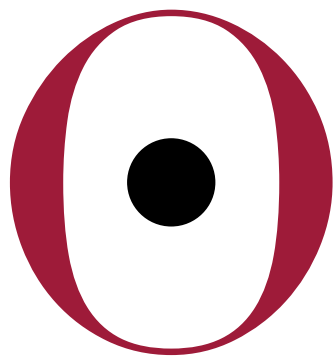




DOSSIERS:

VALORACIÓN

PROJECT MANAGEMENT

CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE

OFICINAS

¿Un renacimiento
para los CBD's?

El sector constructor:
El hermano pobre del
mercado residencial

URBANISMO

Género y planeamiento
urbanístico, una nueva
manifestación de desarrollo
sostenible

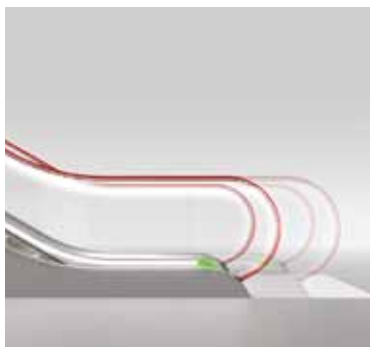
REPORTAJE
Así fue
MIPIIM 2018



Escalera mecánica Schindler 9300

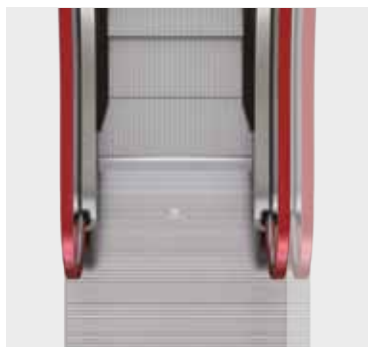
Un hito en materia de movilidad

Partiendo de **nuestro compromiso más elevado con la seguridad y la fiabilidad**, Schindler 9300 ofrece soluciones de seguridad punteras para proteger y ayudar a sus pasajeros, además de un consumo energético reducido con eficiencia mejorada. Nuestro nuevo sistema de tracción, en combinación con tres modos de funcionamiento ECO, ofrece una solución de movilidad de alto rendimiento, lo que garantiza una extensa vida útil, bajas emisiones de CO2 y una **clasificación energética ISO de A+++**.



Más espacio en entrada y salida

La balaustrada se ha acortado 336 mm respecto a la versión anterior, generando así más espacio delante de las áreas de acceso de la escalera mecánica.



Reducción del ancho total de la escalera

Manteniendo el mismo ancho nominal de peldaño, se ha reducido el ancho total de la escalera mecánica en 75 mm, de manera que tu edificio ofrece más superficie arrendable.



Más belleza y diseño personalizable

Estética contemporánea combinada con exclusivas opciones decorativas con las que marcar la diferencia: Indicador de dirección, Iluminación LED de zócalo y/o balaustrada, etc.





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:
Carlos Valdés, Alfredo Lillo, David Rodríguez, Samuel Matarranz, Iván Fernández de la Retana, SIMA, Yolande Barnes, Belbex, Mikel Echavarren, Javier López-Linares, Paloma Arnaiz, Francisco Hidalgo Mozos, Juan Fernández-Aceytuno, Sandra Daza, José Vázquez Seijo, Fernando Fuente, Isabel Fernández-Valencia, Ricardo Antuña, José Luis Laso, Mª Isabel Calvo, Urban Data Analytics, Alberto de Frutos, Carlos Armero, Francisco Ordóñez, José Luis Miró, Alfredo González 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.



La valoración sí da la (buena) nota

El sector de la valoración ha sufrido en los últimos años una profunda transformación, sus empresas han pasado de depender en su mayoría de entidades financieras, a ser sociedades independientes, técnicamente muy solventes y con unos códigos de actuación tendentes a garantizar la transparencia y el rigor de sus actuaciones y aportar, a su vez, transparencia y credibilidad al sector inmobiliario en general.

Es un sector de actividad de los que más ha cambiado con respecto a los años previos a la pasada crisis, en un movimiento casi paralelo a la evolución del sector financiero español. También se ha producido entre las empresas de valoración un movimiento de concentración empresarial que aún no ha finalizado.

Otra de las transformaciones viene del propio mercado, ya que, aunque la valoración para fines hipotecarios continúa siendo una parte no desdeñable de este negocio, han cobrado especial relevancia las valoraciones ligadas a los requerimientos contables de las entidades financieras, que se han multiplicado por tres en los últimos tres años. A ello hay que añadir toda la actividad derivada del importante crecimiento de la inversión inmobiliaria en España, en buena parte protagonizada por inversores internacionales, que también han requerido de los tasadores un importante esfuerzo de adaptación a las nuevas demandas y procedimientos de actuación de estos clientes.

Y en el orden técnico y operativo, uno de los cambios más determinantes ha sido la imparable irrupción de la tecnología en un sector que tradicionalmente no era, ni mucho menos, punta de lanza en este campo. La valoración ha emprendido una transformación tecnológica amplia y necesaria. Así, por ejemplo, los nuevos modelos de valoración automatizada (AVM) permiten dar una respuesta rápida y rigurosa a los requerimientos más exigentes, gracias a un análisis cada vez más sofisticado de ingentes cantidades de datos tanto de los activos, como geográficos, demográficos, económicos, etc.

El reto de la tecnología no ha quedado ahí, sino que ésta ha impregnado la propia estructura de las sociedades de valoración, entrando a formar parte de sus procesos internos y operativos, así como de la metodología diaria de los tasadores, lo que redundará en mayor rapidez y eficiencia.

