
4. Dominar la gestión. Todos los inversores querrán minimizar el riesgo de un proceso fallido y por tanto en algún momento o continuamente exigirán un período de exclusividad para iniciar o continuar en el proceso de

venta. Habrá que establecer mecanismos que permitan evitar esas presiones y anticiparse en la preparación de información y de informes de terceros independientes que faciliten la revisión de los inversores.

5. Negociar y negociar. Una oferta vinculante no lo es si no está unida a un borrador de contrato previamente pactado con el inversor potencial. La negociación de dicho borrador no es un área exclusiva de los abogados del vendedor. El asesor financiero debe participar y estar capacitado para ello, en la negociación de todos los aspectos que afecten al precio y a la posibilidad de que el inversor pueda desdecirse de su oferta en los últimos tramos de las negociaciones.
6. Ser competentes. La clave es la competencia y competencia implica información, agilidad en la respuesta a cientos de preguntas diarias y evitar inconsistencias que incrementen la percepción de riesgo de los inversores.
7. Saber leer el precio. Un precio más alto no es mejor o peor hasta haberse enfrentado a las representaciones y garantías que exigen los inversores. Todo es precio. Existe un mundo paralelo y desarrollado de coberturas de riesgos en transacciones a través de aseguradoras, que permiten minimizar determinados riesgos a costa del pago de una prima, por el comprador o por el vendedor.
8. Gestionar el calendario. Se vende un animal vivo, la empresa, y a una determinada fecha. Pero las ofertas se reciben en relación con una

Asistiremos en los próximos tres años a operaciones de venta de promotoras residenciales con actividad relevante, en menor grado, y a alianzas entre inversores en capital y promotores, a la absorción de sociedades por parte de promotoras cotizadas y a un proceso frenético por la búsqueda de tamaño de sus balances

fecha próxima pero anterior. La gestión de fechas de corte y de mecanismos de transición entre dicha fecha y la de la firma final es otro arte que requiere de la anticipación de su gestión y control.

9. La importancia del detalle. Como indicamos anteriormente, todo es precio, por ello en esta competición gana quien conoce en mayor profundidad todos los detalles de la Compañía en venta y se ha anticipado a todos los movimientos posibles de los inversores en el tablero de las negociaciones. La cocina de la empresa en venta no requiere de una receta mágica, sino de muchos y experimentados cocineros. La experiencia es un grado.
10. Un chequeo, siempre viene bien. Se vende una sociedad, con sus activos, sus pasivos, sus cargas, sus riesgos, su equipo, con o sin el empresario, sus filiales, estatutos,

necesidades de información a terceros, permisos, con su historia y sus pecados. Se necesita hacer una radiografía del cuerpo y el alma de la sociedad en venta y no ocultar posibles enfermedades, sino tratarlas adecuadamente para aislarlas y minimizar su impacto en la percepción de riesgos del inversor.

Todos estos aspectos son ejemplos de la complejidad de una operación de venta de una promotora residencial con actividad relevante. Las posibilidades de fracaso son infinitas, si el grado de improvisación de sus asesores es elevado, y su impacto en precio aún más.

Asistiremos en los próximos tres años a operaciones de este tipo, en menor grado, y a alianzas entre inversores en capital y promotores, a la absorción de sociedades por parte de promotoras cotizadas y a un proceso frenético por la búsqueda de tamaño de sus balances. Son tiempos interesantes y de una intensidad extrema. Es una liga sólo para expertos. [()]

AEDAS Homes, rumbo a la excelencia



José María González Romojaro

Director Técnico de AEDAS Homes

AEDAS Homes es una joven promotora de nueva generación con un equipo de profesionales de cualificada formación y amplia experiencia en el desarrollo de proyectos residenciales de obra nueva. Con nuevas estrategias en la construcción y en la comercialización, la compañía ha conseguido optimizar el proceso de la promoción y ajustar el producto a los gustos y necesidades de un cliente cada vez más exigente, entendiendo que la compra de la vivienda suele suponer la mayor inversión de su vida.

En un mercado reducido y con una competencia cada vez más dura, AEDAS Homes apuesta, como valor diferenciador, por alcanzar el prestigio y excelencia en el diseño de sus promociones. Esta filosofía se traduce en casas bellas, funcionales, racionales y accesibles. Viviendas únicas con las últimas innovaciones tecnológicas y construidas bajo unos estándares de sostenibilidad y confort.

La buena arquitectura no es un añadido o un lujo en tiempos de bonanza, sino un reflejo de nuestra

La diferenciación, a partir del concepto de diseño arquitectónico, es lo que nos va a permitir liderar el mercado residencial en España, con una imagen reconocible y generadora de marca

sociedad y nuestros valores. Basándonos en estos principios, resulta fundamental que cada promoción de AEDAS Homes disponga, de modo equilibrado, de unos criterios de sostenibilidad, eficiencia energética, accesibilidad, funcionalidad, racionalidad constructiva e innovación tecnológica. Y, por supuesto, no po-

demos olvidarnos del valor emotivo que la arquitectura debe siempre aportar a la promoción y que sólo los mejores profesionales tienen capacidad de proporcionar.

Frente a arquitecturas anónimas que no tienen más intención que servir a los intereses empresariales de una empresa promotora, AEDAS Homes tiene muy en cuenta el componente emotivo para la elaboración de una arquitectura contemporánea, atemporal, con atención al detalle y comprometida con los nuevos retos que nuestra sociedad demanda. Una arquitectura siempre integrada en su entorno, aportando valor al paisaje urbano y, en definitiva, creando ciudades más bellas y humanas.

Esta diferenciación, a partir del concepto de diseño arquitectónico, es lo que nos va a permitir liderar el mercado residencial en España, con una imagen reconocible y generadora de marca. Y para conseguir este valor diferenciador resulta crucial la colaboración y el entendimiento con arquitectos especialistas en el ámbito de la arquitectura residencial, siempre comprometidos con el éxito de la promoción de principio a fin.

Para la optimización de este proceso es clave no sólo una adecuada definición del producto inmobiliario, sino también contar con un proyecto arquitectónico con un alto grado de definición, en el que se tenga en cuenta hasta el último detalle. Con este fin, la compañía ha dispuesto de una 'Guía de Diseño y Construcción AEDAS Homes', un documento con el que la compañía pretende aclarar, simplificar y homogeneizar los mensajes a transmitir a todos los agentes involucrados en la creación del producto inmobiliario con el objetivo de lograr un estándar reconocible de calidad y estilo que sea un claro valor diferencial frente a la competencia. [()]

Predicciones en el mercado residencial de inversión

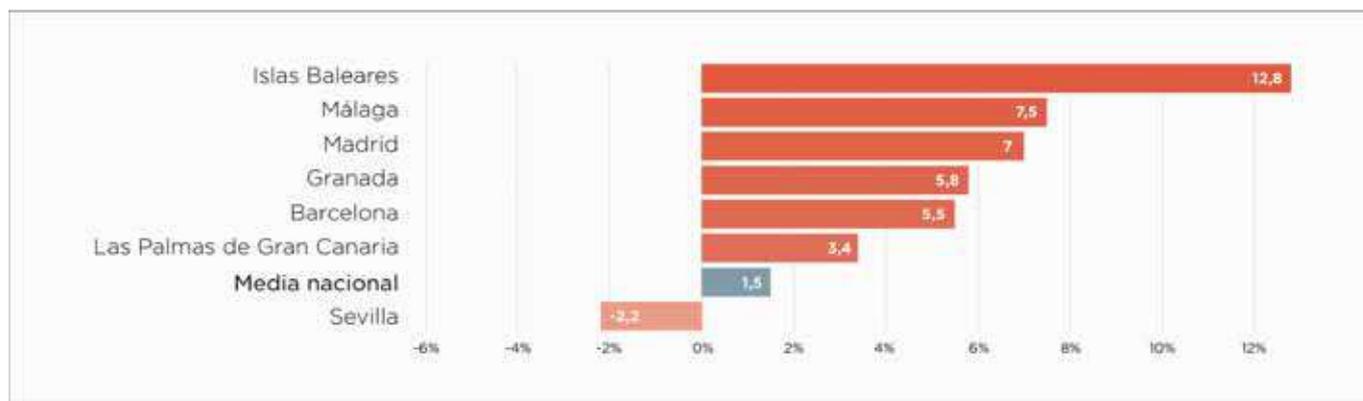
urbanData Analytics realiza este informe trimestral que analiza el mercado inmobiliario residencial actual a través de indicadores, datos que miden objetivamente su comportamiento y permiten predecir tendencias a nivel provincial

Mediante Big Data, analizamos la evolución del precio de compra, el esfuerzo que supone, la rentabilidad obtenida con rendimientos en alquiler así como la actividad inmobiliaria, lo que nos permitirá prever comportamientos del mercado. Islas Baleares y Málaga se consagran en precios como las próximas Madrid y Barcelona mientras que el esfuerzo de compra empieza a castigar

a mayor número de provincias que ya superan la media nacional. En cuanto a rentabilidad en alquiler, vemos zonas interesantes para el mercado patrimonial de inversión como Las Palmas que a su vez coincide con una alta actividad de mercado. Bajamos la segmentación del análisis para recomendar como inversión la tipología concreta de 85m² en la Comunidad de Madrid que supera la rentabilidad en alquiler de la media nacional.

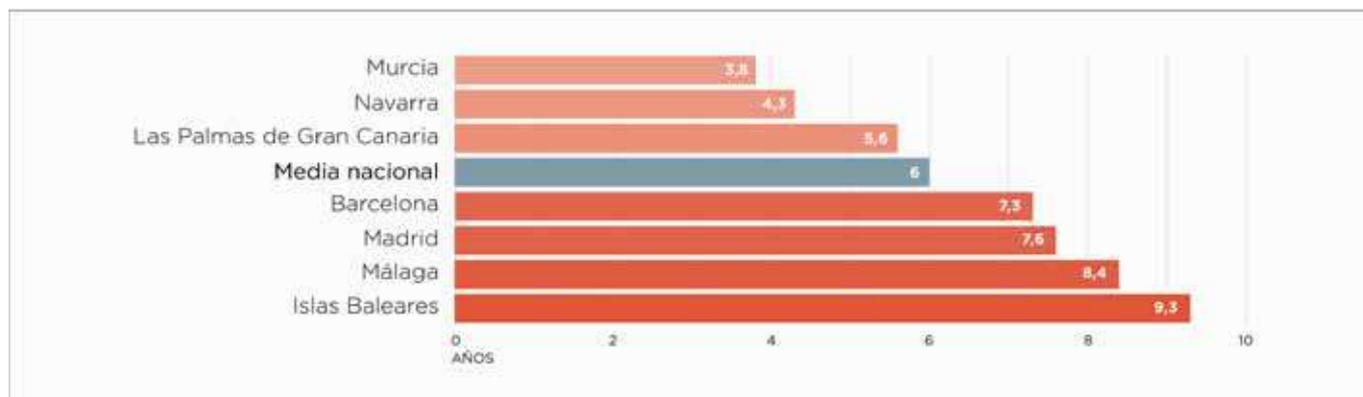
Evolución del precio de compraventa

Diferencia entre el precio actual y el del mismo periodo del año anterior



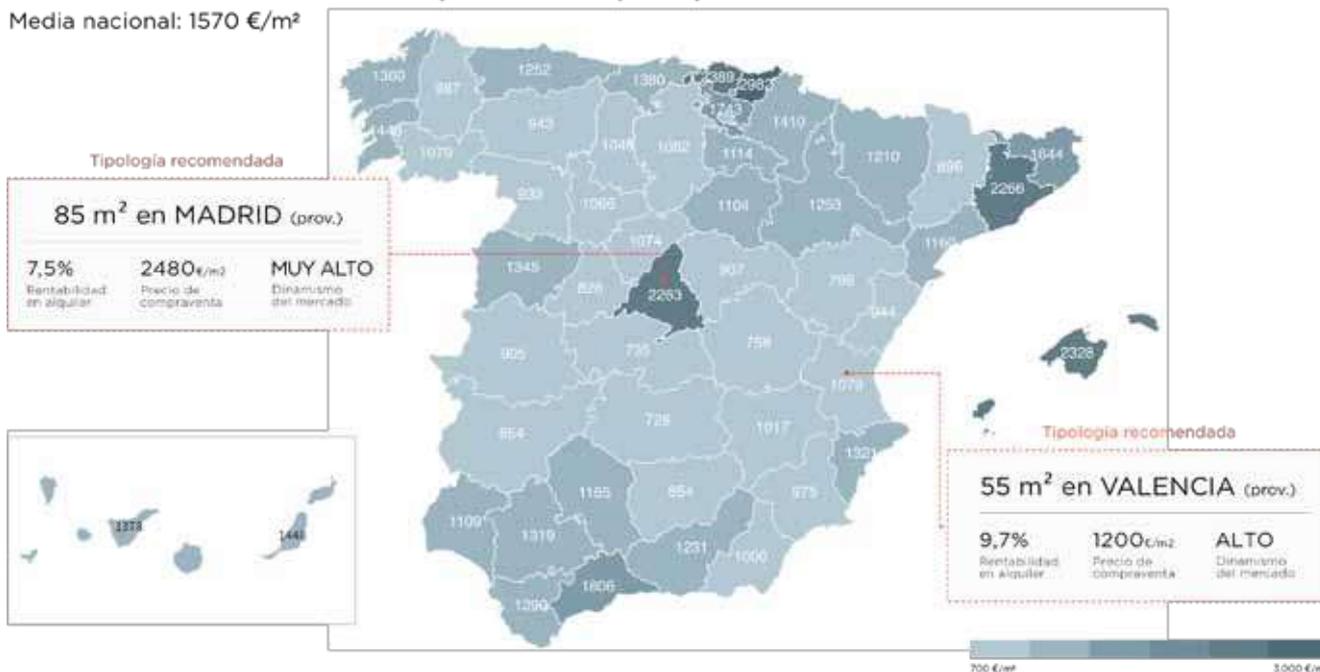
Esfuerzo de compra

Años de renta bruta disponible por hogar necesarios para completar una compra



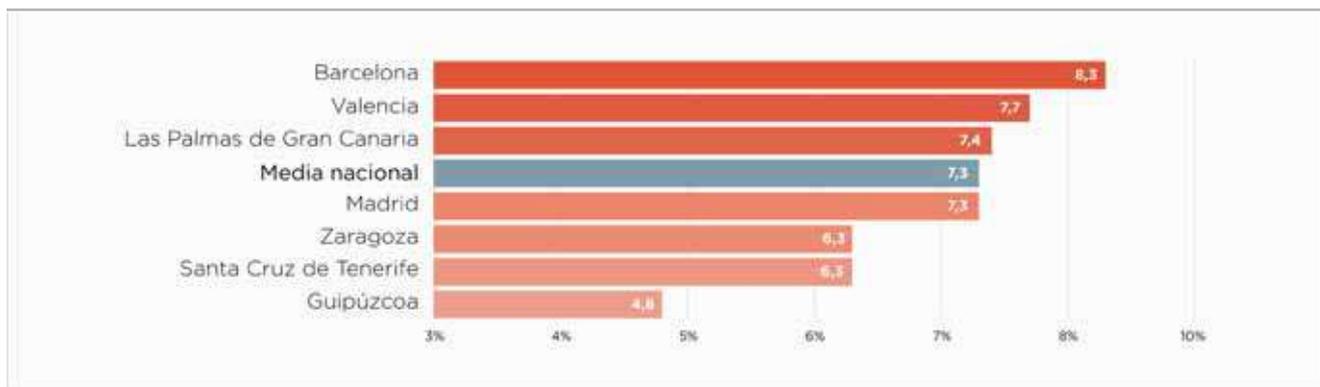
Precio unitario de compraventa por provincia

Media nacional: 1570 €/m²



Rentabilidad bruta en alquiler anual

Porcentaje anual de rentas en relación al precio de compraventa



Dinamismo del mercado

Actividad de la oferta y demanda en el mercado inmobiliario



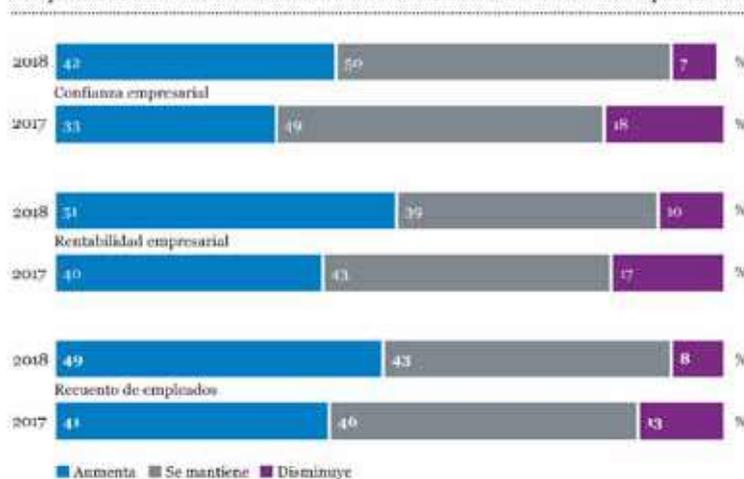
El sector inmobiliario afronta 2018 con optimismo pero con cautela

Informe Tendencias del Mercado Inmobiliario en Europa 2018, elaborado por PwC y el Urban Land Institute (ULI)

El mercado inmobiliario en Europa encara 2018 con buenas sensaciones gracias a las favorables perspectivas macroeconómicas aunque con cierta cautela debido a la mayor dificultad a la hora de conseguir los objetivos de rentabilidad, debido fundamentalmente a la escasez de activos *prime* o de calidad y a la alta competencia existente entre inversores. Esta es una de las principales conclusiones del informe *Tendencias del Mercado Inmobiliario en Europa 2018*, elaborado por PwC y el Urban Land Institute (ULI) a partir de 818 entrevistas con los principales agentes del sector – compañías inmobiliarias, fondos, inversores institucionales y entidades financieras–.

El 42% de los directivos que ha participado en el estudio espera una mejora de la economía europea en 2018; el 51% un aumento de los beneficios empresariales y el 49% un crecimiento del empleo en el sector. Una opinión positiva que, para cerca de la mitad de los entrevistados, se traslada también a las previsiones para los próximos tres años. Desde el punto de vista de la financiación, los inversores se muestran todavía más optimistas que en años anteriores. El 50% cree que habrá más disponibilidad de capital; el 49% de deuda para refinanciaciones y, el 46%, asegura que habrá más disponibilidad de deuda para la promoción.