La valoración, pues, sí ha salido de este examen con buena nota. Ha sabido dar respuesta a los requerimientos de un sector financiero que ha cambiado radicalmente y de un sector inmobiliario que ha sufrido también una profunda transformación, además de otros sectores de la economía, como el asegurador. La independencia, la autorregulación más allá de las propias normativas establecidas por la normativa, los códigos de buenas prácticas, las "murallas chinas" dentro de las compañías para evitar capilaridades indeseadas, la continua evolución tecnológica y, sobre todo, un elevado nivel de cualificación profesional y empresarial, son los hitos que marcan el camino de futuro de esta actividad tan importante para que podamos contar con un sector inmobiliario sano, más transparente y fiable.



Javier Martín López
Director

www.observatorioinmobiliario.es
LA INFORMACIÓN ÚTIL



ECONOMÍA	6
EL SECTOR	10
MERCADOS Y EMPRESAS	18

PROMOCIÓN INMOBILIARIA 30

La Responsabilidad Social Empresarial, ¿por convicción o por obligación?

Carlos Valdés Sauras
Responsable de RSC, Vía Célere

DOSSIER VALORACIÓN



ENTREVISTA 32

Paloma Arnaiz,
secretaria general de
la AEV (Asociación
Española de Análisis de
Valor)

"Uno de los cambios más novedosos en el sector de la valoración es la irrupción de la tecnología como pieza fundamental de los procesos de trabajo"



Valoración de inmuebles y evolución de los tipos de interés 34

Francisco Hidalgo Mozos
Director de Valoraciones de Empresas de Tinsa



35 años de tasación en España 36

Juan Fernández-Aceytuno
CEO de Sociedad de Tasación



Una vía de inversión alternativa a los activos tradicionales 38

Sandra Daza
Directora General de Gesvalt



La reducción de los activos dudosos y su valoración 40

José Vázquez Seijo
Presidente ejecutivo de Euroval



La valoración del futuro 42

Fernando Fuente
Vicepresidente CBRE Valuation Advisory



Mercado de transacciones de carteras de deuda (NPLs y REOs) 44

Isabel Fernández-Valencia. MRICS
Head of Valuations Catella Spain



La tasación y el rating inmobiliario 46

Ricardo Antuña García
Doctor en Riesgos Inmobiliarios
y presidente de VELTIS Rating

DOSSIER PROJECT MANAGEMENT PUNTOS DE VISTA



Alberto de Frutos 48

Director general de Bovis



Carlos Armero 50

Consejero delegado de Mace



Francisco Ordóñez 52

CEO de Acerta



José Luis Miró 54

Presidente de Almar Consulting



Alfredo González 56

CEO de Éxito Project Management

OBSERVATORIO BIG DATA 58

Predicciones en el mercado residencial de Madrid y Barcelona
urbanData Analytics

OFICINAS

62

¿Un renacimiento para los CBD'S?

Yolande Barnes

Directora de Savills Word Research

TRIBUNA DE OPINIÓN

64

Confianza urbanística

Iván Fernández de Retana

Director Técnico de Verificalitas

URBANISMO

66

Género y planeamiento urbanístico, una nueva manifestación del desarrollo sostenible

José Luis Laso Baeza

Laso & Asociados

TRIBUNA DE OPINIÓN

70

La paralización del sureste de Madrid o el próximo gran problema social de la capital

Javier López-Linares

Gerente de la Junta de Compensación de Los Cerros

TRIBUNA DE OPINIÓN

72

El sector constructor.

El hermano pobre del mercado residencial

Mikel Echavarren

CEO Colliers International Spain

DOSSIER

CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE

Sostenibilidad y eficiencia energética, pilares maestros en la promoción residencial

74

Samuel Matarranz

Gerente de Promociones de AEDAS Homes

Schindler, la marca presente de la innovación sostenible

76

Alfredo Lillo

Director de Líneas de Negocio de Nuevas Instalaciones de Schindler Iberia

BIM y la construcción sostenible

78

David Rodríguez

Asesor técnico de BIM de la

Fundación Laboral de la Construcción

OBSERVATORIO JURÍDICO Y FISCAL

80

Caso 1:

Inexactitud registral en la inscripción de una obra nueva. Medios de rectificación

Caso 2:

Documentos judiciales. Requisitos para su acceso al Registro de la Propiedad

Garrigues

REPORTAJE

84

¿Cuáles son las zonas de oficinas, naves y locales más solicitadas en Madrid?

Belbex

REPORTAJE

86

Las socimis afrontan su consolidación y se postulan como socios de la regeneración urbana

Rodrigo Puebla



REPORTAJE

90

MIPIM 2018: Una corriente de optimismo empuja la inversión

Javier Martín

SIMA 2018 ya supera la superficie comercializada el pasado año

96

CON NOMBRE PROPIO

98

PRODUCTOS Y MATERIALES

100

Presentados los Presupuestos Generales del Estado de 2018

El ministro de Hacienda, Cristóbal Montoro, ha entregado en el Congreso el proyecto de Presupuestos Generales del Estado de 2018 y comenzarán su tramitación parlamentaria bien entrado su ejercicio de aplicación. Pensiones, paro e intereses suponen el 55% de todo el Presupuesto público; es decir, 194.083 millones de los 354.224 millones de gasto contemplado.

Estas son las principales partidas para las cuentas de este año:

INFRAESTRUCTURAS

La inversión en infraestructuras aumentará un 12,7%, hasta situarse en 8.487 millones, a lo que se sumarán los recursos para construir infraestructuras que también aportan Adif, Aena, Enaire o Puertos del Estado. Las infraestructuras de transporte acaparan el 86% de esta inversión y el grueso de los recursos se destinarán a construir líneas de AVE y carreteras, que coparán más de las dos terceras partes, el 68,4%.

DESEMPLEO

Como consecuencia de la reducción del desempleo, se destinarán un 3,4% menos de dinero al pago de prestaciones por desempleo: 17.702 millones o lo que es lo mismo, el 5% del gasto en 2018. Además, el SEPE verá este año recortado su presupuesto un 1,6%, hasta 23.606 millones.

Las políticas activas de empleo dispondrán además de 5.716 millones, un 3,9% más que responde principalmente, al incremento en las partidas destinadas a financiar bonificaciones a la contratación, formación profesional para el empleo y oportunidades de empleo. Asimismo, la ayuda para contratar jóvenes inscritos en el Sistema Nacional de Garantía Juvenil —que dará 430 euros mensuales a jóvenes que estudien y trabajen y 250 euros a empresas que hagan indefinidos a los beneficiarios de estas ayudas— contará con una partida de 500 millones.

RECAUDACIÓN

Los Presupuestos prevén una recaudación tributaria de 210.015 millones, un 6% más, repartido entre otros con un alza del 6,5% en los ingresos por IRPF (82.056 millones), un 4,8% más en Sociedades (24.258 millones), un 5,6% más en IVA (71.575 millones) y un 6,4% más de recaudación por impuestos especiales (21.612 millones).

SEGURIDAD SOCIAL Y PENSIONES

El presupuesto de gastos de la Seguridad Social será de 148.382 millones de euros (+4%) frente a unos ingresos previstos de 129.736 millones (+3%), por lo que el Gobierno estima que el déficit de la Seguridad Social se situará este año en el 1,1% del PIB.

Los ingresos por cotizaciones alcanzarán los 114.916 millones (+3,9% más) y no alcanzarán para cubrir el gasto. A



la vista de la situación financiera del organismo —que aún soporta un déficit del 1,5% del PIB— el Estado concede un préstamo de 15.164 millones para evitar que se vacíe del todo un Fondo de Reserva del que este año se sacarán otros 3.826 millones. En 2017 el préstamo fue inferior (10.192 millones).

El gasto en pensiones seguirá siendo el más amplio: un 40,9% del gasto total, cuatro décimas más que el año pasado. En 2018 supone un desembolso de 144.834 millones (+3,7%) e incluye en este alza las subidas a las pensiones contributivas, mínimas y de viudedad, que beneficiarán a más de 5,7 millones de pensionistas y que tiene un coste estimado de 1.097 millones.

FUNCIONARIOS

El proyecto de Ley de Presupuestos recoge el aumento de las retribuciones de los empleados públicos del 1,75% frente a la subida del 1% realizada en 2017. La tasa de reposición de vacantes se situará este año en el 100% en sectores considerados prioritarios y estará por encima de este porcentaje en el caso de los servicios públicos que se consideran esenciales.

ADMINISTRACIONES TERRITORIALES

Las administraciones territoriales recibirán 123.250 millones (un 3,6% más que en 2017) en concepto de recursos de financiación. Las comunidades recibirán 105.020 millones (4.000 más este año, un +4%) y las corporaciones locales 18.230 millones (248 más, un 1,4%).

El Gobierno prevé incrementar además un 15% las inversiones en las autonomías, hasta los 14.823 millones. Los ascensos son fuertes en Castilla-La Mancha (37,5%), Cantabria (36%) y el País Vasco (33,4%), pero también en Andalucía (27%), Extremadura (27%) o Madrid (24%) y con Cataluña por encima del incremento medio (17,3%). Sólo se reduce la inversión en dos comunidades: La Rioja y Navarra.

Instinto de liderazgo

Expertos en Valor




Euroval



www.euroval.com | Tel. 902 100 218
Eurovaloraciones, S. A. | Sociedad de Valoración y Tasación



El Banco de España eleva al 2,7% el crecimiento del PIB este año, que crecerá por encima del 2% hasta 2020



El Banco de España ha revisado al alza el crecimiento de la economía española para el próximo trienio y pronostica un crecimiento del PIB del 2,7% este año, tres décimas más, que se desacelerará hasta el 2,3% en 2019 (dos décimas más) y al 2,1% en 2020 (una décima más), mientras que la tasa de paro se reducirá hasta el 11% a finales

del periodo analizado.

En su informe sobre las proyecciones macroeconómicas de la economía española, la autoridad monetaria afirma que el PIB, que habría crecido un 0,7% en el primer trimestre de este año, igual tasa que en los dos trimestres anteriores, sigue mostrando un “elevado dinamismo” y que las perspectivas para 2018-2020 dibujan una “prolongación de la etapa expansiva”, si bien espera que la intensidad del crecimiento se vea “gradualmente mitigada”.

Estas proyecciones favorables se apoyan, según el Banco de España, en la corrección de los desequilibrios de la economía, así como en la firmeza de la actividad y el comercio mundiales, en la persistencia de las condiciones propicias para la financiación de familias y empresas y en el tono de una política fiscal “algo más expansiva” que hasta ahora, dado que se incorpora el acuerdo en materia salarial y de empleo público alcanzado entre el Gobierno y los sindicatos para el periodo 2018-2020.

En todo caso, afirma que la ausencia de Presupuestos Generales del Estado para este año en el momento de elaboración de estas previsiones implica una “elevada incertidumbre” sobre el tono final de la política fiscal, si bien prevé que el déficit público se vaya reduciendo en el periodo analizado.