Perspectivas de los inversores sobre la evolución del sector inmobiliario europeo en 2018



Fuente: Emerging Trends Europe survey 2018

SEÑALES DE CAUTELA

El informe, no obstante, señala que existen algunas señales de cautela para que esta confianza en la evolución del sector no se transforme en autocomplacencia. Unos síntomas que tienen que ver con unos *yields* o retornos de las inversiones inferiores a los de años anteriores –según el 36% de los encuestados– y con una fuerte presión por invertir. Pero también con la escasez de activos de calidad y con el reconocimiento de la mayoría de inversores –el 86%–, de que están asumiendo mayores riesgos para cumplir con sus expectativas de rentabilidad.

A estos factores se unen, además, potenciales riesgos macroeco-

nómicos y sociales como un escenario de subida de tipos de interés en Europa en el corto plazo o el incremento de la inestabilidad política internacional, que sigue preocupando al 81% de los inversores y agentes del sector. El *Brexit* se mantiene, precisamente, como un punto importante de intranquilidad para los inversores. De hecho, una mayoría de los encuestados espera una caída tanto de la inversión y como del valor del sector inmobiliario británico en 2018. Un descenso que se compensará, al menos en parte, por aumento de estas mismas variables en los mercados inmobiliarios de otros países de la Unión Europea, como Alemania, Francia, España y Luxemburgo, según el documento.

Se va imponiendo en Europa una nueva concepción de lo inmobiliario, donde la creación de valor trasciende del activo para centrarse en la gestión del espacio como un servicio

SECTORES LOGÍSTICO Y RESIDENCIAL, EN EL PUNTO DE MIRA DE LOS INVERSORES

El informe revela que el sector logístico se ha convertido en el de mayor potencial de crecimiento en 2018 tanto para la inversión como para el desarrollo, como consecuencia del crecimiento del comercio electrónico, de una mayor demanda de centros de almacenamiento y por su rentabilidad para los inversores. Llama la atención que el sector residencial, tradicionalmente poco atractivo por su complejidad para los inversores, se ve ahora como una oportunidad derivada de las necesidades del mercado europeo. También destaca la búsqueda de la reforma o promoción como forma de adquirir activos de calidad, alternativa que resulta atractiva para el 69% de inversores.

Adicionalmente, más de la mitad de los encuestados dice estar considerando invertir en mercados de nicho como residencias de estudiantes, hoteles y residencias de tercera edad, por la oportunidad que se deriva de las tendencias demográficas asociadas y su atractivo en términos de rentabilidad.

RANKING DE CAPITALES EUROPEAS

El mercado inmobiliario europeo es más un sector de ciudades que de países. Por eso, como cada año, el informe incluye un ranking con las perspectivas de inversión en treinta y una grandes capitales europeas, incluyendo Madrid y Barcelona. Alemania, con cuatro ciudades entre las seis primeras, consolida su posición como referencia en el mercado inmobiliario europeo. Berlín, repite

por tercer año consecutivo, como la ciudad más atractiva para la inversión, seguida de Copenhague, Frankfurt y Múnich. Madrid avanza cuatro puestos hasta la quinta posición, gracias a las buenas expectativas económicas y al potencial de crecimiento esperado para las rentas. Barcelona, por su parte se sitúa en la posición número once. En este último caso, cabe puntualizar que el trabajo de campo del informe finalizó antes del pasado uno de octubre y, por tanto, la opinión de los inversores no refleja un posible impacto de la situación política en Cataluña.

UN SECTOR EN TRANSFORMACIÓN

El estudio confirma como se va imponiendo en Europa una nueva concepción de lo inmobiliario, donde la creación de valor trasciende del activo para centrarse en la gestión del espacio como un servicio. Así lo asegura el 68% de los encuestados.

También constata cómo el desarrollo tecnológico, la digitalización, las formas de trabajo más flexibles, las nuevas tendencias en movilidad y la urbanización se están convirtiendo ya en una realidad que está propiciando la transformación de la industria en toda Europa. Un ejemplo de ello es que el 85% de los inversores asegura que, en los próxi-

Perspectivas sectoriales para el 2018							
Ranking general		Ranking de inversión	Ranking de desarrollo	Ranking general		Ranking de inversión	Ranking de desarrollo
1	Centros de logística	1	1	6	Construcción de vivienda para su venta	7	6
2	Instalaciones de autoalmacenaje	4	2	7	Oficinas de servicios compartidos	6	7
3	Alquiler residencial	3	3	8	Centros de asistencia médica	8	8
4	Residencias de estudiantes	5	4	9	Apartahoteles	11	10
5	Residencias de la tercera edad	2	5	10	Centros informáticos	9	12

Fuente: Emerging Trends Europe survey 2018

mos años, el análisis de datos va a impactar en la toma de decisiones de inversión y que los propios agentes del sector reconocen no contar con las capacidades adecuadas para moverse en este nuevo entorno.

Para Rafael Bou, socio responsable de Real Estate en PwC, “hemos vivido un periodo de crecimiento del valor de Real Estate muy financiero ligado al incremento de los precios de compra que puede tener un recorrido limitado. Por eso, ahora los inversores valoran y buscan equipos gestores que les permita incrementar ocupaciones y rentas de sus activos inmobiliarios que, ante la falta de producto, sean capaces de realizar estrategias de inversión alternativas complejas como la promoción o el reposicionamiento. Además, en el horizonte empieza a dibujarse un nuevo mercado al que tendrán que adaptarse, en el que la tecnología lo envolverá todo y que estará caracterizado por la llegada de nuevos entrantes, por la búsqueda de nuevas formas de colaboración y por la aparición de nuevos modelos de negocio”.

EL MERCADO DE INVERSIÓN INMOBILIARIA EN ESPAÑA

Tras la presentación del informe, Rafael Bou moderó un panel de expertos que han valorado las perspectivas de inversión inmobiliaria en España. En él han participado Wolfgang Beck, CEO de Testa Residencial; Leticia Fusi, Director Iberian Real Estate de Castlelake; Juan Barba, Partner-Managing Director de Meridia Capital y Jesús Valderrama, Socio fundador de Iba Capital.

El primer tema suscitado en este panel ha sido la duración de este ciclo y los intervinientes han coincidido en que aún queda recorrido para la inversión en nuestro país. En concreto, Wolfgang Beck ha señalado que “España todavía tiene recorrido de precios, concretamente en el resi-

El modelo de negocio inmobiliario ha cambiado como resultado de una nueva concepción orientada a la gestión del espacio como un servicio



Fuente: Emerging Trends Europe summer 2018

dencial. Estamos aún bajos en el ciclo y es el momento para invertir en el mercado residencial de este país”. Leticia Fusi y Juan Barba coinciden con el buen momento para el inversor y la existencia de oportunidades; no obstante el socio de Meridia Capital recomienda estar atentos ante la posible incidencia de factores exógenos entre los que señala la evolución de los tipos de interés, la prima de riesgo país (asociada al riesgo político) el apalancamiento bancario (que ahora está estabilizado) y el posible efecto de la subida de rentas.

Por su parte, Jesús Valderrama coincide en que aún hay recorrido: “los tipos de interés no va a subir en el corto plazo, todos, y especialmente los bancos, hemos aprendido de la crisis y esto es un mecanismo de defensa automático y, además, las rentas aún tienen recorrido al alza”, afirma.

En cuanto al interés del capital extranjero por España, la responsable de Castlelake confirma que “estamos viendo mucho apetito del capital extranjero por España” y a continuación ha explicado que “para nosotros los dos países europeos más interesantes son Alemania y España, que, además, son mercados complementarios, especialmente en el residencial”.

Por lo que respecta a la incidencia de la situación en Cataluña, el socio de Iba Capital, Jesús Valderrama, opina que es cierto que hay un número importante de inversores que ahora están a la espera del desenlace de los acontecimientos antes de invertir. “No obstante –se-

ñala– depende de los sectores. Por ejemplo, el segmento de oficinas se ha visto mucho más afectado y el inversor quiere ver reflejado en la *yield* el riesgo político que se asume. Sin embargo, el *retail* en *high street* está menos afectado por el riesgo político”. “la imagen que se está dando en el exterior no nos está ayudando, pero lo bueno es que España se ve como un sitio adecuado para invertir”, concluye.

Sobre este tema, Juan Barba señala que “hasta hora Barcelona estaba funcionando muy bien por ejemplo en el mercado de oficinas, incluso mejor que Madrid, ahora hay que ver qué ocurre”. “Existe el riesgo de liquidez en el mercado de Barcelona y la preocupación es cómo acertar en el momento de la salida”. El socio de Meridia piensa sobre este asunto que “sin la Unión Europea apoyando la independencia va a ser muy difícil que ésta avance y tarde o temprano llegará una etapa de estabilización que el mercado asumirá positivamente”.

Por último, Leticia Fusi ha señalado, por último, que la gestión urbanística es uno de los puntos de mejora para facilitar la inversión inmobiliaria internacional en España. “El urbanismo en España está muy regulado, muy intervenido, y pone al inversor y al propietario de suelo en una posición muy reactiva en vez de proactiva. Sería necesaria una mayor agilidad y velocidad en los plazos de la gestión urbanística y una alineación –que ahora no existe– entre las Administraciones Públicas y el mercado”, afirma la responsable de Castlelake. [()]

2018, un año clave en el sector inmobiliario

Luis Martín Guirado

Director Corporativo de Desarrollo de Negocio. Gesvalt



En 2018 el sector inmobiliario español continuará con su crecimiento sostenido. El mercado sigue contando con una financiación asequible y disponible, así como una demanda estable en todos los tipos de activos. Además, existe una ausencia de alternativas de inversión que supere los rendimientos económicos que aporta un activo inmobiliario, por lo que su atractivo es innegable.

La promoción residencial seguirá siendo una de las principales apuestas del sector, y estimamos que este año se realizará una gran inversión, debido a la acumulación de las carteras de suelo de los promotores. Es muy probable que en 2017 se hayan alcanzado los 60.000 millones en inversiones residenciales, y prevemos que la cifra se mantenga o se incremente ligeramente en 2018. Asimismo, como reflejan nuestros informes de tendencias del sector, el precio del alquiler está creciendo de una manera notable. Esto supone un evidente reclamo para el apetito del inversor, tanto institucional como privado, que demande producto residencial destinado al alquiler.

Los activos alternativos están también cobrando también relevancia. En 2017 se alcanzó una inversión de 14.000 millones de euros, incluyendo más de 3.000 millones en inversión residencial. Es probable que esta cifra disminuya ligeramente en 2018 por la estrechez del mercado español. Desde Gesvalt creemos que algunos de estos activos, como las residencias de tercera edad o de estudiantes, contarán con un especial atractivo para inversores, por las propias necesidades demográficas del país y una mayor profesionalización en su gestión que mejorará el rendimiento de estos activos.

En cuanto a la tipología de inversores, es altamente probable que asistamos a un reemplazo de aquellos que entraron en el momento oportunista del ciclo entre los años 2013 y 2015, por los inversores a largo plazo, como son las compañías de seguros o los fondos de pensiones.

Concretamente, el sector asegurador cuenta con una gran actividad en el mercado y, solo en España, cuenta con casi 10.000 millones en activos inmobiliarios. A fin de cuentas, las compañías de seguros necesitan activos que generen un gran rendimiento, como los inmobiliarios, por lo que esperamos una gran actividad este año. Es cierto que los coeficientes máximos de inversión directa inmobiliaria podrían suponer un límite a su inversión, pero puede que se vean alteradas por una nueva normativa que permita a las compañías de seguros invertir más en SOCIMI.

En cuanto a éstas, a fin de 2017 ya contábamos con 50 SOCIMI cotizadas, por lo que no esperamos un crecimiento tan exponencial en el número que darán el salto al parqué este año. No obstante, sí creemos que se producirá un crecimiento de los activos bajo su gestión. En este sentido, en 2018 asistiremos fundamentalmente a procesos de consolidación y aumento de tamaño.

En definitiva, 2018 se perfila como un buen año para el sector inmobiliario en España, aunque no está exento de desafíos. Por un lado, existe una necesidad urgente de nuevo suelo calificado y desarrollado que evite un encarecimiento artificial del mismo. Por otro lado, los diferentes actores del mercado (no solo en promotoras inmobiliarias sino también compañías de consultoría, análisis y valoración) tenemos el reto de adecuarnos a las nuevas necesidades que demandan la sociedad y la industria. Por último, es conveniente que el crecimiento del mercado inmobiliario no resulte tan asimétrico, y que se extienda con mayor uniformidad en las diferentes regiones de España. Con estos retos en mente, todo apunta a que 2018 será un año clave en el sector, en el que las compañías promotoras que invirtieron desde 2015 en promoción, rehabilitación y nuevos desarrollos, pondrán sus activos en el mercado de una manera exitosa y se consolide el atractivo y la confianza en el inmobiliario español. [()]

Alteración del valor de tasación de un inmueble a efectos de subasta ¿Tiene que tributarse por AJD?



Gonzalo Rincón de Pablo
Garrigues

La modalidad de Actos Jurídicos Documentados (AJD) del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados es un ámbito en donde con mucha habitualidad reina la inseguridad jurídica para el contribuyente (y para los asesores fiscales), no resultando extraño encontrar posiciones contradictorias en la doctrina tributaria, en los propios órganos de la Administración y en los Tribunales de Justicia.

Recordemos que la normativa del AJD exige para que un acto quede sujeto a imposición, entre otros aspectos, que se cumplan los siguientes requisitos de manera acumulativa:

- Que nos encontremos ante un acto adoptado en una escritura pública o en un acta notarial;
- Que resulte inscribible en los Registros de la Propiedad, Mercantil, de la Propiedad Industrial y de Bienes Muebles;

La tradicional discusión acerca del gravamen por AJD de los acuerdos de modificación del valor de tasación de los inmuebles a efectos de subasta parece que llega a su fin –en un sentido favorable al contribuyente– tras la reciente resolución del Tribunal Económico-Administrativo de 10 de octubre de 2017 ¿Será este el fin de esta cuestión?

- Que tenga por objeto directo cantidad o cosa evaluable.

Parece sencillo, ¿no? Pues nada más lejos de la realidad. Todo ello, como consecuencia de las dudas e incertidumbres acerca de la tributación en AJD que se ocasionan, sobre todo, por la tradicional indefinición acerca de los actos que pueden considerarse que tienen un contenido evaluable o que pueden ser o no inscritos en uno de los Registros antes señalados, debiéndose acudir en la mayoría de los casos a las resoluciones de nuestros órganos administrativos o Tribunales de Justicia para hallar una respuesta –no siempre totalmente satisfactoria y muy a menudo de contenido contradictorio–.

Uno de los aspectos que en los últimos años más se ha discutido en el ámbito del AJD (quizá como consecuencia de la crisis económica que ha afectado, sobre todo, al sector inmobiliario) es la eventual tributación en esta modalidad impositiva de las escrituras en las que se modifica el valor de tasación para subasta de los inmuebles gravados por una hipoteca.

En relación con esta cuestión el criterio mantenido en los últimos años por la Dirección General de Tributos (por ejemplo, en sus consultas con referencia V1221-14, de 7 de febrero) o V0338-17, de 8 de febrero)

ha sido el de considerar que estos actos de trascendencia jurídica y registral deben quedar gravados por AJD, siempre que se otorguen en Escritura Pública, en la medida en que debe considerarse que tienen un contenido económicamente evaluable (de acuerdo con este Centro Directivo, el importe de la obligación o capital garantizado pendiente de pago en el momento de acordarse la modificación del valor de tasación) y son inscribibles en el Registro de la Propiedad. Todo lo anterior, con independencia del momento en el que se pacte la modificación del valor de tasación o de si esta alteración responde o no a una eventual variación del importe de la responsabilidad hipotecaria que grava al inmueble.

En el mismo sentido que la Dirección General de Tributos han tenido ocasión de pronunciarse diferentes Tribunales Superiores de Justicia, como el Tribunal Superior de Justicia en su Sentencia de 11 de octubre de 2013 o el Tribunal Superior de Justicia de Castilla y León en su Sentencia de 13 de mayo de 2011, entre otros, que afirman con rotundidad la sujeción a AJD de estas operaciones.

No obstante lo anterior, y en sentido contrario (lo que no debe sorprendernos en el muchas veces impredecible y complejo ámbito del AJD) el Tribunal Económico-Administrativo

Central (TEAC) ha mantenido una posición radicalmente contraria desde su resolución de 12 de mayo de 2009 –que ya debería poder considerarse criterio reiterado–, confirmada recientemente por su resolución de 10 de octubre de 2017, en la que el TEAC defiende de manera categórica la no sujeción en AJD de los acuerdos de modificación del valor de tasación de los inmuebles a efectos de subasta por carecer de un contenido evaluable económicamente.

A estos efectos, y con el objeto de justificar su posición en contra de otros criterios que afirma conocer –y que menciona en su resolución–, el TEAC realiza una interesante reflexión en su resolución de 10 de octubre de 2017 acerca del alcance del requisito de “contenido evaluable”, imprescindible, como hemos señalado, para que un acto pueda quedar gravado por AJD. Así, el TEAC señala que *“no toda mención de una cifra o valor en el documento implica que éste adquiera la condición de “evaluable” a efectos del Impuesto [AJD], ya que esta última condición sólo concurrirá cuando la referencia del valor incluido en el documento tenga relación directa con los efectos jurídicos que produzca el acto o negocio documentado”*.

No podemos dejar de aplaudir esta afirmación del TEAC aplicable no solo al supuesto ahora analizado, sino que también debería poder extrapolarse, entendemos, a muchos otros acuerdos novatorios de garantías que los contribuyentes otorgan en escrituras públicas y que, a pesar de tener un “contenido monetario” no deberían considerarse que tengan un contenido económicamente “evaluable”, dado que en nada alteran el valor del acto o garantía al que afectan y, por lo tanto, no modifican la capacidad económica de los contribuyentes que ya quedó gravada en AJD con el acto de constitución original de la garantía y que, en consecuencia, no debería volver a quedar gravada por el nuevo acuerdo novatorio.

El TEAC continúa señalado en su resolución de 10 de octubre de 2017 que esa regla debe tenerse en cuenta cuando el nuevo documento que se otorga incorpora algún acuerdo de voluntades respecto a un negocio jurídico anterior que ya fue objeto de gravamen, debiéndose considerar que el nuevo documento tiene un contenido “evaluable económicamente” cuando afecte –bien ampliando o bien modificando– el contenido jurídico del acto originalmente acordado –lo que no sucede en el caso de una mera modificación de tasación de un inmueble a efectos de subasta, dado que este acto, en sí mismo, no afecta al importe de la responsabilidad hipotecaria que recae sobre el inmueble, sino que simplemente se otorga con el objeto de anticipar dicho trámite documental para que, en caso de impago, se pueda solicitar sin mayor dilación el despacho de la ejecución judicial de acuerdo con lo establecido en el artículo 682 de la Ley de Enjuiciamiento Civil¹–. En el mismo sentido que el TEAC se ha pronunciado, por ejemplo, el Tribunal Superior de Justicia de Valencia en su Sentencia de 4 de abril de 2014.

La importancia de la resolución del TEAC de 10 de octubre de 2017 no solo trae causa en su interesante contenido, sino también porque a partir de la misma entendemos que debería considerarse que existe una doctrina establecida de modo reiterado por el TEAC, lo que tiene efectos vinculantes tanto para la Administración Tributaria estatal como para la de las diferentes Comunidades Autónomas, de acuerdo con lo señalado por el artículo 239.8 de la Ley General Tributaria –por lo que resultaría probable que la Dirección General de Tributos modifique su postura en las próximas resoluciones que emita en relación con este particular–.

Al mismo resultado, es decir, a la no sujeción en AJD de la modificación del valor de tasación de un inmueble hipotecado a efectos de su-

basta, pero por un camino diferente, podría también llegarse si atendemos a la reciente resolución de 26 de octubre de 2017 de la Dirección General de Registros y Notariados, en la que señala que:

“La alteración del tipo o del valor a efectos de subasta de la finca hipotecada, por tanto, no es que no genere en sí misma una alteración del rango de la hipoteca a la que se refiera, por no estar incluida en los dos supuestos citados, es que ni siquiera tiene la consideración de circunstancia susceptible de provocar una novación de la obligación garantizada porque opera en el ámbito meramente procesal. Por tanto, en términos de estricto rango hipotecario, la modificación del tipo de la finca hipotecada a efectos de subasta, para adaptarlo al valor de mercado, no requeriría del consentimiento de los titulares registrales posteriores”.

Si atendemos a la doctrina de la DGRN antes señalada podría defenderse la no sujeción de estas operaciones al AJD, no solo por considerarse que las mismas no tienen un contenido económicamente evaluable, como afirma el TEAC, sino también porque no tienen un contenido inscribible, en sentido estricto, en el Registro de la Propiedad.

¿Este es el final de la discusión sobre este asunto? ¿Podemos concluir que las operaciones de modificación del valor de tasación de los inmuebles hipotecados a efectos de subasta son operaciones no sujetas a AJD? En principio esto es lo que debería entenderse de acuerdo con el criterio reiterado del TEAC –el cual consideramos correcto–. No obstante lo anterior, como en las mejores películas, no podemos descartar que se produzcan nuevos giros argumentales en el futuro (por ejemplo, a modo de Sentencia del Tribunal Supremo) que nos sitúen, de nuevo, frente a frente ante la Administración Tributaria por esta misma cuestión en la casilla de salida. [(O)]

¹ El Art. 682.2 de la Ley de Enjuiciamiento Civil establece como requisito para que pueda procederse al procedimiento de ejecución hipotecaria que en la escritura de constitución de la hipoteca se fije el precio en que los interesados tasen la finca, que servirá de tipo a la subasta.

Chapman Taylor expande y consolida su «expertise» en rehabilitación

El estudio realiza actualmente múltiples rehabilitaciones integrales de edificios y proyectos de regeneración urbana que incluyen, a través de los usos mixtos principalmente, el poner sobre el tablero la experiencia desarrollada durante casi 60 años de historia junto con una actitud visionaria de un futuro



Jorge Alonso Rodríguez
Design Architect
CHAPMAN TAYLOR

Es de pocos conocido que allá por finales de los años 50 el estudio británico Chapman Taylor, que acaba de celebrar sus 25 años realizando proyectos en España a través de su estudio de Madrid, comenzó su andadura rehabilitando edificios de cierto prestigio en la capital inglesa como fueron la sede principal de Scotland Yard o el London Pavillion de Picadilly Circus.

Desde entonces la historia de este estudio, que cuenta con 18 oficinas por todo el mundo, ha evolucionado con los tiempos y ha diversificado considerablemente su rango de proyectos urbanos, manteniendo siempre los valores que dentro de la rehabilitación ha aprendido y desarrollado.

Y es que la delicada y emocionante tarea de rehabilitar es también parte del ADN que este equipo de arquitectos, urbanistas y diseñadores, hoy de escala global, desarrolla desde ya hace casi 60 años.

Paradójicamente la apertura del estudio que este grupo internacional posee en nuestro país, concretamente en Madrid, también coincidió con el encargo de rehabilitación de La Vaguada, sin duda alguna uno de los históricos centros co-

merciales de España, y que junto con el proyecto de Xanadú puso los cimientos de un estudio que hoy desarrolla y colabora en proyectos de toda índole en el norte de África, Latinoamérica, Medio Oriente, Europa y, por supuesto, en España.

A lo largo de los años el arte de diseñar edificios se ha compuesto de miles de factores distintos que hacen que dicha tarea sea una de las más complejas, aunque a la vez, más emocionante que pueda realizar el ser humano para ayudar a crear y a re-crear un mundo mejor. En una segunda fase de las ciudades el paso del tiempo nos proporciona la oportunidad de devolver un edificio al presente, re-habilitándolo y adaptándolo a los nuevos usos, a las nuevas demandas estéticas y funcionales, incorporando nuevas tecnologías y respondiendo a sus nuevas necesidades y consumos energéticos responsables con el entorno que lo rodea.

Conscientes de esta complejidad Chapman Taylor, a través de su experiencia en rehabilitación, son sabedores de que el sentido común, la creatividad y el trabajo bien hecho, aportan muchas pistas para saber el camino a elegir, e incluso dan por hecho que el momento actual es todo un reto emocionante que nunca jamás había ocurrido previamente que, a su vez, nos presenta oportunidades éticas y sociales de altas expectativas. Factores como la facilidad para viajar, para comunicarse, para aprender, para mezclar ideas, para coordinar equipos multidisciplinares, entre otros, son factores determinantes de una realidad disruptiva que bien entendida y asimilada se presentan como grandes oportunidades para crear y rehabilitar proyectos nuevos y emocionantes.

Sin duda es “el hoy” un extraordinario momento que proporciona muchos aspectos positivos en la tarea arquitectónica como, por

ejemplo, y siguiendo con el caso que nos ocupa, que se haya creado dentro de Chapman Taylor un equipo denominado “investigación creativa” (CT_i+C) ligado directamente a lo que fue durante muchos años el equipo de “feasibility” o viabilidad inicial de proyectos, y en el que hoy evoluciona una nueva filosofía de diseño flexible, adaptado, detallado, actual, futurista y a la vez historicista que busca, protege y desarrolla la esencia de los proyectos que el estudio crea y re-crea por el mundo.

Buena parte de esos éxitos actuales provienen del aprendizaje de no pocos años reformando edificios e incluso interviniendo en regeneración y creación de planes urbanos, como parte de la experiencia de su equipo de urbanistas y arquitectos.

DEVOLVER EL ESPÍRITU A LOS EDIFICIOS

Repasando parte de los proyectos del estudio en todos estos años, Chapman Taylor ha ido aprendiendo y compartiendo con clientes y colaboradores los métodos y valores de “devolver el espíritu a los edificios”. Es curioso darse cuenta de cómo se va reduciendo el tiempo de duración de la vigencia de los edificios, las marcas, los modos y como no de la misma sociedad de consumo pero, a la vez, es emocionante ver que los proyectos bien diseñados, la prestancia de un buen material, la profesionalidad y la cohesión de un equipo multidisciplinar, la esencia conceptual de un proyecto o la adecuación de un buen mix de usos y funciones hacen que el edificio se mantenga fiel a su espíritu y sea un éxito inmobiliario ensamblado en la ciudad, regenerándola y dinamizándola.

Basados en esas categorías inmateriales que cimentan parte de la esencia del éxito de cualquier proyecto es como Chapman Taylor ha llegado a aumentar y consolidar su cartera de proyectos y clientes. Hoy entre sus más importantes proyectos de rehabilitación se incluyen desarrollos comerciales y de ocio como son Plenilunio o Moraleja Green en Madrid, cines de nueva generación como el Ocimax de Gijón o los míticos Cines Palafox de la capital española, oficinas emblemáticas como la sede principal de Renault de Madrid o el fantástico edificio de Los Cubos, ubicado sobre la M30 madrileña.

En otros escenarios internacionales también están reformando y relanzando al futuro pro-



Plenilunio, Madrid. Reforma integral.



Fachada exterior de la rehabilitación del edificio de oficinas Los Cubos, Madrid.

yectos algo más lejanos como el Plaza Kukulcan, en la Riviera Maya Mexicana, o el inmenso proyecto de regeneración urbana Camino Real en Lima, que incluye acciones tan complejas como rehabilitar un centro comercial histórico muy unido a la memoria intangible de sus habitantes, pero con una compleja red de usos de oficinas, aparcamientos, ocio, compras, hoteles y espacios públicos que deben responder y cohesionar una parte simbólica, no solo de la ciudad, sino también de su categoría como país.

La tarea de rehabilitar es hoy, sin duda, una de las más apasionantes y comprometidas del mercado inmobiliario sobre todo cuando uno observa el panorama conformado por factores sociales y económicos tras una crisis financiera global muy in-decente (no todo vale) y unos hábitos que varían por meses y ya no por años, lo cual nos lleva a un buen dilema moral y estético a la hora de diseñar: ¿Cuánto va durar hoy el edificio rehabilitado?

Algunos especialistas de Chapman Taylor, concretamente en lo que a *retail* se refiere, se atreven a cifrar esa nueva duración en quizá no más de diez años. A expensas de hechos reales



Moraleja Green. Reforma integral y diseño de señalética y branding, Madrid.



Plaza Kukulcan, Cancún, México, reforma integral y concepto gastro "espacio latino".

que están ocurriendo aquí y ahora como son la reducción de la vigencia de las modas actuales y de su consecuente aceleración en llegar a asimilar nuevas tendencias dentro del proceso inmobiliario. Y es que aunque no lo queramos admitir vivimos en una sociedad que cada vez consume con más ferocidad y que crece, en muchos casos, a ritmos descontrolados.

Es por ello que Chapman Taylor se aferra a los valores que les han llevado hasta aquí ensalzando "la arquitectura de servicios" que se basa en el sentido común más ético, la flexibilidad de tratar a cada cliente como si fuera el único resolviendo sus necesidades y ampliando sus expectativas por lo que este estudio ha conseguido y consigue cada día seguir haciéndose un lugar en la respuesta al proceso edificatorio y en la creación de ciudades cada vez más habitables, sostenibles, correctas y cambiantes.

Uno de los casos de más éxito reciente del grupo internacional, y que es un gran ejemplo de lo comentado, fue convertido en realidad, tras muchos años de esfuerzo y tesón multidis-

ciplinar, en el famoso Trinity Leeds del Reino Unido, donde la regeneración de ciudad, de usos, de edificios, de intereses económicos y urbanos no solo creó un proyecto de "regeneración urbana" que ha sido y es ejemplo de muchos y que el pasado año recibió el prestigioso "best of best" de los ICSC Viva Awards. Es, por cierto, un caso similar al éxito sin precedentes del proceso inmobiliario que tras casi 10 años en el tablero es hoy el proyecto de Madrid Río 2 y que tuvo que lidiar con múltiples intereses de inversores, autoridades locales y equipos para convertirlo en un edificio comercial que por fin ha cosido y regenerado en Madrid una parte fantástica de la ribera del Manzanares y de su prestigioso paseo verde, hoy ejemplo internacional a nivel urbano de regeneración urbana.

Son la visión, la creatividad, la innovación y el valor inmobiliario las piedras angulares del trabajo de estos equipos multidisciplinares donde urbanistas leen la ciudad, arquitectos crean experiencias edificatorias y diseñadores, interioristas y gráficos, innovan y conceptualizan los deseos de un futuro que ya fue ayer. Así de fácil y así de complejo.

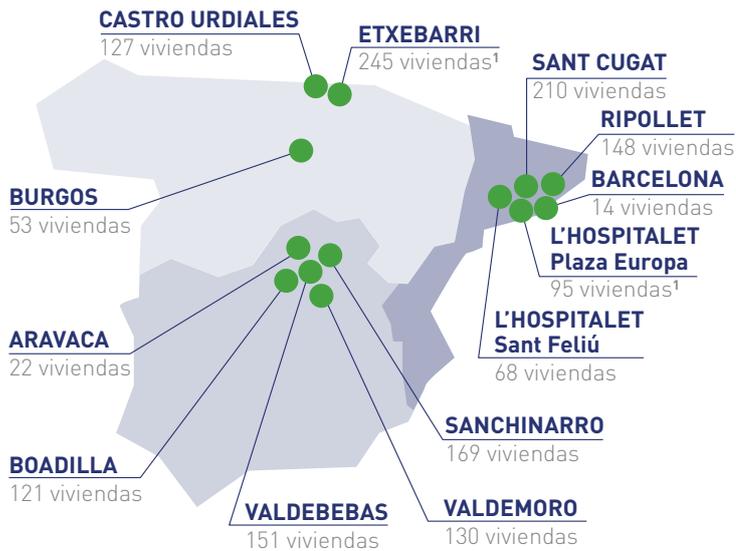
Para Chapman Taylor esa complejidad se define a través de su método de trabajo y es por ello que está consolidando y ampliando su portfolio tanto de obra nueva como de rehabilitación. Este método, contrastado a través del pasado y dinámico de cara al futuro, se basa en:

- Investigar creativamente sus diseños, mirar al futuro, hoy, desde el pasado
- Diseñar de manera realista y creativa acorde a cada lugar y a cada proyecto
- Trabajar de manera colaborativa y multidisciplinar, coordinando equipos de diversas personalidades, funciones y orígenes
- Satisfacer al cliente y sus necesidades, cumplir y ampliar expectativas

Y así es como "rehabilitar", sin duda, se convierte en un reto que cada vez es y será más común, porque a la velocidad de cruce que muchas sociedades nos estamos dirigiendo al futuro esta labor se convertirá en parte vital del proceso edificatorio y donde los arquitectos deben unir pasado, presente y futuro para que nuestras ciudades sean cada vez más habitables para todos y cada uno de nosotros. [()]

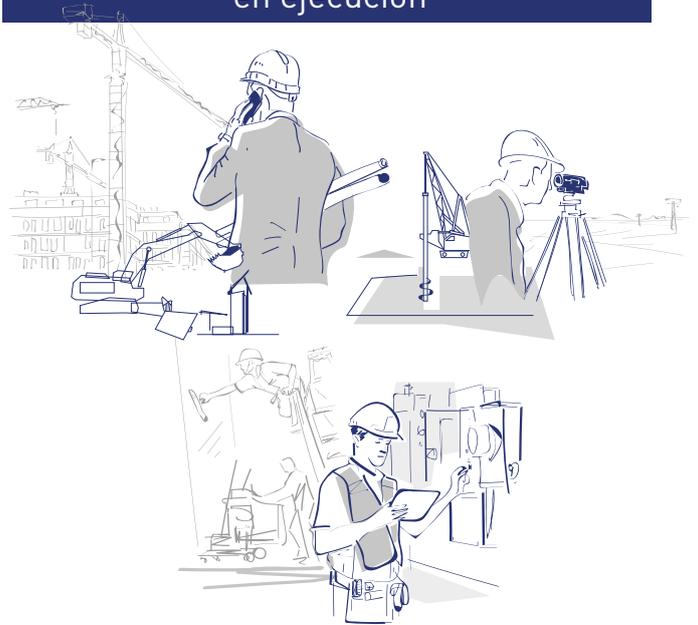


Más de **1.600 Viviendas**
en promoción



¹ Promoción Delegada

Más de **100 obras**
en ejecución



540 profesionales
en plantilla en 2017



PUNTOS DE VISTA



Manuel del Río
Consejero Delegado
DANOSA



Sebastián Molinero
Secretario general
Andimac

Si algo hemos aprendido tras la crisis económica es que no se puede volver a construir de cualquier manera. Atrás quedó la construcción desmedida y sin garantías, es el momento de centrar el foco en la calidad, la sostenibilidad y la eficiencia de las soluciones constructivas, que al final son las auténticas protagonistas del confort en el interior de los edificios.

Y es que en DANOSA nuestra prioridad es el usuario final. Pasamos el 90% de nuestro tiempo en el interior de edificios, por ello, es importante prestar especial interés en diseñar productos y sistemas que aporten valor a las edificaciones, confiriéndoles unas condiciones de habitabilidad adecuadas para preservar nuestro bienestar, salud y calidad de vida.

La rehabilitación en España es una indiscutible senda de crecimiento para nuestro sector. Tenemos un parque aproximado de 25 millones de viviendas y solamente una de cada diez se ha construido bajo el paraguas del Código Técnico de la Edificación (CTE). Por lo tanto, hay una necesidad imperiosa de remodelar y acondicionar viviendas para acercarlas a esos mínimos objetivos de habitabilidad y eficiencia. En este reto, todos los actores referentes en el proceso de edificación desempeñamos un importante papel y tenemos la oportunidad de demostrar nuestra profesionalidad para algo que es fundamental: que el criterio de calidad se imponga al de cantidad.

2 En esta línea, DANOSA se posiciona como especialista en soluciones integrales de impermeabilización, aislamiento acústico y térmico para edificación y obra civil. Pero no queremos que sea solo el Qué hacemos lo que marque nuestra diferencia, el Cómo lo hacemos y Para qué lo hacemos son aún más relevantes. Porque no impermeabilizamos, sino que preservamos la estanqueidad del edificio, no aislamos del ruido sino que velamos por el confort acústico del usuario y no fabricamos aislamiento térmico sino que aportamos eficiencia energética a las edificaciones. []

Esta actividad se muestra muy sensible a las fases de enfriamiento económico, pero muestra una mayor aceleración en relación al PIB cuando se recupera la confianza. Ahora entramos, precisamente, en un entorno de estabilidad de la demanda, pero cuyos fundamentos son potencialmente favorables. No obstante, España carece de una tradición social y de un marco normativo de fomento de la reforma que apunte a modelos de calidad y de mejora cualitativa de las viviendas existentes.