Además, destaca que esta mejora de las previsiones también se ha visto apoyada por una “cierta moderación” de las incertidumbres políticas ligadas a la situación en Cataluña; sin embargo afirma que no se puede descartar que tenga lugar un “recrudescimiento de las tensiones”, que impactaría “negativamente” sobre la evolución de la actividad en su conjunto, pero de manera “más acusada” en la propia comunidad autónoma.

Sobre la evolución del empleo, el Banco de España prevé un crecimiento del empleo muy cercano al aumento del PIB en el periodo analizado y, por tanto, una moderación de los elevados ritmos de crecimiento observados en el último trienio, con alzas del 2,7% este año, del 2% en 2019 y del 1,9% en 2020 (mejoras de entre cuatro y tres décimas), lo que permitirá que la tasa de paro se reduzca hasta el 15,1% este año, al 13,3% al año siguiente y el 11% al final del periodo analizado, “aún muy superior” a la tasa previa a la crisis.

En cuanto a la evolución del IPC, estima que este año crecerá un 1,2% de media, con una trayectoria influenciada por el componente energético, que experimentará un repunte en los próximos meses, hasta alcanzar un pico en verano, antes de volver a desacelerarse a finales de año. En los dos ejercicios posteriores, el IPC se aceleraría hasta el 1,4% y el 1,7%, respectivamente.

La inversión extranjera en España alcanza cifras récord en 2017

El importe total de la inversión extranjera alcanzó el pasado año 36.122 millones de euros, con un crecimiento del 0,7% respecto a 2016, lo que supone la cifra más alta registrada desde el año 2008, según los datos del Registro de Inversiones Extranjeras (RIE) de la Secretaría de Estado de Comercio.

En términos netos, la inversión extranjera se situó en 24.500 millones de euros, un 12,3% menos que un año antes. Puesto que las cifras de flujos de inversión directa son muy volátiles, ya que una sola operación grande puede alterar las comparaciones, el Ministerio las compara con la media de los últimos cinco años, lo que muestra un aumento de la inversión bruta del 25,6% y del 18,7% de la neta.

Las inversiones extranjeras para nuevas aportaciones a empresas en forma de nuevas constituciones o ampliaciones, que son las que tienen impacto en el empleo y suponen casi el 79% de la inversión productiva bruta, aumentaron un 52%. El 21% restante, correspondiente a la adquisición de empresas ya constituidas, descendió un 62%.

Hasta el 21% de la inversión provino de Luxemburgo, seguida del 14% procedente de Alemania, del 13% de Reino Unido, del 11% de Estados Unidos y del 10% de Francia. Suiza, con una sola operación, aumentó un 348% las inversiones, mientras que las procedentes de Estados Unidos descendieron un 50%, perdiendo el primer puesto entre los países emisores.

Las inversiones hacia España de la Unión Europea coparon el 70% del total, después de aumentar un 19% en el último año. Las procedentes de África ascendieron un 345% con solo dos inversiones, mientras que las de Latinoamérica descendieron un 67%, las de América del Norte un 53% y las de Asia y Oceanía un 77%.

Las actividades inmobiliarias captaron el 13% de la inversión, seguidas del 10% que fue a parar a las empresas de energía eléctrica y gas, del 7% de servicios financieros, del 7% de las telecomunicaciones o del 6% del comercio al por mayor.

La creación de empresas vuelve a crecer y aumenta un 5,8% en enero

El número de nuevas sociedades mercantiles aumentó un 5,8% en enero respecto al mismo mes de 2017, hasta sumar 9.406 empresas, mientras que las disoluciones empresariales subieron un 6,9%, hasta totalizar 3.708, según los datos difundidos por el Instituto Nacional de Estadística (INE). De este modo, la creación de empresas volvió a terreno positivo en el primer mes de 2018 después de haber retrocedido un 8,4% interanual en diciembre del año pasado.

El 21,5% de las sociedades mercantiles creadas en enero se dedica al comercio y el 15,4% a inmobiliarias, financieras y seguros. En cuanto a las sociedades disueltas por actividad económica principal, el 22,5% correspondió al comercio y el 15% a la construcción. Para la constitución de las 9.406 empresas creadas en enero se suscribieron más de 599 millones de euros, lo que supone un descenso del 25,9% respecto al mismo mes de 2017, mientras que el capital medio suscrito, que se situó en 63.761 euros, bajó un 30% en tasa interanual.

Conocimiento Global Experiencia Local Asesoramiento Único

Lideramos la consultoría inmobiliaria en España ofreciendo un asesoramiento integral diseñado para cada cliente según las necesidades de cada proyecto. Juntos sumamos más de 200 años de experiencia combinada en una red de 600 oficinas y asociados en el mundo con más de 35.000 empleados.

Las decisiones inmobiliarias requieren foco y precisión.

Hablamos el mismo idioma.



El Gobierno aprueba el nuevo Plan Estatal Vivienda 2018-2021 con una dotación de 1.443 millones



El Gobierno ha aprobado el nuevo Plan Estatal de Vivienda 2018-2021 con una dotación para los cuatro años de 1.443 millones de euros, un 62,5% más que en el plan anterior, según ha anunciado el ministro de Fomento, Íñigo de la Serna. En concreto, la dotación será de 350 millones para este año y se ampliará hasta los 357 millones en 2019, hasta los 364 millones en 2020 y hasta los 372 millones en 2021. Las ayudas del proyecto están enfocadas a jóvenes -muy en especial de zonas rurales-, mayores de 65 años, personas con discapacidad y familias numerosas.

El Gobierno prevé que, entre su aportación y la inversión privada inducida, el plan mueva cerca de 4.200 millones de euros y genere 60.320 puestos de trabajo.

En cuanto al periodo de tiempo en el que se podrán empezar a solicitar las ayudas, el titular de Fomento ha afirmado que estas podrán ser recibidas en el momento en el que cada comunidad autónoma haya abierto las órdenes correspondientes. "En un plazo de dos o tres meses tienen que estar suscritos todos los convenios y abiertas todas las órdenes de ayudas", ha subrayado.

El plan, que se aplicará con efecto retroactivo al 1 de enero, tiene, pues dos grandes objetivos: Contribuir al incremento del parque de viviendas en alquiler y fomentar la rehabilitación y regeneración urbana y rural.

Para llevarlo a cabo, se trazan una serie líneas estratégicas:

La primera, dedica especial atención a las personas en situación de desahucio o lanzamiento de su vivienda habitual y a las ayudas a la accesibilidad universal, así como a las familias numerosas.

En segundo lugar, mejorar la calidad de la edificación y, en particular, de su conservación, eficiencia energética, de su accesibilidad y de su sostenibilidad ambiental.

La tercera línea estratégica de este plan está orientada a facilitar a los jóvenes el acceso y disfrute de una vivienda digna y adecuada en régimen de alquiler.

En cuarto lugar, facilitar el disfrute de una vivienda digna y adecuada a las personas mayores y con discapacidad mediante el fomento de conjuntos residenciales con instalaciones y servicios comunes adaptados.

También trata de contribuir a evitar la despoblación de municipios de menos de 5.000 habitantes, facilitando a los jóvenes el acceso a la adquisición o rehabilitación de una vivienda en dicho municipios.

Asimismo, el plan pretende contribuir a mantener la reactivación del sector inmobiliario, fundamentalmente desde el fomento del alquiler y el apoyo a la rehabilitación de viviendas. Edificios y a la regeneración y renovación urbana o rural.

Y, por último, persigue reforzar la cooperación y coordinación interadministrativa, así como fomentar la corresponsabilidad en la financiación y la gestión.

Para ello, el Plan Estatal de Vivienda 2018-2021 establece nueve programas con efectos retroactivos desde el 1 de enero de 2018 y que se sintetizan en una serie de líneas estratégicas.

FACILITAR EL ACCESO AL ALQUILER

Para facilitar el acceso al parque de viviendas en régimen de alquiler el Plan prevé un impulso y mejora de las ayudas. Así, se establecen ayudas para alquileres de hasta 600 euros al mes y, excepcionalmente, de hasta 900 euros. El límite de la ayuda será el 40% de la renta, lo que implica una ayuda de entre 240 y 360 euros al mes. Se podrán beneficiar de ellas menores de 35 años y mayores de 65 que ganen hasta tres veces el Indicador Público de Renta de Efectos Múltiples (IPREM). Para familias numerosas y con discapacidad, ese límite se eleva a cuatro veces el IPREM y para aquellas con discapacidad más severa y numerosas de categoría especial, cinco veces el IPREM.

FOMENTO DE LA PROMOCIÓN DE VIVIENDAS EN ALQUILER

Se pone en marcha un nuevo programa para fomentar el parque de viviendas destinadas al alquiler durante un plazo mínimo de 25 años. Por primera vez se subvencionarán promociones de titularidad privada además de la pública. Se concederán ayudas de hasta 350 euros/m² útil por vivienda con un límite del 50% de la inversión y hasta un máximo de 36.750 euros, para inquilinos con ingresos de hasta 3 veces el IPREM de inmuebles con un alquiler mensual de hasta 5,5 €/m² útil. También recibirán ayudas de hasta 300 euros/m² útil por vivienda, con un límite del 40% de la inversión y hasta un máximo de 31.500 euros por unidad los inmuebles para inquilinos con ingresos de hasta 4,5 veces el IPREM y con un precio de alquiler mensual de hasta 7 €/m² útil.

PERSONAS EN SITUACIÓN DE DESAHUCIO DE SU VIVIENDA HABITUAL

Se pone en marcha un nuevo programa para poner a disposición de familias desahuciadas el alquiler de viviendas desocupadas de las entidades financieras y otros propietarios. El precio del alquiler deberá ser igual o inferior a 400 euros/mes y el importe de la ayuda puede ser de hasta el 100% (hasta 400 euros/mes). Esta ayuda será financiada por el Ministerio de Fomento en un 80% y el 20% restante por las Comunidades Autónomas y el plazo es de tres años.

AYUDAS A LA REHABILITACIÓN EDIFICATORIA Y A LA REGENERACIÓN Y RENOVACIÓN URBANA Y RURAL

El nuevo plan de vivienda contempla ayudas a la rehabilitación para edificios de viviendas y por primera vez se incluyen unifamiliares y viviendas dentro de un edificio de forma individualizada.

Las ayudas a la rehabilitación se concederán preferentemente a viviendas con una antigüedad anterior a 1996 (en el plan anterior era 1981). Se incrementarán las ayudas a la rehabilitación con carácter general del 35% al 40% de la inversión. Para accesibilidad, en el caso de personas con

discapacidad y más de 65 años y personas con ingresos inferiores a 3 IPREM hasta el 75%. En este capítulo, se subvencionarán actuaciones de regeneración y renovación urbana con especial atención a la infravivienda y al chabolismo y se amplía el plazo para finalizarlas de 3 a 5 años.

REHABILITACIÓN Y ADQUISICIÓN DE VIVIENDA EN ZONAS RURALES

Como estrategia nacional frente al reto demográfico en zonas rurales, por primera vez se dan ayudas a la rehabilitación para viviendas unifamiliares en el medio rural. Se incrementan las ayudas en un 25% en los casos de rehabilitación y regeneración urbana cuando los jóvenes rehabiliten su vivienda en municipios de menos de 5.000 habitantes.