El sector de la reforma, pues, no termina de despegar como consecuencia de la falta de incentivos con capacidad de crear una auténtica cultura en los hogares españoles. De hecho, actualmente sólo se reforman (en términos de valor) cuatro casas de cada 100, aunque cerca del 70% de los inmuebles de segunda mano que se venden en España pasan antes o después por una reforma.

2 Aunque las expectativas para la rehabilitación hoy en día son halagüeñas, el verdadero potencial de esta actividad está lastrado por la percepción social negativa que suele tenerse respecto a los agentes de la construcción. Y es que estamos ante un tipo de actividad ligada a la decisión de gasto de las familias, lo que lo convierte en una actividad más próxima al mercado de consumo. Y todo mercado de consumo se basa en la confianza, la seguridad y la transparencia. En este sentido, desde la Asociación Nacional de Distribuidores de Cerámica y Materiales de Construcción (ANDIMAC) apostamos por profesionalizar el sector.

Pero la reforma requiere el apoyo de las administraciones públicas. El hecho de integrar la reforma en el nuevo Plan Estatal de Vivienda ya representa un gran paso adelante. Sin embargo, las medidas ligadas a la fiscalidad serían también un gran aliciente. Así, implantar un sistema de deducción en el IRPF sería el gran reto de la administración para fomentar un cambio de modelo en esta actividad. []

1.- ¿Cómo valora la situación actual y expectativas de la rehabilitación en España?

2.- ¿Cómo se posiciona su compañía/organización en este segmento del mercado?



Nicolás Bermejo Presa
Adjunto Dirección de Marketing
SAINT-GOBAIN ISOVER
IBÉRICA

Almudena López de Rego García-Arquimbáu
Responsable Oficina Técnica
VELUX

En España, las expectativas relativas a la Rehabilitación deberían de ser elevadas ya que existen 24 millones de viviendas, de las cuales 8 millones se construyeron hace más de medio siglo y 14 millones antes de la entrada de la norma Básica de la Edificación. Es decir, según las estadísticas publicadas, más de la mitad de los edificios que existen en España se construyeron con anterioridad a la existencia de la Norma Básica de Edificación del año 79 en la que se definieron por primera vez requisitos mínimos de aislamiento térmico. Esto significa que dichos edificios no cuentan con un aislamiento térmico ni acústico eficiente lo que los convierte en auténticos depredadores de energía y, por lo tanto, potencialmente susceptibles de ser rehabilitados.

2 Una de las formas de mejorar la eficiencia energética y el confort acústico es mediante un óptimo aislamiento, tanto en la construcción como en las instalaciones industriales. Si además utilizamos lanas minerales como material aislante, conseguimos no solo reducir el consumo de energía sino además aportar propiedades acústicas y de protección contra incendios. Por esta razón, desde Saint-Gobain ISOVER continuamos desarrollando nuevas soluciones constructivas que se adaptan tanto a obra nueva como a rehabilitación y que permiten dotar al edificio de los elementos para alcanzar el pleno confort de los usuarios a través de soluciones sostenibles superando las exigencias legales establecidas y adelantándonos al futuro próximo. [()]

Es de esperar un aumento exponencial del número de rehabilitaciones en el sector residencial. Según datos del INE, el 80 % de los edificios fue construido entre 1940 y 2005, es decir, antes de que entrara en vigor el primer Código Técnico de la Edificación. Esto significa que las cualidades constructivas de unos 20 millones de viviendas en nuestro país son altamente deficientes para proporcionar una vida saludable y un gasto en energía accesible. Por su parte, la Unión Europea ha puesto a los edificios en el eje del plan de eficiencia energética para las próximas décadas con objetivos muy ambiciosos. Todo esto hace que se nos presente la oportunidad de renovar el parque inmobiliario con criterios enfocados a la mejora de la economía y la salud familiar. Múltiples estudios, como el Barómetro de Vivienda Saludable, ratifican la relación de las características de las viviendas con el desarrollo de enfermedades y malestar, y cómo éstos pueden eliminarse con una rehabilitación que apueste por más luz natural y ventilación en los hogares.

2 Nuestra posición es presumiblemente favorable: cada vez se busca mayor calidad espacial y confort en casa, y eso es precisamente lo que VELUX proporciona. Por otra parte, cuando la normativa se va haciendo más exigente, las marcas que ya cuentan con productos de altas prestaciones y calidad tienen una ventaja competitiva. El origen nórdico de VELUX avala un servicio impecable que nos ha ganado la fidelidad y satisfacción de los clientes durante estos 40 años. [()]

Rehabilitación urbana en Madrid: limitaciones y necesidades



Luis Perelló
Director de Inversión y
Consultoría de
Auric Partners

El mensaje de la Administración Pública, independientemente de los colores, es claro: hay que rehabilitar. La edad media del parque de viviendas en la Comunidad de Madrid es superior a 30 años y el 68% de las edificaciones del municipio de Madrid fueron construidas entre 1940 y 1980. La política urbanística ha evolucionado de un modelo basado en la creación de ensanches periféricos vía Programas de Actuación Urbanística (PAU) a buscar fórmulas para incentivar la rehabilitación de edificios en el centro de la ciudad.

De hecho, hasta 2014, el gobierno municipal trabajó en un nuevo plan urbanístico, que al final quedó estancado, con el fin de sustituir el actual Plan General de Ordenación Urbana (PGOU) de 1997 por uno más avanzado y enfocado a la rehabilitación urbana. El actual gobierno municipal ha desistido, al parecer, proseguir con esta tarea en favor de utilizar otros instrumentos de planeamiento intermedios para modificar la vigente norma.

Desde el punto de vista de la inversión, la rehabilitación de edificios, tanto para viviendas como para otros usos, despierta en general mayor interés por parte del capital (más aún si es extranjero) respecto de la promoción de suelo, principalmente por la consolidación de ubicaciones al tratarse de proyectos más céntricos. No obstante, la rehabilitación presenta una serie de dificultades algunas de las cuales se comentan a continuación.

NORMATIVA Y PROTECCIÓN

Como se ha mencionado, el marco regulatorio presenta un claro impedimento. El PGOU vigente en Madrid, si bien se puede decir que es una norma bien organizada y de aplicación relativamente clara (en comparación con otros municipios), también se puede decir desde un enfoque individualizado que en algunos aspectos es una clasificación casi estadística, principalmente en lo referente a los grados de protección. De hecho, en términos de protección en Madrid hay más de 18.000 edificios catalogados, amplitud debida a que cualquier edificación con más de 100 años tiene cierto grado de protección, y en numerosos casos ésta puede considerarse arbitraria o abusiva. Dicho esto, se estima necesario una normativa no sólo adecuada a cada zona o tipo de edificación, sino individualizada para definir de forma detallada e individualmente condiciones de edificabilidad, volumetría y protección entre otras.

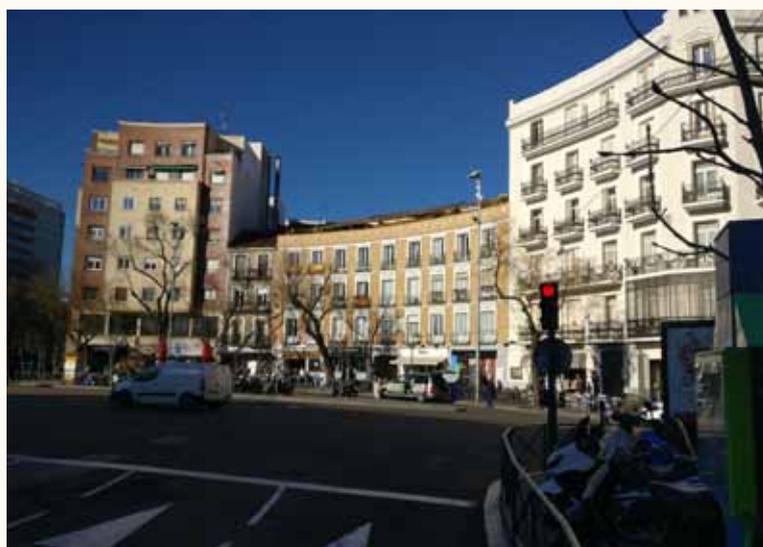
La protección de los edificios, si bien necesaria, en aquellos casos en la que se estima excesiva, es indudablemente un freno a la rehabilitación. Por una parte, porque mantener la fachada y estructura (ésta última, supone generalmente una excesiva protección) conlleva en la mayoría de los casos unos costes mayores de rehabilitación; y por otra, porque la preexistencia de huecos en fachada condiciona, no sólo el proyecto arquitectónico de la rehabilitación sino también el valor comercial del mismo, al consistir generalmente en huecos de fachada estrechos frente a la tendencia actual de grandes ventanales. Una de las grandes consecuencias de ello es la merma de la eficiencia energética. Adicionalmente, la protección de fachadas y estructura es un impedimento a la provisión de plazas de aparcamiento subterráneas (por la necesidad de abrir un paso de carruajes) y una limitación en muchos casos al valor comercial de las plantas bajas, al no poder modificar, igualmente, los huecos de fachada para crear locales comerciales más visibles con el fin de mejorar o fomentar nuevos ejes comerciales e impulsar el negocio minorista.

La protección de los edificios, si bien necesaria, en aquellos casos en la que se estima excesiva, es indudablemente un freno a la rehabilitación

En cuanto a condiciones de edificación (edificabilidad, volumetría, etc.), la protección supone una problemática a potenciales obras de ampliación con el fin de agotar las edificabilidades. Son muchos los casos de edificios que no solamente tienen edificabilidad remanente, sino que también al no haber agotado su altura máxima dejan a la vista las medianeras que tan poco atractivas resultan, pudiendo generar cierta prioridad estética en su maximización de superficies de cara a una potencial rehabilitación. Es por ello, que una nueva normativa enfocada a este propósito permite sugerir que la ficha individual de la edificación, además de clarificar la edificabilidad agotada y máxima (con el fin de aportar transparencia no sólo al profesional inmobiliario-promotor sino también al ciudadano), guíe las posibles vías de actuación de la potencial rehabilitación y del agotamiento de su edificabilidad (obras de ampliación), minimizando la necesidad de estudios de detalle.

PROPIEDAD DESCENTRALIZADA

Si bien la tendencia está cambiando, España es tradicionalmente un país de propietarios de viviendas. A diferencia de otros países europeos donde toman un papel relevante en la propiedad residencial los inversores profesionales (empresas inmobiliarias, compañías de seguros, entidades financieras, fondos de inversión, etc.), en España el principal protagonista del mercado residencial es el inversor privado, tanto para uso propio como inversión destinada al alquiler.



Ejemplos de edificios con potencial edificabilidad remanente dejando medianeras a la vista

Ello supone que sean pocos los edificios de un único propietario, lo que complica indudablemente la adquisición de la totalidad de la comunidad tanto en coste como en operativa, al existir diferentes voluntades de venta. Si, como se decía antes, se clarifica una edificabilidad remanente y una vía de rehabilitación y ampliación a aquellos edificios que lo puedan soportar (como relleno volumétrico), se puede crear un entorno más favorable a la adquisición completa del edificio, al existir una superficie “virtual” (es decir, no satisfecha por los actuales propietarios y conocida por los mismos) que pueda ser significativa en el precio, y por tanto un incentivo a la venta por parte de los propietarios actuales, sin mermar el beneficio promovido proyectado.

Es necesaria una normativa adaptada a las necesidades de la ciudad, así como a parámetros de arquitectura y consumo actuales con el fin de dotar de confianza la inversión y ciclo de producción inmobiliaria

RENTAS ANTIGUAS

Otro problema relevante es el de las rentas antiguas, es decir, aquellos alquileres que genéricamente se iniciaron antes del año 1985, ya que una de las condiciones planteadas para la extinción de estos contratos es el de obra de sustitución (demolición y obra de nueva planta) con intensificación de viviendas (aumentando en al menos un tercio las ya existentes) y no obras de rehabilitación. La práctica es la de negociar individualmente con los arrendatarios unas indemnizaciones para extinguir dichos contratos, circunstancia que conlleva una gran incertidumbre (principalmente económica) para el promotor. El establecimiento de un justiprecio administrativo, al igual que en las expropiaciones, eliminaría este gran riesgo al poder ser cuantificado en la valoración y plan de negocio del promotor.

LISBOA, EJEMPLO DE REHABILITACIÓN URBANA

Si había una capital europea con necesidad de rehabilitar su centro urbano, esa era Lisboa. Ahora es un *skyline* lleno de grúas para la rehabilitación o sustitución de edificios. Portugal

pasó por la crisis con mayor intensidad que España (su rating llegó a bono basura), sin embargo, entre 2013 y 2014 la economía portuguesa dio un giro de 360 grados. Se aprobaron ciertas medidas para atraer capital extranjero como el programa *Golden Visas* (replicado en España con tardío éxito) y una fiscalidad muy favorable para residentes comunitarios no habituales, unido a un fuerte crecimiento de su turismo.

No obstante, esto explica parcialmente el auge de la rehabilitación urbana (quizá explica mejor la buena absorción inmobiliaria del aumento tanto de oferta como de precio). Otras políticas menos conocidas como la flexibilidad urbanística (tanto en edificabilidades como en volumetría), limitación de tiempos de respuesta por parte de las administraciones públicas, regulación de rentas antiguas para fomentar la rehabilitación e incentivos fiscales para promotores han sido los verdaderos artífices de las casi 900 viviendas en promociones de obra nueva o rehabilitación integral en 2016.

CONCLUSIONES

Si la rehabilitación es considerada una necesidad urbana por parte de la Administración Pública, es necesario que ésta cree un entorno favorable, atractivo y seguro para que pueda llevarse a cabo. El principal enemigo de cualquier inversión es la incertidumbre, y en proyectos de rehabilitación de edificios, a día de hoy, puede calificarse como alta. Tanto la normativa y protección que afecta al inmueble, como la naturaleza de su propiedad y ocupación, hace que este tipo de inversión sea altamente complicada, si bien al mismo tiempo es demandado por las Administraciones Públicas como una necesidad urbanística.

La postura adoptada actualmente por el Ayuntamiento de Madrid, por el momento, de analizar proyectos mediante figuras de planeamiento intermedias como los planes parciales no son una solución a esta incertidumbre al regirse por criterios políticos y no administrativos. Es por ello por lo que se estima necesaria una normativa adaptada a las necesidades de la ciudad, así como a parámetros de arquitectura y consumo actuales con el fin de dotar de confianza la inversión y ciclo de producción inmobiliaria. [(O)]

“CONOCE TU RIESGO”



Foto: Bryan Mayrsotti. Licencia: Creative CommonsZero. Unsplash.com

VELTIS[®] SPAIN
First Real Estate Rating Agency

www.veltisrating.com

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

Rehabilitación eficiente con los nuevos porcelánicos

El porcelánico de gran formato

XLIGHT de URBATEK – PORCELANOSA Grupo, la mejor solución



Residencial Park Terrace en Glasgow.

La mejora de la economía favorece la inversión, y con ello, la puesta en marcha de nuevos proyectos que aprovechan el continuo avance y desarrollo en el campo de la construcción.

El sector se dinamiza y la reforma lideraría el resurgir de la edificación con la renovación de edificios y la restauración de inmuebles antiguos.

Y es que la rehabilitación asegura la vida de los edificios; desde su estructura, a la fachada, los interiores o su equipamiento, y es impres-

cindible abordar el conjunto con calidades y soluciones que además de renovarlos a nivel estético, contribuyan a mejorar notablemente la calidad de vida, su funcionalidad y durabilidad.

Con un parque inmobiliario antiguo se desperdicia mucha energía en hogares y espacios públicos-comerciales al no estar suficientemente aislados, además de incidir en el calentamiento global del planeta. Sólo en España, el 80% de los hogares desperdician energía al tratarse de edificaciones con más de 30 años que son anteriores al NBE-CT 79, primera normativa que introdujo unos criterios mínimos de eficiencia energética, por ello, la necesidad de contribuir a la mejora en el aislamiento de las fachadas de edificios existentes es de crucial importancia.

MATERIA PARA EL FUTURO

El porcelánico del futuro es una realidad y ya está en manos de los profesionales del presente para contribuir a la calidad de vida gracias al estandarte de la investigación y desarrollo porcelánico de gran formato, URBATEK - PORCELANOSA Grupo.

Un apasionante trabajo que desde 2012 ofrece la mejor calidad con diseños de vanguardia gracias a la tecnología cerámica más avanzada. Como máxima premisa en este desarrollo, alcanzar formatos cada vez mayores con variedad en espesores y acabados, que permitan su aplicación en todo tipo de proyectos.

Compacto e inalterable, se ofrece la materia que desafía la naturaleza a partir de la amplia gama de productos URBATEK y la línea de gran formato XLIGHT y XTONE, que amplía continuamente su abanico con nuevos productos que avanzan aquello que será tendencia, desafiando siempre lo convencional para seguir siendo líder en porcelánico de gran formato.



Residencial Berkshire House en Maidenhead, Reino Unido (Antes)



Residencial Berkshire House en Maidenhead, Reino Unido (Después)

EL PORCELÁNICO, ELECCIÓN SEGURA

El porcelánico es la materia más impermeable, resistente y polivalente que permite su prescripción en interiores y exteriores para asegurar la eficiencia energética; pavimento, revestimiento de interiores y fachadas de todo tipo de proyectos comerciales, espacios públicos y residenciales.

Entre las ventajas generales que ofrece, destaca su baja absorción, la resistencia a las manchas o ataques químicos, a las heladas y a los cambios de temperatura, además de la dureza frente a la abrasión.

COBERTURAS INTELIGENTES

Las prestaciones técnicas de XLIGHT lo convierten en un aliado para diseñar fachadas aislantes e inalterables de gran belleza estética, que además, contribuyen a la eficiencia energética de los edificios.

Desde PORCELANOSA Grupo se ofrecen diversas soluciones constructivas de aplicación de XLIGHT en rehabilitaciones gracias a las soluciones constructivas que ofrece Butech, la

XLIGHT

Fachadas, revestimientos interiores, pavimentos y recubrimiento de mobiliario entre otros; Todo es posible con un único material.