En cuanto a la adquisición, se pone en marcha un nuevo programa de ayuda a los jóvenes que vivan en localidades de menos de 5.000 habitantes para vivienda habitual, ya sea en régimen de alquiler o adquisición, con ingresos inferiores a 3 IPREM. El precio máximo para la adquisición es de 100.000 euros, con un límite de ayuda del 20% del precio y de 10.800 euros por vivienda.

AYUDAS A LA PROMOCIÓN DE VIVIENDAS DESTINADAS A PERSONAS MAYORES O CON DISCAPACIDAD CON SERVICIOS COMUNES ADAPTADOS EN ALQUILER

El nuevo Plan de Vivienda introduce un programa para mayores y personas con discapacidad mediante ayudas a la promoción o rehabilitación de viviendas con servicios e instalaciones comunes adaptados que se destinarán durante un plazo mínimo de 40 años al alquiler. La renta de las viviendas está limitada a 9,5 €/m² útil al y los ingresos del arrendatario a 5 IPREM. La ayuda al promotor es de hasta 400 euros por metro cuadrado útil, hasta un máximo del 40% de la inversión.

COFINANCIACIÓN

Para 2018, se mantiene el mismo criterio de cofinanciación de las comunidades autónomas que en el Plan Estatal de Vivienda anterior, mientras que para 2019, 2020 y 2021, por cada 100 euros estatales, 70 se condicionan a la cofinanciación de 10 euros autonómicos y los 30 restantes se condicionan a la cofinanciación de otros 20 euros autonómicos.

La inversión inmobiliaria directa alcanzó en el primer trimestre en España los 2.450 millones de euros

La inversión inmobiliaria directa en España alcanzó en el primer trimestre de 2018 un volumen de 2.450 millones de euros, según un informe elaborado por el área de research de BNP Paribas Real Estate. Se trata de una cifra muy similar a la registrada el último trimestre de 2017, que permite mantener el dinamismo por parte de la demanda de cara a los próximos trimestres.

Los fondos de inversión se están afianzando como los principales compradores de inmobiliario desbancando a las socimis, que siguen inmersas en el proceso de gestión de activos y preparan dar salida a parte de sus carteras. Al mismo tiempo, este tipo de sociedades continúan aumentando, pasando de 46 en junio de 2017, a 54 en el mes de marzo de 2018.

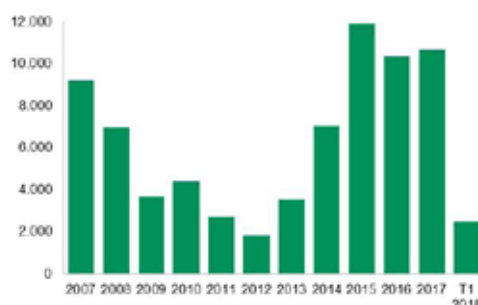
Durante el primer trimestre del año, el reparto de la inversión mantuvo la tónica del año pasado: los activos retail fueron los más demandados, donde han destacado la venta de una cartera de 14 locales de Inditex por 370 millones de euros al fondo alemán Deka, la venta de Parque Corredor, en Torrejón de Ardoz (Madrid), por 200 millones, y el Centro Comercial Las Habaneras, en Orihuela (Alicante), por 160 millones de euros. Otra de las operaciones destacadas del primer trimestre del año ha sido la compra de una cartera de 1.500 viviendas por parte de Testa a Caixabank por un importe de 228 millones de euros, reforzando así su cartera residencial. Los segmentos de oficinas y hoteles se han situado en segunda posición, con un volumen aproximado de 350 millones de euros invertidos en cada segmento.

El informe de BNP Paribas señala que después de las revalorizaciones de los activos inmobiliarios que se han observado en los últimos tres años en el mercado español, 2018 comenzó con los síntomas de que el ciclo alcista de los valores capitales cada vez tiene menor recorrido por la vía del ajuste de las rentabilidades. Los inversores esperan ahora que los retornos vengan por el lado de las rentas y centran sus esfuerzos en la gestión del activo. Las rentas se verán impulsadas por la tendencia general del mercado y la consolidación de la demanda ocupacional. La gestión del activo pasará por conseguir que los inmuebles sean más eficientes, incrementar los ahorros de costes, realizar reformas, mejorar la calidad de los inquilinos, etc. Al mismo tiempo, la compresión de las rentabilidades durante el año pasado ha ido perdiendo intensidad. Las yields prime en oficinas, retail (locales a pie de calle) y naves logísticas se situaron al cierre del primer trimestre en línea con las cifras del último trimestre de 2017: 3,25%, 5,85% y 2,8%, respectivamente.

Los fundamentales que sustentan los mercados de la ocupación siguen ganando robustez, según apunta el informe. En retail, el Índice de Comercio al por Menor, que mide la evolución de las ventas y el empleo en el sector del comercio minorista, suma 41 meses (de un total de 42; enero de 2018 incluido) de variaciones anuales positivas. Esto se traduce en que las ventas han sido superiores con respecto al mismo periodo del año anterior. Por el lado de las oficinas, la estimación de creación de puestos de trabajo que se ubican en oficinas para 2018 es de 120.000 (Fuente: Oxford Economics). Estos nuevos empleados contribuirán a que la absorción neta positiva se incremente en el mercado de la ocupación y ello se reflejará en la evolución de las rentas y las tasas de disponibilidad. Por otro lado, los hoteles siguen incrementando sus ratios de ocupación y los índices de rentabilidad como consecuencia de la buena inercia en la llegada de turistas.

BNP Paribas Real Estate pronostica que, en los próximos meses, seguirá fluyendo el dinero hacia el inmobiliario español mientras siga la liquidez en los mercados financieros y las condiciones de financiación sean ventajosas, al mismo tiempo que se mantenga la diferencia de rentabilidad entre los bonos y la rentabilidad de los activos inmobiliarios.

Evolución volumen de inversión (millones de euros)



Madrid y Palma de Mallorca, las capitales donde más subió el precio de la vivienda en el primer trimestre

Las ciudades de Madrid y Palma de Mallorca destacan en el primer trimestre como las capitales donde más se ha incrementado el precio medio de la vivienda terminada (nueva y usada) en el último año: un 17% y un 14,7%, respectivamente. Se trata de una evolución muy superior al 3,8% que se encareció de media la vivienda en España, según la estadística IMIE Mercados Locales publicada por Tinsa. El dinamismo registrado en la ciudad de Madrid, que ha recuperado algo más de un tercio del valor perdido durante la crisis, se refleja también en el acortamiento del plazo de venta, que se sitúa en 2,4 meses, la mitad que en Barcelona.

“Madrid lidera la evolución positiva de la vivienda, a la que se suman con fuerza otras capitales como Valencia, Sevilla o Palma de Mallorca. Barcelona, sin embargo, permanece estancada en el mismo nivel de precio desde hace tres trimestres debido al efecto combinado de un descenso en la demanda y el aumento de la oferta, que se drena con mayor lentitud. Como consecuencia, la Ciudad Condal ha pasado de un tiempo medio de venta de 3,4 meses en el tercer trimestre de 2017 a 4,8 meses durante el primer trimestre de 2018”, afirma Jorge Ripoll, director del Servicio de Estudios de Tinsa.

El precio medio de la vivienda terminada en España se situó en el primer trimestre de 2018 en 1.285 €/m², un 3,8% más que en el mismo periodo del año anterior. Desde que alcanzara su punto de inflexión en 2015, el mercado residencial español ha recuperado un 7,2% de su valor y se sitúa en niveles del segundo trimestre de 2013, un 37,2% por debajo de los máximos alcanzados en 2007.

La gran mayoría de las comunidades autónomas han incrementado sus precios medios en el último año. Las comunidades autónomas con mayor dinamismo en este periodo fueron la Comunidad de Madrid, donde la vivienda se ha encarecido un

15,5% respecto al primer trimestre de 2017, seguida de Navarra, con una subida del 12,1%, y de Islas Baleares, con un 10,5%. Cataluña acusa el freno registrado en el último trimestre de 2017 y modera la tasa de crecimiento interanual hasta el 7,3% en el primer trimestre de 2018.

Únicamente en tres comunidades la vivienda es más barata que en el primer trimestre de 2017. Se trata de Castilla-La Mancha (-1,3% interanual), Extremadura (-0,6%) y Galicia (-0,1%).

La Comunidad de Madrid (2.159 €/m²) amplía en el primer trimestre de 2018 la diferencia con Islas Baleares (2.068 €/m²) como la región con el precio medio más elevado, en tanto que Extremadura (768 €/m²) vuelve a ostentar el valor medio más bajo entre las comunidades autónomas españolas.

Las ciudades de Madrid y Palma de Mallorca destacan como las capitales donde los precios medios registraron un mayor dinamismo en los últimos 12 meses. En la capital de España, el incremento interanual alcanza el 17%, por delante de Palma de Mallorca (+14,7%), Barcelona (+11%) y Pamplona (+10,4%). Otras dos grandes capitales donde el cambio de tendencia comenzó más tarde, Sevilla y Valencia, ya están mostrando crecimientos del 8,8% y del 8,5%, respectivamente, en sus precios medios en el último año.

Junto a estos mercados más dinámicos, casi la mitad de las capitales siguen sin mostrar signos de reactivación y mantienen precios inferiores a los de hace un año. Los descensos más acusados en el precio de la vivienda se localizan en Ciudad Real (-11,9%), la ciudad de Cáceres (-9,2%) y Guadalajara (-6,3%).



El sector inmobiliario se reúne en torno al congreso de APC España para debatir sobre su futuro



El próximo 28 de junio la Asociación de Promotores Constructores de España celebrará su Congreso Anual bajo el título *Inmobiliario: un sector de infinitas oportunidades*.

En esta ocasión la cita reunirá a más de 800 profesionales para debatir sobre los temas que más preocupan al sector y que más impacto tendrán en su futuro.

“Este Congreso viene a reafirmar que nos encontramos ante un sector unido” afirma Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de APC España.

El Congreso abordará en esta ocasión las principales dificultades del sector residencial, tales como la falta de mano de obra, la excesiva fiscalidad y el acceso a la primera vivienda. La mesa contará con representantes de promotoras nacionales e internacionales que tratarán de aportar su visión a cada uno de las problemáticas que encuentra el promotor residencial.

La financiación y la seguridad jurídica serán dos de los temas que también se abordarán en las mesas debate como claves del futuro del sector.

El Congreso de APC España, del que Observatorio Inmobiliario es media Partner, cuenta con Asefa Seguros y Tinsa como patrocinadores plata, Schindler como patrocinador bronce y Prinex como patrocinador friend, entre otros. Los profesionales interesados en asistir pueden consultar el programa y las inscripciones en www.apcecongreso.es

La Asociación de Promotores Constructores de España celebra este año su 50º Aniversario y lo hará con una cena de Gala la noche del Congreso Anual. “Para la asociación su principal objetivo ha sido hacer del inmobiliario un sector fuerte y comprometido, por ello en la celebración del Aniversario de APC España queremos rendir un homenaje a aquellos profesionales, empresas, administraciones y asociaciones que han contribuido con esta causa” afirma el presidente de la patronal nacional, Juan Antonio Gómez-Pintado.