XLIGHT 3,5mm; El porcelánico extrafino de gran formato con enmallado que refuerza la resistencia a la flexión de la placa. Con tan solo 3,5mm de espesor y un formato de 100x300 cm, destaca el bajo peso de cada pieza, únicamente 8Kg./m² y una superficie con una absorción mínima que lo hace impermeable. Especialmente, está destinado a fachadas, revestimiento de interiores y cerramientos móviles.

XLIGHT 6mm; El porcelánico de gran formato y fino espesor que permite proyectar sin limitaciones a partir de la lámina cerámica de 120x250 cm, y 120x120 cm, como revestimiento y pavimento residencial respectivamente, en tan solo 6 mm de espesor. Destinado a pavimentos residenciales, revestimientos interiores y fachadas además de recubrimiento de mobiliario.

XLIGHT 9mm; El porcelánico de reducido espesor concebido para espacios contract en el formato 100x100 cm y 9 mm de espesor. Áreas de gran magnitud con tráfico continuo donde se requiere calidad con la resistencia e infinitas ventajas del porcelánico.



Rehabilitación de fachada con XLIGHT en el Paseo de la Habana, Madrid.



Rehabilitación del Hotel Indigo en New Jersey, USA

firma especializada en el desarrollo de fachadas pegadas, ventiladas o el sistema modular entre otros, que mejoran el ahorro energético de los edificios.

¿Por qué elegir una fachada ventilada? Además de la actualización estética, mejora del aislamiento técnico y acústico del edificio. De esta forma, la cámara de aire que se crea entre el cerramiento exterior revestido con el porcelánico y el muro interior, se puede llegar a conseguir un ahorro energético en torno al 20% y 30% sobre otros revestimientos convencionales.

¿Cómo funciona la fachada ventilada XLIGHT? Consiste en crear un escudo formado por 3 capas: La primera capa es un aislamiento fijado directamente sobre la muro donde se

rompe el puente térmico de los cantos de los forjados. La segunda capa, es la cámara de aire donde se crea el “efecto chimena” de forma que el aire caliente que se transmite por el calor se renueve, y por último la lámina cerámica XLIGHT en contacto con el exterior.

Revalorización con eficiencia energética; La radiación solar incide sobre XLIGHT en lugar de hacerlo sobre la fachada original, reduciendo el aporte de calor al interior de la vivienda en verano. De la misma forma, en invierno, la vivienda pierde menos calor ahorrando en las facturas de calefacción.

Ventajas constructivas; Incidir que la ligereza material XLIGHT, además de reducir considerablemente el tiempo de ejecución, agiliza la manipulación de la placa cerámica durante los trabajos verticales gracias a la reducción de su peso. Siendo aún de mayor importancia cuando se trata de proyectos de grandes envergaduras.

PROYECTOS CONTRACT; ABIERTO POR REFORMAS

En zonas constantemente abiertas al público como hoteles, edificios públicos, comerciales o residenciales, el gran formato XLIGHT agiliza el trabajo de obra, reduciendo el tiempo de ejecución a la vez que se disminuye la producción de escombros.

Así, gracias a los nuevos porcelánicos de gran formato y espesor reducido XLIGHT, es posible renovar vestíbulos, zonas de acceso, habitaciones o baños de hoteles entre otros, facilitando su ejecución sin paralizar la actividad del mismo. A partir de un plan de trabajo estructurado por fases, es posible pavimentar o revestir estancias por fases de forma que no sea necesario el cierre total por reformas.

ACTUALIZAR EL HOGAR PARA VIVIR MEJOR

Desde PORCELANOSA Grupo, la reforma es herramienta para el confort y bienestar tanto de viviendas antiguas como para de la renovación de inmuebles.

Los acabados son la carta de presentación, el espacio que nos acoge, y la elección de éste es aún más importante cuando se trata de la rehabilitación de edificios, por ello, es necesario

PROYECTOS DESTACADOS

Destacar algunos de los proyectos de rehabilitación destacados que confían en el valor añadido que le atribuyen los productos URBATEK – PORCELANOSA Grupo; la reforma de lujoso residencial Park Terrace en Glasgow (Reino Unido) con interiores cuidados al detalle con porcelánicos pulidos resistentes al alto tránsito, o la renovación de numerosas fachadas entre la que destaca el residencial Berkshire House en Maidenhead, (Reino Unido).

A nivel de proyectos comerciales, destacar proyectos que vuelven a dar vida a edificios olvidados como la restauración de unas antiguas minas de carbón como Hotel Terhills de Maasmechel en (Bélgica) en manos del arquitecto Vittorio Simoni, el ecléctico reto realizado el interiorista Hans Kuijten en el restaurante “28 DINNING - Van der Valk Hotel” de la ciudad de Assen (Países Bajos), la rehabilitación del patio interior y habitaciones del histórico Hotel Francisco I de Madrid (España), la reforma integral del estadio Watford F.C en Hertfordshire (Reino Unido), la cuidada y respetuosa restauración realizada por el equipo de arquitectos “The De Rosa Groupes” del “Hotel Indigo” en New Jersey, (USA), y el rediseño de la fachada del vanguardista “One Shot Hotel” en Valencia (España).



Rehabilitación del estadio Watford F.C en Hertfordshire, Reino Unido.

aprovechar las comodidades que ofrece la nueva tecnología cerámica.

VENTAJAS PARA LA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

PORCELANOSA Partners es una propuesta llena de ventajas con el objetivo de facilitar la labor comercial a los promotores inmobiliarios que confían en la firma.

Una alianza que facilita el trabajo a la hora de llevar a cabo grandes proyectos de reformas residenciales, añadiendo valor a cada proyecto además de garantizar la máxima calidad y garantía en materiales y soluciones frente a los compradores.

Además, el equipo de diseño de la firma colabora en la realización de propuestas a partir de proyectos en 3D con los materiales del Grupo que describen cual es la mejor solución en cada caso, a la vez que se plasma de forma visual en imágenes de forma que los compradores puedan ver las dimensiones reales del proyecto, calidad y acabados.

Una ayuda para la configuración de los interiores y exteriores como ejemplo de la practicidad del trabajo con los nuevos porcelánicos.

TRAINING XLIGHT / CONTINUAS FORMACIONES ALREDEDOR DEL MUNDO

La apuesta por ofrecer los productos de máxima calidad sigue aun más reforzada, y para ello, se organizan diferentes jornadas técnicas con las que dar a conocer el trabajo práctico con los nuevos porcelánicos.

Encuentros para compartir las infinitas posibilidades en el diseño, manipulación, transformación y colocación del porcelánico de gran formato XLIGHT, en los que experimentar de primera mano las diferentes prácticas de cortes, perforaciones y adhesión, como el mejor ejemplo de la adaptabilidad y agilidad. [👁]

CONCLUSIONES

- Ganamos calidad de vida : más confort y menos ruido
- Revalorización de la propiedad
- Ahorro de energía: menor gasto en climatización
- Reducción de las emisiones de CO₂: Menos calentamiento global
- Acortamiento de los plazos de ejecución de obra y ahorro de peso
- Agilización de la construcción y aumento de la seguridad

Ascensores: tecnología al servicio de la rehabilitación



A la hora de abordar la rehabilitación de un edificio hay que tener en cuenta múltiples factores y uno de los más importantes es la accesibilidad. En este sentido hay que dotar al edificio del número de ascensores que garanticen la movilidad de personas y carga, y también, que la compañía suministradora cuente con la tecnología necesaria para que estos aporten un valor añadido al edificio.

En primer lugar es imprescindible que el ascensor sea capaz de adaptarse a los huecos existentes mediante una cabina de medidas flexibles. Y, si no había ascensor en el inmueble, que la compañía sea capaz de crear un hueco sin tener que romper parte de la escalera peatonal o mediante estructura por fachada o patio. Otis, la empresa líder en el sector, cuenta con el ascensor Gen2 Flex, capaz de adaptarse a casi cualquier hueco de modo que se minimicen los trabajos de obra para su instalación, pudiéndose instalar también sobre una estructura autoportante en caso de que sea necesario. Pero además, gracias a una disposición inteligente de los componentes de hueco, como guías y contrapeso, el Otis Gen2 Flex proporciona un mayor espacio para los usuarios, pudiendo instalar un ascensor de 6 personas, donde antes solo cabía uno de cuatro. Este hecho facilita en muchos casos el cumplimiento de los requerimientos de las normas de accesibilidad.

La sostenibilidad, el ahorro energético y, por supuesto, la seguridad, son valores ineludibles en la rehabilitación de edificios. Otis cuenta con la tecnología Switch, que puede ser combinada con su modelo Flex, y que proporciona ahorros en la factura eléctrica de hasta el 90%. Con la tecnología Switch de Otis, el ascensor ya no precisa una instalación eléctrica trifásica específica, ya que tan solo requiere una potencia de 500W, menos que un pequeño horno microondas. Por este motivo, basta con conectarlo a la red eléctrica, como si fuese un electrodoméstico más, ahorrándose la instalación trifásica y el tener que contratar más potencia con la compañía eléctrica.

La sostenibilidad, el ahorro energético y, por supuesto, la seguridad, son valores ineludibles en la rehabilitación de edificios. Otis cuenta con la tecnología Switch, que puede ser combinada con su modelo Flex, y que proporciona ahorros en la factura eléctrica de hasta el 90%

Su motor de baja inercia e imanes permanentes y su sistema de cintas planas en lugar de cables, convierten a este modelo de Otis en un ascensor con una eficiencia energética sin precedentes, además de proporcionar un excelente confort de viaje y un funcionamiento suave y silencioso.

La tecnología Switch también incrementa la seguridad gracias a un sistema de acumuladores que se recargan parcialmente con la energía que el propio movimiento de ascensor genera. De este modo, en caso de corte en la corriente eléctrica, el ascensor sigue funcionando normalmente, ya que es capaz de realizar más de 100 viajes sin conexión a la red.

En cuanto a la estética, Otis cuenta con un diseño en el que la iluminación de cabina, procedente de la botonera, las esquinas y, opcionalmente, también el techo, crea un ambiente envolvente y único. Los materiales y colores disponibles en sus colecciones Natural y Modern permiten que el ascensor se integre de forma armoniosa en cualquier entorno y estilo arquitectónico.

Por último, cabe destacar el dispositivo eView, presente en todos los modelos Gen2 de



Otis. Un sistema que, a través de una pantalla de alta resolución proporciona a los pasajeros información general o personalizada y, en caso de emergencia actúa como video-teléfono de conexión con el centro de atención 24 horas. []

Schindler adelanta el futuro del transporte vertical



Alfredo Lillo

Director de Líneas de Negocio de Nuevas Instalaciones de Schindler Iberia



El sector del transporte vertical mueve a miles de millones de personas a diario en todo el mundo y juega un papel fundamental e insustituible en la vida de las personas. Tras una etapa sin apenas edificación en España, en la que la rehabilitación se convirtió en un importante nicho de mercado en la reciente crisis económica de nuestro país, el sector del transporte vertical tiene, de nuevo, la oportunidad de instalar sus innovadores equipos en edificios dotados de la tecnología más puntera.

La conectividad de ascensores y escaleras mecánicas es un apartado importante en el que seguir investigando y progresando para ofrecer cada vez más interacción con el usuario, así como facilidades para su movilidad. En ese sentido, la adaptación del Internet de las Cosas en el sector del transporte vertical y la digitalización de la actividad del mismo son claves para destacar en productos que se adaptan a las necesidades de cada persona.

El principal objetivo es acercar las nuevas tecnologías a la rutina diaria de todos nuestros usuarios, independientemente de dónde se encuentren, así como ofrecer una información más predictiva a nuestros técnicos. Precisamente, Schindler es una de las compañías que no ha dejado de invertir en sostenibilidad e I+D+i. En nuestro insistente trabajo de crear el siguiente nivel de movilidad, una de las principales inversiones de nuestra multinacional suiza se

La adaptación del Internet de las Cosas en el sector del transporte vertical y la digitalización de la actividad del mismo son claves para destacar en productos que se adaptan a las necesidades de cada persona

centra en el Internet de los Ascensores y Escaleras Mecánicas (IoEE), la adaptación del Internet de las Cosas (IoT) al sector. Entre las principales ventajas se encuentran la monitorización y el



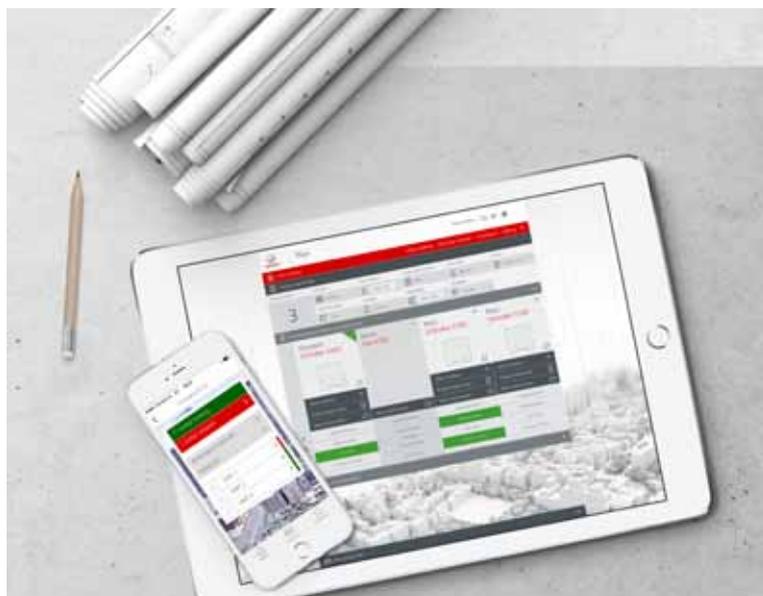
análisis de datos permanente, la mejora de la proactividad del servicio y la posibilidad de realizar chequeos remotos. De esta manera, Internet pasa a formar parte de las mejoras en el apartado de movilidad y lo hace para optimizar productos y procesos. Nuestros técnicos ya supervisan y realizan operaciones de mantenimiento en tiempo real con dispositivos móviles y, como consecuencia, se disminuyen de forma muy considerable los tiempos de espera.

El avance de un mundo tan globalizado trae consigo novedades importantes siempre en materia de digitalización. En Schindler, destacamos nuestro Reporte Electrónico, una herramienta que complementa nuestro sistema actual de Facturación Electrónica. Mediante este servicio gratuito, Administradores de Fincas, Facility Managers y Presidentes de Comunidades pueden, a través de una única Plataforma Web, acceder a todos los Reportes de Mantenimiento y Facturas y descargarlos en cualquier momento y lugar.

LA EVOLUCIÓN ESTÁ EN LA DIGITALIZACIÓN

En nuestra constante apuesta por la tecnología, en Schindler también trabajamos por continuar emprendiendo un trabajo de calidad desde el principio. Para ello, hemos demostrado, una vez más, que seguimos a la vanguardia de la tecnología con Digital Plan, herramienta que busca facilitar la labor de los arquitectos en la realización de sus proyectos. De esta manera, se ofrece una planificación guiada que permite encontrar el producto más adecuado según el tipo de edificio, su categoría de uso y otras características y necesidades del mismo entre las que se incluyen las normativas que deben cumplir.

En apenas 15 segundos, Digital Plan muestra la solución más adecuada en base a los parámetros introducidos por el usuario, guiándole de una forma muy intuitiva a través del proceso de planificación. Esta novedosa herramienta es perfecta para planificar ascensores en edificios residenciales ya construidos y que no disponían



de ningún equipo de transporte vertical. Schindler Digital Plan asesora a los arquitectos para lograr una rehabilitación eficiente con la mejor solución acorde a las particularidades de cada inmueble.

La calidad y la seguridad son parte esencial de nuestro compromiso para con las personas que movemos alrededor de todo el mundo. Por ello, continuamos mejorando y luchando por una innovación aplicable al ámbito del transporte vertical, para dejar de imaginar las ciudades del futuro y hacerlas realidad ahora. [(O)]

La componente riesgo en la toma de decisiones en el sector inmobiliario



José María García Pérez
Economista. MRICS. eiRISK

El sector inmobiliario vuelve a estar de moda en España dando muestras de un crecimiento manifiesto. Se vuelven a comprar suelos finalistas, se estudian suelos en desarrollo o con gestión, las transacciones de viviendas aumentan de manera importante, se persiguen para comprar, más que para vender, edificios de oficinas y hoteles, se construyen plataformas logísticas, se buscan espacios para el *e-commerce* (logística urbana), etc. La demanda empuja y este fenómeno contribuye, por tanto, a mejoras en los datos de producción a nivel nacional (PIB).

En la fase actual del ciclo, el dinamismo es mayor que en épocas anteriores, aunque con notables diferencias. El mercado actual es muy cambiante, quizás con profesionales menos oportunistas, que poseen buena formación, conocimiento y profesionalidad en operaciones. Un mercado, en suma, con nuevos ju-

gadores, nuevas formas de invertir, nuevos instrumentos de financiación, nuevas maneras de participar en adquisiciones, y un cambio notable en el uso de las tecnologías aplicadas al análisis y a la toma de decisiones.

Han pasado prácticamente diez años desde el inicio de la última crisis severa, y después de haberse mitigado la deuda del sistema bancario, de un saneamiento general del sector, de la transformación de activos, de oxigenación de otros (bajadas de precios), de la intervención de capital extranjero (fondos), de la gestión de muchos de ellos a través de plataformas especializadas como SAREB o los *servicers*, de la irrupción en el mercado y el crecimiento exponencial de las socimis, del nacimiento de las plataformas de *crowdfunding* y de otros nuevos actores, junto varios factores más, el sector y la economía en general han vuelto a registrar tasas de variación positivas en los datos de afiliaciones a la Seguridad Social, disminución de las cifras de parados, mejoras en los datos de consumo, etc., sumando valor al PIB.

LA IDENTIFICACIÓN Y EL CONTROL DEL RIESGO EN LA TOMA DE DECISIONES

Ante este nuevo escenario, conviene incorporar al análisis de operaciones, un factor necesario y de notable importancia como es el riesgo. Antes de aventurarse a tomar una decisión, debe tener identificado, al menos, esta componente.

Detectar, analizar y controlar riesgos es por tanto una de las palancas de la organización hacia la

consecución de objetivos y metas de forma segura y garantizando dentro del ecosistema empresarial un entorno confortable en el que tomar decisiones más eficaces en todos los niveles de la estructura.

Es necesaria, por tanto, una formación adecuada en la identificación y análisis de riesgos para la toma de decisiones. Aquellos riesgos que sean identificados, analizados y controlados atentan directamente contra la pérdida de valor de cualquier activo y su repercusión en la cuenta de resultados será directa y muy elevada.

RIESGOS SISTEMÁTICOS Y ESPECÍFICOS DE CADA ACTIVO

El sector cuenta con una amplia variedad de activos. Puede decirse que no hay dos activos inmobiliarios iguales y es en concreto la ubicación, la característica diferenciadora respecto a otras áreas productivas en una economía. Cada activo tiene una ubicación única y cada activo alberga características diferenciadoras (edad, calidades, técnicas, uso, en propiedad, alquilados...).

Los productos inmobiliarios guardan complejos y múltiples niveles de riesgos, sean estos sistemáticos o específicos. El objetivo es tratar de mitigar o al menos reducir el riesgo en cada caso y según el nivel de seguridad o de control operacional que se fije, implementar herramientas o modelos que ayuden a identificar y reducir tales riesgos.

Conocer la estructura de riesgos asociada a cada situación, aporta garantías y transparencia que, junto a

Cadena de valor en el mercado de inmuebles



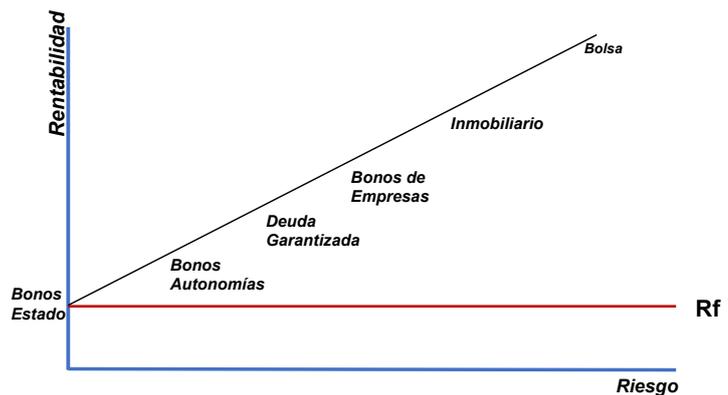
Residencial
Industrial
Logística
Hoteles
Oficinas
Retail Centros Comerciales
Residencias mayores
Residencias estudiantes

Identificación y análisis de RIESGOS
Due Diligence
Valoración
Apalancamiento
Inversión - desinversión
Gestión de Activos.

Tipos de interés, el comportamiento del propio sector dentro del ciclo económico, crecimiento económico de país, regional y local donde se ubica el activo, comportamiento del gasto privado, el margen (*spread*) del crédito por parte de entidades de financiación, la inflación –dado que hace variar cifras nominales sobre las reales–, el factor de liquidez de cada segmento (residencial, terciario, logístico, comercial, dotacional...), contexto financiero, político, social, tecnológico, legislativo y otros muchos, que si no son correctamente identificados, se convierten en incertidumbres o riesgos.

La identificación de riesgos es el preámbulo de conocimiento para la toma de decisiones

El riesgo y la rentabilidad



una valoración o tasación, o una *due diligence*, forman un lote de seguridad que minimice la incertidumbre en la toma de decisiones.

De igual modo, la dirección de las empresas en los informes que reciben, no sólo deben contemplar un estudio sobre el comportamiento de variables Flujo (su cuantía depende de la duración de un período e influyen sobre las variables Stock). Ejemplos de indicadores más representativos son el PIB, FBCF, la Inflación, el consumo privado, la tasa de paro, etc., sino que es necesario tener en cuenta el comportamiento de variables Stock (aquellas que se cuantifican en un instante temporal, en un momento determinado en el tiempo), como la población

ocupada, el número de parados, el número de afiliados, los metros cuadrados construidos, el número de viviendas, etc.).

Por lo tanto, la identificación de riesgos, tanto sistemáticos como específicos, su estimación y su evaluación, así como el grado de correlación que cualquier tipología de activo inmobiliario guarde con los diferentes entornos en los que se ubica (económico, social, geográfico, jurídico, etc.), es el preámbulo de conocimiento para la toma de decisiones.

Sin pretender exponer todos, entre los riesgos a tener presentes en el sector inmobiliario cabe apuntar los siguientes:

Existe un amplio espectro de métodos para analizar inversiones, pero hasta ahora no contábamos con modelos para la identificación de riesgos en las operaciones del sector inmobiliario. Pueden utilizarse modelos de regresión múltiple, aplicar la teoría de probabilidades, modelos estadísticos o econométricos, etc. pero no es tan inmediato generar algoritmos que aporten rapidez y confianza al análisis.

Para terminar esta aproximación a la componente riesgos de cualquier proyecto, se hace necesario y útil incorporar plataformas de reciente aparición en el mercado que permitan identificar, cuantificar y evaluar riesgos asociados a cada tipología de activo y uso. [()]

Transmisión de cuotas indivisas de propiedad: equiparación a supuestos de parcelación o segregación

Elaborado por :

GARRIGUES

Coordinada por
M^a Isabel Calvo Carreño

Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 12 de diciembre de 2017

Mediante una escritura se formaliza la compraventa de una quinta parte indivisa del 93,53% del dominio de una finca rústica, siendo título previo de los vendedores la escritura de herencia otorgada en el mismo día. El registrador suspende su inscripción porque presume la existencia de parcelación o segregación y, por tanto, considera necesaria la previa licencia municipal otorgada conforme al ordenamiento jurídico.

Recurrida la calificación registral ante la Dirección General de los Registros y del Notariado (DGRN) se deniega el recurso y se confirma la calificación registral sobre la base de los siguientes argumentos:

– En la misma fecha se documentaron la escritura de herencia, la transmisión a un tercero, por todos los adjudicatarios, de un 6,47% de la referida finca y la transmisión, por una de las hermanas, de su quinta parte en el 93,53% a otra persona. Los dos documentos de venta fueron objeto de calificación negativa.

– El recurrente alega que en la escritura no existe ninguna anotación ni directa ni indirecta que establezca la incorporación del derecho de utilización exclusiva de partes concretas de la misma ni se han realizado asignaciones de uso o cuota proindiviso, ya que se trata de una simple enajenación proindiviso.

El único defecto objeto del expediente es la exigencia de licencia de parcelación para la inscripción de una escritura pública de compraventa de participación indivisa de una finca registral.

– Como ha reconocido la DGRN, en línea con la doctrina jurisprudencial, **una parcelación urbanística es un proceso dinámico que se manifiesta mediante hechos externos y objetivos fácilmente constatables. La simple transmisión de una cuota indivisa de propiedad, sin que en el título traslativo se consigne derecho alguno de uso exclusivo actual o futuro sobre parte determinada de la finca, constituiría, en principio, un acto neutro desde el punto de vista urbanístico y amparado por un principio general de libertad de contratación; solo si hechos posteriores pudieran poner de relieve la existencia de una parcelación física cabría enjuiciar negativamente la utilización abusiva o torticera de aquella libertad contractual.**

– En el ámbito de **la normativa básica estatal**, el artículo 26 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, **plasma una concepción amplia y finalista de la parcelación urbanística.**

– Partiendo de dicha normativa, **la DGRN, acorde con los pronunciamientos jurisprudenciales, ha ido desarrollando una doctrina, asumiendo tal concepto de parcelación urbanística, siguiendo el**



proceso que han seguido las actuaciones para soslayar su prohibición y precisamente para protegerse de ellas, **trascendiendo la estricta división material de fincas, la tradicional segregación, división o parcelación, para alcanzar la división ideal del derecho y del aprovechamiento**, y en general todos aquellos supuestos en que manteniéndose formalmente la unidad del inmueble se produce una división en la titularidad o goce, ya sea en régimen de indivisión, de propiedad horizontal, de vinculación a participaciones en sociedades, o de cualquier otro modo en que se pretenda alcanzar los mismos objetivos.

También ha señalado que la ausencia de asignación formal y expresa de uso individualizado de una parte del inmueble no es por sí sola suficiente para excluir la formalización de nuevos asentamientos y, por tanto, la calificación de parcelación urbanística. El elemen-

to decisivo es la posible aparición de tales asentamientos, como cuestión de hecho.

– El Real Decreto 1093/1997, de 4 de julio, por el que se aprueban normas complementarias al Reglamento Hipotecario en materia urbanística, comparte tal toma de posición, en particular, en su artículo 79, que se refiere no solo a los estrictos supuestos de división o segregación de fincas en suelo no urbanizable, sino también a **todo supuesto en que, cuando por las circunstancias de descripción, dimensiones, localización o número de fincas resultantes de la división o sucesivas segregaciones, surgiere duda fundada sobre el peligro de creación de un núcleo de población, a cuyo efecto remite a los términos señalados por la legislación urbanística aplicable.**

Ha de ser, por tanto, la normativa autonómica la que establezca qué

actos pueden estimarse como reveladores de una posible parcelación urbanística ilegal o ser asimilados a ésta, así como determinar qué otros actos de uso del suelo o de las edificaciones quedan sujetos a intervención y control municipal que el otorgamiento de la licencia comporta.

– En el caso de este expediente se trata de una venta de cuota indivisa de finca rústica sin formalizarse jurídicamente la asignación expresa de uso individualizado; en principio, no estamos, formalmente, ante uno de los supuestos en el que la legislación sustantiva aplicable presume la existencia de actos parcelatorios a falta de actos materiales de división o segregación.

No obstante, como señaló la Resolución de 5 de octubre de 2016, ello no permite deducir que no puedan apreciarse, del conjunto de datos del expediente, la existencia de elementos, de carácter no ya

La ausencia de asignación formal y expresa de uso individualizado de una parte del inmueble no es por sí sola suficiente para excluir la formalización de nuevos asentamientos y, por tanto, la calificación de parcelación urbanística. El elemento decisorio es la posible aparición de tales asentamientos, como cuestión de hecho

jurídico, sino fáctico, que puedan justificar las dudas fundadas a las que se refiere el citado artículo 79 y que permiten iniciar las actuaciones a que se refiere, dejando la decisión sobre el fondo, en última instancia, al órgano administrativo y con las garantías propias del procedimiento administrativo.

– Procede ahora valorar si, según los datos obrantes en el expediente, existen elementos reveladores de una posible parcelación ilegal que justifique la exigencia de intervención administrativa al amparo del artículo 79 del Real Decreto 1093/1997. En este sentido, **debe admitirse la concurrencia de elementos de hecho que permiten concluir que detrás del negocio de transmisión de cuotas indivisas, probablemente se articule, en vía de hecho, una parcelación ilegal, presunción ésta que solo puede desvirtuarse por el pronunciamiento del órgano administrativo competente, que deberá encauzarse por el procedimiento del citado artículo 79.**

– Entre los elementos indiciarios que concurren en este caso, se encuentra la situación de comunidad hereditaria indivisa inscrita, que se disuelve mediante sucesivas ventas de cuota a personas ajenas a la

misma. **La DGRN considera que tal conversión de la comunidad hereditaria indivisa en una comunidad ordinaria mediante sucesivas transmisiones onerosas de cuota puede constituir un acto revelador de posible parcelación.**

En consecuencia, **pueden considerarse justificados los elementos indiciarios planteados por el registrador** como circunstancias de “descripción, dimensiones, localización o número de fincas resultantes”, a que se refiere el artículo 79 **para motivar una duda fundada sobre el peligro de creación de un núcleo de población o parcelación urbanística**, en los términos señalados por la legislación o la ordenación urbanística aplicable y, con ello, **exigir la oportuna intervención administrativa, no ya en forma de licencia sino a través de los trámites procedimentales que prevé el citado artículo 79, como medidas preventivas de carácter registral tendentes a evitar la formación y consolidación de parcelaciones al margen de la ordenación urbanística aplicable.**

– **Será por tanto la Administración competente la que deberá pronunciarse sobre el carácter o no de**

parcelación ilegal de los negocios documentados en forma de compraventa de cuota indivisa, si bien la actuación del registrador deberá articularse a través del procedimiento establecido en el artículo 79 citado:

- Si el Ayuntamiento comunicare al registrador que del título autorizado no se deriva la existencia de parcelación urbanística ilegal, el registrador practicará la inscripción de las operaciones solicitadas.
- Si el Ayuntamiento remitiere al registrador certificación del acuerdo del órgano competente, adoptado previa audiencia de los interesados, en el que afirme la existencia de peligro de formación de núcleo urbano o de posible parcelación ilegal, se denegará la inscripción y el registrador reflejará el acuerdo municipal mediante nota al margen de la finca o del resto de la finca matriz.
- Transcurridos cuatro meses desde la fecha de la nota marginal, si no se presentare el documento acreditativo de incoación del expediente a que se refiere el apartado siguiente con efectos de prohibición de disponer, el registrador practicará la inscripción de las operaciones solicitadas.
- Si el Ayuntamiento u órgano urbanístico competente, incoase expediente de infracción urbanística por parcelación ilegal, en el acuerdo correspondiente podrá solicitarse del registrador que la anotación preventiva surta efectos de prohibición absoluta de disponer en los términos previstos en el artículo 26.2 de la Ley Hipotecaria. [()]

Necesidad de expresión de la causa de cancelación de una hipoteca para su constancia registral

Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 4 de diciembre de 2017

Se procedió a la cancelación de una hipoteca constituida a favor de una entidad bancaria mediante una escritura subsanada por sucesivas diligencias. Presentada a inscripción, se denegó la misma por omitirse la causa que produce la cancelación de la hipoteca.

Presentado recurso ante la Dirección General de los Registros y del Notariado, se estima y, en consecuencia, se revoca la calificación registral, con base en los siguientes puntos:

En la escritura calificada se cancela una hipoteca constituida en garantía de la devolución de un crédito, supeditando tal cancelación a la condición suspensiva de vender la finca en un plazo y por un precio determinados, así como la acreditación de los medios de pago.

En la diligencia subsanatoria se modifica el contenido de una de las cláusulas señalando que, con objeto de facilitar el tráfico jurídico normal de la finca y de conformidad con el artículo 82 de la Ley Hipotecaria, la entidad bancaria cancela la hipoteca sobre una de las fincas, a la que libera de toda responsabilidad hipotecaria y consiente la práctica del oportuno asiento en el Registro de la Propiedad.

A juicio de la registradora, falta la expresión de la causa por la que se extingue la totalidad de la responsabilidad hipotecaria de la finca, toda vez que ni en la escritura ni en las diligencias posteriores, se dice si el importe total del crédito ha sido satisfecho y, por tanto, si se da carta de pago o si el importe de la venta



ha sido para abonar parte del crédito, condonándose la diferencia.

El artículo 82 de la Ley Hipotecaria exige para cancelar las inscripciones practicadas en virtud de escritura pública el consentimiento de la persona a cuyo favor se hubiera hecho la inscripción o una sentencia firme. Según la doctrina de la DGRN, este precepto no puede interpretarse de forma aislada, sino en congruencia con el conjunto del ordenamiento y, de él resulta, que la admisión del puro consentimiento formal como título bastante para la cancelación no se conviene con las exigencias de nuestro sistema registral, que responde a su vez al sistema civil causalista que exige la existencia y expresión de la causa que fundamenta dicha cancelación.

Ahora bien, cuando el titular del derecho real de hipoteca no se limita a dar un mero consentimiento para cancelar, sino que dispone unilateralmente de su derecho a cancelar la hipoteca, hay que interpretar que **estamos ante una abdicación unilateral de la hipoteca por su titular, ante una renuncia de derechos, acto que por sí solo tiene eficacia sustantiva suficiente conforme al artí-**

culo 6.2 del Código Civil para, por su naturaleza, producir su extinción y, consiguientemente, dar causa a la cancelación de la hipoteca.

Por lo tanto, si el acreedor renuncia de forma indubitada al derecho real de hipoteca son intrascendentes a la hora de su reflejo registral, las vicisitudes del crédito por él garantizadas que se hayan reflejado en la escritura, se haya extinguido o subsista, sea con nuevas garantías o con la responsabilidad personal del deudor, pues todo ello queda limitado al ámbito obligacional de las relaciones *inter partes*.

Del conjunto de datos de que se dispone puede concluirse razonablemente que la voluntad del acreedor ha sido la de facilitar la transmisión de la finca, a la que libera de toda responsabilidad derivada de la hipoteca (renuncia a la hipoteca, según la doctrina de la DGRN). Esa voluntad del acreedor de extinguir la hipoteca, en las condiciones que se establecen, es precisamente la causa jurídica que consta en el título formal que se presenta en el Registro y que justifica la operación registral de cancelación del asiento correspondiente. [()]



LA VIVIENDA Y SUS NUEVOS ENFOQUES

Equipo de Comunicación Económica

Para abordar la transformación del sector residencial, Observatorio Inmobiliario ha reunido el 31 de enero en Madrid a cerca de 200 profesionales de la promoción inmobiliaria, inversión, entidades financieras, tasadoras, aseguradoras, constructoras y demás agentes del sector, en el **Encuentro Inmobiliario «Vivienda: Nuevos Enfoques»**, que ha contado con la participación de ASPRIMA.irea, Sociedad de Tasación, Persuadis,VELTIS Rating, Slora seguros,ACR Grupo, Iberdrola Inmobiliaria, INBISA Inmobiliaria y Kronos Homes y con el apoyo en la zona de networking de Éxico Project Management. El Encuentro estuvo moderado por Javier Martín, director de esta publicación.

ENCUENTROS inmobiliarios

VIVIENDA: NUEVOS ENFOQUES

Organiza

OBSERVATORIO INMOBILIARIO
DE LA CONSTRUCCIÓN

Con la colaboración de: **ASPRIMA**

Intervienen

irea **Sociedad de Tasación** **PERSUADIS** **VELTIS**

Slora **ACR Grupo** **IBERDROLA** **INBISA** **KRONOS**

Zona Networking patrocinada por: **Éxico**

Uno de los principales retos a los que se enfrenta el sector es, sin duda, el cambio de imagen, pero no el único. La carestía del suelo, la reducción de los plazos de concesión de licencias, la rebaja del coste edificatorio y de los impuestos o un nuevo marco jurídico más estable son algunos de los desafíos que apuntó el presidente de ASPRIMA, Juan Antonio Gómez-Pintado, en el transcurso del Encuentro Inmobiliario “Vivienda: nuevos enfoques”, organizado por *Observatorio Inmobiliario* el 31 de enero y que contó con la colaboración de la patronal de los promotores.

Y es que, después de un año y medio de recuperación parcial del sector, “hemos vuelto a caer en uno de los problemas endémicos que tenemos, y que no es otro que la falta de generación de suelo durante la crisis”, recalcó Gómez-Pintado. Ahora ciudades como Madrid, Barcelona o Málaga tienen una necesidad imperiosa de suelo finalista.



De izquierda a derecha: Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de ASPRIMA; Mikel Echavarren, CEO de Irea; Javier Martín, director de Observatorio Inmobiliario; Juan Fernández-Aceytuno, CEO de Sociedad de Tasación; Miguel Ángel Jiménez, socio consultor de Persuadis y Ricardo Antuña, presidente de VELTIS Rating.

Para mantener la estabilidad del mercado de la vivienda, es fundamental que la materia prima, el valor del suelo, se mantenga también estable y que los Ayuntamientos tengan la capacidad de poner suelo finalista en el mercado a través de los planes generales o, al menos, no paralizando la creación de grandes bolsas de suelo en aquellas capitales donde la iniciativa pública tiene mucha presencia.

Tomando como referencia el último estudio realizado por el Colegio de Arquitectos de Madrid, en donde se alerta que el consistorio madrileño tarda de media entre 9 y 12 meses para conceder una licencia de obra, el presidente de los promotores madrileños manifestó que este retraso supone "comerse" un tercio del ciclo (suele durar cuatro años), además de un coste en eficiencia, que después se traducirá en subidas de precio.

Sobre la necesidad de un marco jurídico más estable que no espante a los inversores nacionales y extranjeros, Gómez-Pintado mostró su confianza en que la Ley de Seguridad en el Urbanismo, en la que está trabajando el Ministerio de Fomento, "dote de las herramientas necesarias para que aquellas inversiones tengan la estabilidad jurídica suficiente para dar estabilidad al sector".

Según el presidente de los promotores, "vamos a asistir a una concentración de nuestro sector, similar al financiero, debido a que no hay más de siete entidades bancarias que tengan presencia en nuestro mercado ni muchas empresas que tengan capacidad para comprar suelo con fondos propios".

LA FINANCIACIÓN, ELEMENTO DECISIVO

También los cambios en el mercado residencial afectan a la financiación. "Hay una serie de nuevos factores que inciden en la financiación y en las mayores facilidades o dificultades que tendrán algunas empresas para financiar sus proyectos en los próximos años", manifestó Mikel Echavarren, consejero delegado de Irea. El primer factor es el acceso al suelo; estamos en un proceso de inflación producido por la propia subida de precios de la vivienda y por la ineficacia o inoperancia de algunos ayuntamientos que no permiten que se genere ese suelo. "Esto está produciendo una competencia feroz de quienes necesitan volumen, que se corresponde con las empresas que han dicho que van a salir a bolsa, y de aquellas que han prometido que van a tener volumen", destacó Echavarren.



Sin ser alarmista, recalzó, "se abre la etapa de cometer errores", aunque, matizó, "no hay que buscar paralelismos con la burbuja". Según este experto, "no hay prácticamente transacciones bilaterales de grandes suelos, todo son subastas". Además, existen más incertidumbres que



EL CLIENTE, EN EL CENTRO DE LA EXPERIENCIA

El marketing inmobiliario también fue objeto de debate en el encuentro "Vivienda: nuevos enfoques". "Dentro del proceso de compra de una vivienda es básico poner al cliente en el centro de la experiencia", esgrimió Miguel Ángel Jiménez, socio consultor de Persuadis. A este respecto, debe pasar por una serie de fases: un momento de observación que sirva de impacto para el cliente, una toma de decisión que le lleve a comparar entre las distintas opciones en el mercado y una fase en la que elige y donde es importante que la empresa sepa distinguirse de la competencia. "La experiencia también es vital para las promotoras puesto que desde que un cliente compra una vivienda sobre plano hasta que se entrega pasa un año y medio o dos años", explicó Jiménez. En este sentido, hay que escuchar a la demanda, qué producto busca y cuánto está dispuesto a pagar.



LA HETEROGENIDAD DEL MERCADO DEL SUELO

Por su parte, el consejero delegado de Sociedad de Tasación, Juan Fernández-Aceytuno, apeló por una autorregulación de las sociedades de tasación y que sean éstas quienes pongan estándares a un nivel superior que las impuestas por la propia legislación.

El recalentamiento del mercado del suelo también se percibe en capitales como Madrid y Barcelona. Partiendo de que, como argumentó Fernández-Aceytuno, el valor del suelo depende del precio de la vivienda y no al revés, sus incrementos no sólo complican la compra de suelo sino que se va a unos niveles de repercusión por encima del 47%.

Entre otras estrategias de marketing, el representante de Persuadis, sugirió realizar campañas de proximidad bien a través de internet o con *beacons* o pequeños dispositivos instalados en vallas, casetas de ventas o solares que transmiten señales por Bluetooth 4.0.

LA GESTIÓN DEL RIESGO

La última intervención del primer panel de expertos giró en torno a la gestión del riesgo en la promoción inmobiliaria residencial, un tema que se está abriendo camino en

afectan a este mercado; por ejemplo, se están pagando repercusiones que absorben directamente el incremento de los precios de vivienda sin tener en cuenta que están subiendo muy aceleradamente los costes de construcción. "Ese aumento de costes debería servir de freno al incremento de las repercusiones y no está siendo así", dijo Echavarrén.

Con respecto al mercado de alquiler residencial, el consejero de Irea argumentó que sufre un recalentamiento inusual y está llegando a unas rentabilidades (entre el 5 y 10%) que no son normales. ¿La solución? "Poner suelo gratis para hacer vivienda social en alquiler", concluyó.

Para finalizar, y gracias al trabajo de los 900 profesionales de Sociedad de Tasación, su consejero presentó, a través de un mapa del tiempo, las situaciones que a nivel autonómico y local reflejan la heterogeneidad del mercado del suelo.



De izquierda a derecha: Víctor Tapias, director general inmobiliario de Slora; Eduardo Martín, director comercial de Éxico Project Management; Javier Martín, director de Observatorio Inmobiliario; Benito Peinado, director de promoción residencial y urbanismo de Iberdrola Inmobiliaria; Manuel Balcells, director general de INBISA Inmobiliaria; David Botín, director de promoción inmobiliaria de ACR Grupo, e Ignacio Ocejo, socio de Kronos Homes.



nuestro sector. Ricardo Antuña, presidente de VELTIS Rating, primera plataforma de calificación inmobiliaria, aportó las claves para conocer qué riesgos se asumen a la hora de adquirir un activo.

“El problema no es el riesgo, sino el desconocimiento”, señaló Antuña. Y es que, en toda inversión existe riesgo y gracias a ello los inversores pueden optar a menores o mayores beneficios. El riesgo es aquello que define a un negocio, esto es, lo que lo diferencia de otro con similares características. “Es por ello”, según el representante de Veltis, “que la clave para una buena inversión está en conocer los riesgos, entenderlos y saber gestionarlos”.

En el sector inmobiliario existen muchas operaciones pero cada una de ellas tiene una estructura de riesgos específica. Por consiguiente, “no se debe operar con rendimientos medios o esperados, sino con específicos de cada activo”, matizó Antuña.

SEGUROS QUE AYUDAN A VENDER VIVIENDAS

Tras el tiempo de networking, patrocinado por Éxico Project Manage-



ment, Víctor Tapias, director general inmobiliario de Slora, presentó el primer seguro dirigido al sector que protege la vivienda nueva ante pérdidas económicas graves o eventuales del comprador.

“Con este seguro, la promotora aporta seguridad y tranquilidad a sus compradores en el mayor momento de incertidumbre, esto es, desde la firma del contrato hasta la entrega de llaves”, sostuvo Tapias.

Esta empresa, que recientemente ha firmado un convenio con la APCE y ya trabaja para promotoras como Neinor Homes o Vía Célere, establece como límites para suscribir el seguro un millón de euros por vivienda y que el titular tenga menos de 80 años. Además, cada promoción tiene un precio de cobertura diferente porque sus características también son distintas.





En definitiva, son seguros incorporados al precio de la vivienda que ofrece el promotor a su cliente para que éste pueda estar tranquilo de que, suceda lo que suceda, los pagos estarán garantizados. Una gran aportación al cliente y una gran herramienta diferencial que ayuda al el promotor en la comercialización de las viviendas.

EXPERIENCIAS DE PROMOTORES

La jornada tuvo como cierre una mesa redonda integrada por David Botín, director de promoción inmobiliaria de ACR Grupo; Benito Peinado, director de promoción residencial y urbanismo de Iberdrola Inmobiliaria; Manuel Balcells, director general de Inbisa Inmobiliaria e Ignacio Ocejo, socio de Kronos Homes.

En la misma se han aportado opiniones y experiencias acerca de la

evolución de negocio en la promoción inmobiliaria, el nuevo marco de relaciones con el cliente a lo largo de todo el proceso (desde la concepción del producto a la postventa), los productos adaptados a una demanda cada vez más exigente, o la innovación tecnológica en el sector, entre otros temas.

Mientras que Botín y Peinado coincidieron en que el modelo de negocio está en una adaptación permanente, Balcells defendió que ha cambiado, pero sólo en parte. Tres son los cambios que Ocejo destacó durante su intervención: el de los

players del mercado, el del cliente, que cada vez valora más el diseño y la arquitectura en la vivienda, y el del sector financiero, un mercado más sano a su entender.

Por lo que respecta a la relación con el cliente, ésta mucho más exigente desde el punto de vista tecnológico, destacaron los participantes en la mesa. El cliente ya no desaparece cuando compra la vivienda sobre plano sino que se muestra interesado por el proceso constructivo. Un cliente todavía de reposición que pronto será sustituido por otro, de momento desconocido por el sector. [()]

1 000 000

TARJETAS DE VISITA INTERCAMBIADAS

24 200

PROFESIONALES DEL SECTOR INMOBILIARIO

+ 20 000 M²

DE ÁREA DE EXPOSICIÓN

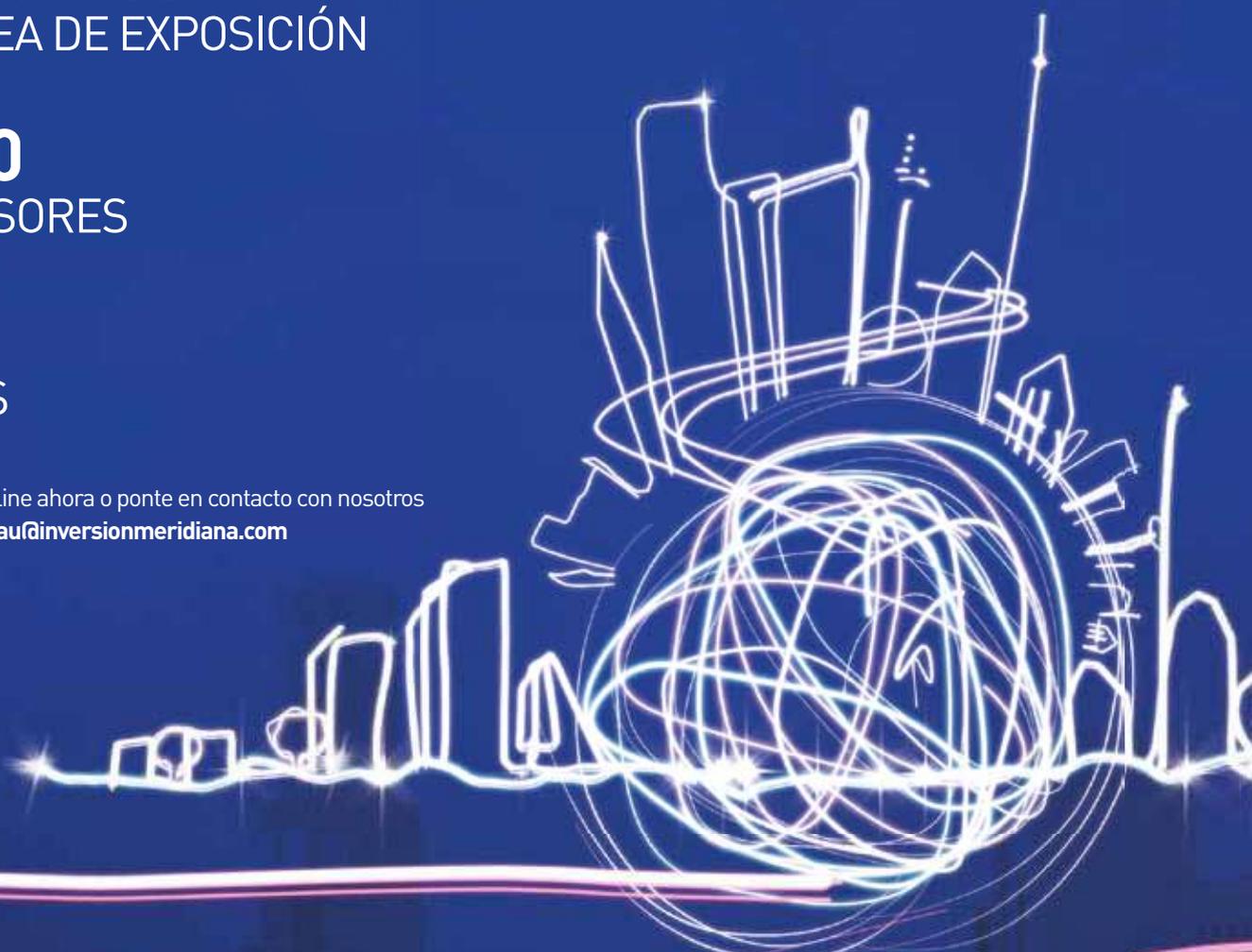
5 000

INVERSORES

100

PAÍSES

Regístrate online ahora o ponte en contacto con nosotros
pere.puigarnau@inversionmeridiana.com



13.16 MARZO 2018

**THE WORLD'S LEADING
PROPERTY MARKET**

**PALAIS DES FESTIVALS
CANNES, FRANCE**

MIPIM.ES

mipim®

Frédéric Mangeant, nuevo CEO de BNP Paribas Real Estate en España



Frédéric Mangeant,

Frédéric Mangeant es el nuevo CEO para España de BNP Paribas Real Estate. El nombramiento ha sido efectivo desde el 30 de enero y refuerza la apuesta de la entidad por su crecimiento en nuestro país.

Desde su nuevo puesto, Mangeant será el encargado de pilotar la estrategia de la consultora inmobiliaria en España para los próximos años, fortaleciendo todas las líneas de negocio. En su calidad de CEO, Frédéric reportará a Lauric Leclerc, Deputy Chief Executive Officer de BNP Paribas Real Estate.

Por su parte, Jesús Pérez será nombrado como Senior Advisor dentro de la nueva organización de BNP Paribas Real Estate, reforzando la relación con el resto del grupo BNP Paribas.

El nuevo CEO de BNP Paribas Real Estate posee un gran conocimiento sobre el mercado inmobiliario español, incluido el segmento de oficinas, residencial y *retail*. A lo largo de su carrera, Mangeant ha forjado relaciones con una amplia gama de profesionales de diferentes ámbitos de la economía española como el property management, la banca de inversión y el sector inmobiliario, entre otros.

Frédéric Mangeant llega procedente de Shaftesbury Asset Management, donde ha ocupado el puesto de Head of Spain desde 2014. El nuevo CEO de BNP Paribas Real Estate, que comenzó su carrera en 1987 en Estados Unidos, desde 1990 desarrolló con éxito Knight Frank en España, hasta llegar a ser el primer socio no británico de la firma. En las siguientes dos décadas (1990-2010), desarrolló un plan de negocio, donde adquirió inversiones, tanto para clientes privados e institucionales, por un valor superior a los 3.000 millones de euros. Frédéric Mangeant cuenta con un Máster en Property Management por la Universidad Politécnica de Madrid.

Testa Residencial nombra a Wolfgang Beck nuevo CEO de la compañía

El Consejo de Administración de Testa Residencial la mayor compañía inmobiliaria destinada al mercado de residencial en alquiler en España, nombrará nuevo CEO a Wolfgang Beck, mientras que Miguel Oñate, actual consejero delegado, mantendrá funciones de la máxima responsabilidad en el equipo que dirige la compañía, como vicepresidente ejecutivo.



Wolfgang Beck.

Wolfgang Beck tiene una dilatada experiencia en el mercado de residencial en alquiler en Alemania y Austria, los países de Europa en los que este sector goza de un mayor desarrollo. "Su amplio conocimiento de esta industria así como su capacidad de gestión contribuirán a reforzar la posición de liderazgo de Testa Residencial en el mercado de residencial en alquiler en España", informa la compañía en un comunicado.

Wolfgang Beck comenzó su trayectoria profesional en el sector residencial en Deutsche Annington Immobilien SE en Alemania. Como miembro del Comité Ejecutivo, tuvo un rol clave en la transformación de Deutsche Annington, en Vonovia SE, la segunda mayor compañía inmobiliaria de alquiler residencial en Europa con unas 350.000 viviendas en su cartera. Antes de su incorporación a Testa Residencial, Beck ha sido CEO de conwert Immobilien Invest SE, la segunda mayor compañía de alquiler residencial en Austria con unas 25.000 viviendas en propiedad.

David Briggs, nuevo CEO del Grupo VELUX



David Briggs.

El Grupo VELUX nombra a David Briggs como nuevo CEO desde el 1 de enero de 2018, tras la jubilación de Jørgen Tang-Jensen. Tendrá su sede en la oficina central del Grupo VELUX en Hørsholm, Dinamarca.

El nuevo nombramiento fue anunciado en la conferencia mundial de VELUX, que se lleva a cabo cada cuatro años y donde se establece la estrategia del Grupo para el siguiente periodo. En el encuentro, Briggs presentó un ambicioso plan de crecimiento para los próximos cuatro años, diseñado para aprovechar el excelente momento por el que atraviesa la compañía desde el periodo anterior, en el que obtuvieron los mejores resultados de su historia en 2016.

David Briggs, británico de 52 años, cuenta con una dilatada trayectoria de más de dos décadas en VELUX y en su empresa hermana, Altaterra. Hasta ahora ha sido vicepresidente senior de ventas del Grupo VELUX, donde también fue miembro del Consejo de Dirección del Grupo y ha tenido un papel decisivo en el desarrollo de la compañía en los últimos dos años.

Durante su carrera en la compañía, Briggs ha ocupado varios puestos de gestión, incluido el de director general de VELUX en Gran Bretaña. También ha sido responsable de la puesta en marcha de la empresa Altaterra, que hoy en día distribuye sus productos en más de 30 países.

Ramón Riera y Mercedes Blanco, reelegidos un año más en sus cargos en la cúpula de FIABCI



Ramón Riera.



Mercedes Blanco.

F IABCI ha confirmado la reelección de parte destacada de su cúpula para el próximo año. Así, Ramón Riera y Mercedes Blanco han sido elegidos como altos cargos de la asociación inmobiliaria internacional por su dilatada trayectoria empresarial y sus amplios conocimientos inmobiliarios como profesionales de prestigio del sector.

Ramón Riera, licenciado en Derecho por la Universidad de Barcelona, y con dilatada experiencia empresarial, combinará así sus funciones como propietario de Eurofincas con las de presidente del Comité Europeo de FIABCI hasta mayo de 2019 y por tercer año consecutivo. Además, seguirá ejerciendo de presidente de FIABCI

Spain, capítulo español de FIABCI.

Por su parte, Mercedes Blanco, abogada y máster en Dirección y Organización de Empresas inmobiliarias y de la construcción por la Universidad Politécnica de Catalunya, seguirá compatibilizando sus funciones como vicepresidenta del Consejo Mundial de Promotores e Inversores de FIABCI con las de vicepresidenta primera de FIABCI Spain y como socia y directora de Fincas Blanco. Además, continuará como directora de B Gestion Global y como socia directora de BIP Investment.

JLL ficha a Mercè Franquesa Gòdia como nueva directora de Cataluña

La consultora JLL ha anunciado el fichaje de Mercè Franquesa Gòdia que, como nueva directora de la oficina de Cataluña, impulsará la estrategia de la firma en la comunidad.

Franquesa ha desempeñado gran parte de su carrera profesional en el sector inmobiliario. Se incorpora a JLL procedente de Media Urban, agencia de estrategia y creación de contenidos urbanos del grupo Mediapro. Anteriormente, entre los años 2009 y 2016, fue directora general del Colegio de Arquitectos de Cataluña. También desempeñó puestos de responsabilidad en otras compañías del sector inmobiliario como Inmobiliaria Colonial, la inmobiliaria francesa Diagonal Developer, la gestora de cooperativas de viviendas personalizadas Salas, o el Estudio de Arquitectura Alonso-Balaguer.

Para Enrique Losantos, CEO de JLL España, "la incorporación de Mercè es una excelente noticia para la compañía. Estoy convencido de que su gran experiencia y conocimiento serán fundamentales para la nueva etapa que está iniciando la compañía en Cataluña. Este nombramiento confirma la renovada apuesta de JLL por un mercado como el catalán, referente y modelo para el sector inmobiliario y en el contamos con oficina propia desde 1988".

Por su parte, Mercè Franquesa declaró: "Estoy muy ilusionada de entrar a formar parte de una compañía con la reputación y profesionalidad de JLL. Sus valores y visión del futuro del negocio inmobiliario, con la tecnología como uno de sus ejes principales, fueron diferenciales para asumir este reto".



Mercè Franquesa Gòdia.

Andrea Pasquali y Miguel Ángel Pérez Luna, nombrados Consejero y CEO del Grupo Tecnocasa España

El Grupo Tecnocasa ha nombrado en Junta de Accionistas a Andrea Pasquali y Miguel Ángel Pérez Luna nuevos Consejero y Consejero Delegado del Grupo Tecnocasa España, respectivamente. Los nombramientos responden a la nueva estrategia empresarial llevada a cabo por el Consejo de Administración del Grupo.

Andrea Pasquali es natural de Milán (Italia), tiene 37 años y es diplomado en Arquitectura Técnica y Máster en Real Estate por la SDA Bocconi. Actualmente, cuenta también con los siguientes cargos, todos ellos en el Grupo Tecnocasa Italia: consejero de Tecnocasa Holding SPA, consejero delegado de Hopafin SPA, administrador de Uno Mas Corporate Accounts SL, consejero delegado de La Ducale SPA y presidente de Roseto SRL.

Miguel Ángel Pérez Luna es natural de León, tiene 43 años y es licenciado en Derecho por la Universidad de León (ULE) y Máster Executive MBA (EAE). Además del nuevo cargo, Pérez Luna es, desde 2009, Ddirector del Área Jurídica de Ibero Group Tecnocasa Holding SA, y consejero delegado de varias empresas del Grupo Tecnocasa España.



Andrea Pasquali.



Miguel Ángel Pérez Luna.

El frío y la lluvia del invierno, el mayor peligro para las humedades en el hogar, según Murprotec



Ha llegado definitivamente el invierno y con él, el descenso de las temperaturas y el comienzo de las lluvias. Esta climatología adversa hace que las edificaciones sean más susceptibles de pa-

decir humedades estructurales, tanto las que aparecen por primera vez, como las que se detectaron en primavera/verano y que empeoran con la nueva estación. Concretamente Murprotec, líder referente en España y Europa en tratamientos contra las humedades, aumenta sus intervenciones en estos meses en un 40% con respecto al resto de estaciones.

Los problemas de humedades estructurales que afectan a los hogares pueden provenir de las aguas del subsuelo que ascienden por los muros (humedades por capilaridad); pueden penetrar en las viviendas a través de las paredes (humedades por filtraciones laterales) o generarse en el interior al tener un excesivo nivel de vapor en el ambiente que genere la condensación del agua (humedades por condensación).

Concretamente, la humedad por condensación es uno de los problemas más frecuentes que podemos encontrar en el hogar en los meses de invierno. Esta patología se genera debido fundamentalmente a las excesivas impermeabilizaciones en los edificios derivada por la hermeticidad de carpinterías (puertas, ventanas, etc.); el bloqueo de la transpiración necesaria de los muros; no airear bien las habitaciones y, sobre todo, realizar tareas domésticas a diario como cocinar, ducharnos, planchar, etc., que hacen que se produzca un excesivo nivel de vapor en el ambiente y se genere la condensación del agua.

Tras más de 60 años de experiencia en el mercado, Murprotec ha desarrollado un sistema exclusivo y patentado con la tecnología más puntera: la Central de Tratamiento del Aire (CTA). Este dispositivo es capaz de ventilar y sanear el aire de viviendas de hasta 120 metros cuadrados de forma eficaz y silenciosa. Además, este sistema no sólo renueva el aire liberando el ambiente de los excesos de humedad, sino que ayuda a conservar la temperatura del hogar, con el consecuente ahorro energético y económico que esto supone, ya que calefactar aire seco a 17 grados es mucho menos costoso que calentar aire húmedo a temperatura ambiente.

Wicanders presenta una gama renovada de productos en Domotex

Wicanders –marca premium

de suelos de Amorim Revestimentos– ha acudido a Domotex, la principal feria del sector celebrada del 12 a 15 de enero en Hannover (Alemania), con numerosas novedades entre las que destaca la renovación completa de la gama de productos de la marca.



La reorganización de las diferentes gamas de productos de Amorim Revestimentos ha sido fruto de una reflexión estratégica que, basada en un extenso estudio de mercado, identificó la necesidad de acercar la marca a su público objetivo, ya sea este el target profesional, o el consumidor final.

Como resultado, la comunicación de la marca Wicanders pasa a ser desarrollada en torno a tres pilares: bienestar, corcho e historia.

“Bienestar” es el propósito de la marca, un beneficio independiente del tipo de espacio. El ofrecimiento de valor de la marca está pensado para cualquier tipo de lugar, privado o comercial, e invita a una interacción sana, a un “vivir sin preocupaciones”, disfrutando de los beneficios asociados a un suelo Wicanders.

El “corcho” es el alma de la marca y de sus productos, tanto por su carácter sostenible como por las ventajas asociadas a su utilización.

En el tercer pilar, la “historia”, se refuerza el vínculo emocional, valorizado por el hecho de que la marca es titularidad de una empresa familiar, presente en el mercado desde hace más de un siglo y que ha acumulado conocimientos técnicos a lo largo de varias generaciones, destacando en un mercado de operadores anónimos.

Este reenfoque de la marca en el cliente se refleja en una reestructuración de su gama de productos, en consonancia con un proceso normal de selección de un suelo, que tiene por lema el aspecto visual del producto. Así, Cork, Wood y Stone son el primer nivel de elección, al que se une una subdivisión relacionada con las características de estos productos (por nivel de utilización, resistencia o precios, entre otros).

Junto con esta reorganización, la marca Wicanders sigue diferenciándose por la innovación y por un gran dinamismo en la presentación de novedades al mercado. En este ámbito, Amorim Revestimentos ha invertido 12 M€ para reforzar significativamente la capacidad de producción de sus soluciones a prueba de agua y de bajo espesor.

La presencia en Domotex Wicanders queda igualmente marcada por el lanzamiento de la nueva colección Wood Essence que, fruto de una inversión de 2 M€ en tecnologías de impresión digital de última generación, permite una mejora significativa de la resolución de impresión a 1000 dpi.

URSA presenta su nueva Tecnología TERRA para la fabricación de lanas minerales

URSA ha presentado su nueva tecnología de fabricación de lanas minerales, URSA TERRA Technology. Este lanzamiento es el producto de meses de trabajo del departamento de Investigación, Desarrollo e Innovación de la compañía que ha conseguido dotar a las lanas minerales de URSA de mejores prestaciones, más ventajas y mayor respeto medioambiental.



Con este lanzamiento, URSA da un paso más en la tecnología de fabricación de sus materiales para conseguir que los edificios aislados con sus productos sean más habitables y saludables, al mismo tiempo que sostenibles y respetuosos con el medioambiente.

Además, los productos que son resultado de esta nueva Tecnología de fabricación TERRA cuentan con un mayor contenido de vidrio reciclado, lo que las hace aún más sostenibles.

Con la aplicación de esta nueva Tecnología de URSA, un característico color marrón (URSA TERRA) sustituye al amarillo tradicional de algunas de las gamas que URSA comercializaba.

Toshiba Calefacción & Aire Acondicionado se incorpora como socio colaborador a la fundación ASPRIMA

Toshiba Calefacción & Aire Acondicionado ha entrado a formar parte, en calidad de socio colaborador, de la Fundación ASPRIMA. Con esta incorporación ya son 18 las compañías integradas en la Fundación creada por la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (ASPRIMA) para promover la profesionalización del sector inmobiliario, a través del impulso de la formación y el desarrollo de estudios e investigaciones sobre esta actividad económica.



Además de la innovación y la formación, otro de los grandes objetivos de la Fundación ASPRIMA es la consecución de los más altos índices de eficiencia energética en todo tipo de promociones, máxime cuando los edificios son los responsables de más del 40% de las emisiones contaminantes a la atmósfera, lo que provoca uno de los impactos más perjudiciales al medio ambiente.

Es precisamente en esta área donde Toshiba Calefacción & Aire Acondicionado, como líder del mercado en sistemas de climatización basados en tecnología de aerotermia / bomba de calor, puede aportar a la Fundación ASPRIMA su conocimiento y experiencia en el uso de energías renovables para climatizar y calentar el agua de los hogares y de todo tipo de espacios, de forma más barata y ecológica.

LUNAWOOD® de Gabarró viste el nuevo edificio sostenible del Lycée Français de Barcelona



La madera termotratada de Lunawood®, distribuida en exclusiva por Gabarró Hermanos, ha sido el material elegido para recubrir las instalaciones del nuevo edificio del Lycée Français de Barcelona.

El estudio de arquitectura b720 Fermín Vázquez Arquitectos ha realizado el proyecto de renovación de la escuela infantil, la guardería Munner de la escuela francesa, que ha durado 14 meses. Con este proyecto sostenible se han recubierto un total de 800 m², con tablonos de madera de pino y abeto termotratada LUNAWOOD® específica para espacios exteriores.

Una envolvente de lamas verticales recorre gran parte del perímetro del edificio. La posición, la orientación y la separación de las lamas ha sido estudiada de manera cuidadosa para proporcionar una protección solar óptima, altamente eficiente a nivel medioambiental, térmica y de durabilidad.

Toda la parte inferior del edificio, la entrada, el patio cubierto y las paredes están realizadas con lamas machihembradas de madera termotratada de pino silvestre LUNAWOOD®, al igual que las paredes laterales y los suelos de ambas terrazas.

Por su parte, las barandas de la terraza del primer piso y la barandilla de la terraza superior están realizadas con listones termotratados.

LUNAWOOD® es un material natural y sin ningún tipo de aditivo químico, moderno, orgánico y estéticamente atractivo. Un material que ofrece soluciones constructivas, sostenibles e innovadoras.

Gracias a un tratamiento térmico, no tóxico, se reduce en un 50% la tendencia natural de la madera a doblarse, hincharse o encogerse a causa de la humedad. Estas propiedades lo convierten en un material idóneo para uso exterior y ofrecen una elevada resistencia a los xilófagos.

Compac sorprende con una pieza única en la feria KBIS de Orlando



La multinacional española Compac ha participado en una nueva edición de la principal feria de cocina y baño de EEUU (KBIS) celebrado en Orlando del 9 al 11 de enero, con un original espacio que muestra

sus últimas colecciones. El stand, especialmente diseñado para KBIS, cuenta con tres ambientes diferenciados que muestra los nuevos modelos de la colección Unique y los diseños Ice of Genesis creados para la marca por Arik Levy.

Una amplia terraza dió la bienvenida a los visitantes. Espectaculares tableros de gran formato de los nuevos modelos Unique Argento™, Unique Marquina™ y Unique Venatino™, vistieron los suelos y revestimientos. Compac invitó de esta manera a los profesionales a conocer la versatilidad del cuarzo tecnológico, cuyas cualidades técnicas permiten todo tipo de aplicaciones.

La segunda estancia es la zona ambientada en la cocina, con una larga mesa que exhibe los dos diseños de la colección ICE of Genesis, Ice White e Ice Black. La colección ICE of Genesis está diseñada por Arik Levy y se inspira en los glaciares y lagos helados del ártico. Es la colección premium de Compac y se caracteriza por transmitir los valores y filosofía vanguardista de la empresa.

La tercera y última área del stand es la dedicada al baño a través de un espacio cálido que invita a desconectar del ritmo frenético del espacio ferial. En el centro se encontraba una imponente escultura de tableros de cuarzo ingleteados, que recreaba la cultura del baño del Medio Oriente. "Hammam", obra de GGarchitects, con cerca de 5m de longitud, 1.200 Kg de peso y elaborado en su totalidad en España.

En la parte interior se ha utilizado Unique Marquina™, un diseño de gran expresividad que combina la fuerza de su color negro con sinuosas vetas blancas. En su revestimiento se ha optado por la elegancia de Unique Calacatta™ con continuidad en las paredes del espacio y en las que se ha tallado una celosía de estrellas que traslada al visitante a la estética de los antiguos baños turcos.

La versatilidad y la estética del sistema Flexbrick® resuelve con éxito la rehabilitación de varios hoteles

Tres estudios de arquitectura (Isern, DDR y Mixis) han coincidido en confiar en el sistema Flexbrick® para sus respectivos proyectos de rehabilitación



en el sector hotelero en los últimos meses. En todas las intervenciones, el principal objetivo era proyectar en los edificios una estética contemporánea sin la necesidad de acometer grandes y largas obras, lo que es posible gracias a las características únicas del tejido cerámico Flexbrick®. De este modo, en los tres casos los arquitectos han podido mejorar las envolventes de los hoteles manteniendo su estructura original, construidas durante las décadas de los 60 y los 70 del siglo pasado.

Así, los estudios de arquitectura Isern, DDR y Mixis han confiado en Flexbrick® para la rehabilitación de los hoteles Bahía de Alcúdia (Mallorca), Silhouette (Malgrat de Mar, Barcelona) y el Ebanó Select Apartments & Spa (Playa d'en Bossa, Ibiza).

El tejido cerámico Flexbrick® ofrece recursos innovadores en el diseño de envolventes soluciones eficientes desde la perspectiva de su instalación y una gran versatilidad por las múltiples aplicaciones que posibilita: fachadas suspendidas, pérgolas catenarias, doseles, etc., pudiendo adaptarse a la perfección a las características de cada proyecto.

Deister electronic aterriza en el mercado español

Deister electronic, fabricante alemán de soluciones de gama alta para la seguridad y automatización de edificios, se ha incorporado al mercado español, como parte de su estrategia de expansión en el sur de Europa. Concretamente, ha inaugurado su oficina en Madrid con Jesús Garzón como Country Manager para España y Portugal.

La compañía está especializada en ofrecer respuestas innovadoras en el campo de la identificación y seguridad de personas, equipos y edificios, a través de productos diseñados para la administración de llaves y objetos de valor, la identificación de vehículos y el control de acceso de peatones, así como en logística y técnica de la automatización.

"Iberia es un mercado de gran relevancia y potencial para nuestra compañía", declara Jesús Garzón, Country Manager de Deister electronic para Iberia. "Considero un reto profesional poder contribuir al crecimiento de esta firma a través del mercado español. Estoy convencido de que podemos lograr el mismo éxito que la compañía ha alcanzado en otros mercados como el alemán donde es referente en el sector de la seguridad".

Instinto de liderazgo

Expertos en Valor




Euroval



www.euroval.com | Tel. 902 100 218

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





Schindler Digital Plan

El portal de diseño para arquitectos

El nuevo portal de Schindler pensado para ayudar al arquitecto en la planificación de sus proyectos. Con solo unos clics proporciona las recomendaciones que más se ajustan a tus necesidades y ofrece una especificación completa de productos de transporte vertical, con un croquis detallado que podrás descargar para incluirlo en tus planos. **¿Tienes un proyecto? Tenemos la solución.**



Planificación guiada



Catálogo de productos



Generación de especificaciones de producto



Estudio de tráfico



Última tecnología de visualización



Descarga de planos



Entra en <https://digitalplan.schindler.com/>
y comprueba cómo funciona.
Si necesitas más información llámanos al 916 576 000.