En su Aniversario, la patronal ha elegido como lema “50 años mirando al futuro” para hacer alusión a esa madurez que mira hacia adelante con una mirada joven e ilusionante.

¿CUÁNTO VALE MI CASA?

*Haz la tasación oficial de tu vivienda con CBRE
y aprovecha toda la experiencia
de la empresa de valoraciones líder en el mundo.*

*Entra en tasacionescbre.com
y tendrás tu tasación oficial en dos sencillos pasos*

CBRE *Build on
Advantage*

La inversión en retail superará los 4.000 millones de euros en España a lo largo de 2018



La inversión en retail superará en 2018 las cifras alcanzadas en el ejercicio anterior, en el entorno de los 4.000 millones de euros, según un informe elaborado por el área de research de BNP Paribas

Real Estate. Estas previsiones optimistas están avaladas por las operaciones de inversión realizadas en los dos primeros meses del año y otras de gran envergadura que actualmente están en curso, entre las que destacan los procesos de venta de tres activos de la cartera "Iberian Assets", valorados en 500 millones de euros y la venta del centro comercial "Ballonti" en Barakaldo, con un precio estimado de cierre de entre 125 y 150 millones.

Los centros comerciales se mantendrán como la tipología de activo más demandada por los inversores, aunque otros productos como los portafolios de hipermercados, supermercados o sucursales bancarias y las medianas superficies verán aumentado el interés por parte de determinada tipología de inversor. Las rentabilidades se mantendrán en niveles de 2017 (6%-6,5% en parques de medianas, el 5%-5,5% para centros comerciales prime o el 3% para locales prime "High Street"). Jaime Maynau, director de inversión retail de BNP Paribas Real Estate, explica que "en este escenario, se observa una clara tendencia hacia la compra de suelo comercial por parte de inversores con perfil promotor, para el desarrollo de los parques de medianas, tras años de parón por la crisis en este sector".

En los próximos tres años (2018-2020) está previsto que se inaugure casi 800.000 m² de nuevos centros comerciales y

250.000 m² de SBA (superficie bruta alquilable) en ampliaciones de centros ya existentes. El buen momento que atraviesa el mercado, con los centros comerciales ganando cuota de mercado con crecimiento de ventas, está generando que muchos promotores retomen e inicien nuevos proyectos.

El año 2017 en inversión ha sido el año del retail, que se ha posicionado como el motor del segmento inmobiliario, con una cuota del mercado del 32% sobre el total del volumen registrado en 2017. El interés de los inversores por este segmento ha sido muy elevado, derivando en un volumen de inversión de 3.500 millones de euros en 2017. Los centros comerciales han sido la opción preferida por los inversores, seguido de los locales comerciales y los parques comerciales.

Si se analiza la tipología de los inversores, se observa que los fondos de inversión han sido los actores principales, con el 45% del total de las ventas. Su actividad se ha centrado en centros comerciales, parques comerciales e hipermercados. Además de los fondos, compañías inmobiliarias, especialistas en retail y socimis como Lar España han estado muy activas durante 2017.

AUGE DEL E-COMMERCE

Como posible competidor del comercio minorista, que se ubica en establecimientos físicos, se posiciona el comercio electrónico, cuyo volumen de ventas crece a una tasa media anual del 24% en los últimos cuatro años.

No obstante, a pesar del auge del e-commerce, la industria de los centros comerciales ha vuelto a cerrar otro año muy bueno, con récord de inversión en centros comerciales, el retorno de la actividad promotora y el incremento del comercio minorista.

El precio medio del suelo urbano descendió un 10,9% en el cuarto trimestre de 2017 en tasa interanual

El precio medio del metro cuadrado del suelo descendió en el cuarto trimestre de 2017 un 10,9% en tasa interanual (cuarto trimestre de 2017/cuarto trimestre de 2016) al situarse en 153 euros, según la Estadística de Precios de Suelo correspondiente al cuarto trimestre de 2017 que elabora el Ministerio de Fomento a través de los datos facilitados por el Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España. Frente al trimestre anterior, el precio medio del metro cuadrado experimentó un descenso del 5,6%.

En los municipios de más de 50.000 habitantes el precio medio del m² descendió en tasa interanual un 8,6% tras situarse en 274 euros por metro cuadrado.

Los precios medios más elevados dentro de los municipios de más de 50.000 habitantes se dieron en la provincia de Barcelona (468,9 €/m²),

En la Comunidad de Madrid (456,0 €/m²), en la provincia de Valencia (425,5 €/m²) y Baleares (386,2 €/m²). Los precios medios más bajos dentro de los municipios de más de 50.000 habitantes se registraron en la provincia de Ourense (33,9 €/m²) La Rioja (65,9 €/m²) y Región de Murcia (86,0 €/m²).

El número de transacciones realizadas en el cuarto trimestre de 2017 fue de 5.845, un 28,6% más que las realizadas en el tercer trimestre de 2017, que ascendieron a 4.545, y un 27,4% más que las realizadas en el cuarto trimestre de 2016, en el que se transmitieron 4.589 solares.

La superficie transmitida en el cuarto trimestre de 2017 ascendió a 8,2 millones de metros cuadrados, por un valor de 981 millones de euros.

Respecto al cuarto trimestre de 2016, las variaciones interanuales representan un 21,6% más de superficie transmitida y un 15,2% más del valor de las mismas.



El precio de la vivienda en España crece un 2% interanual en el primer trimestre de 2018



El precio de los activos residenciales ha crecido un 2% interanual y un 7% con respecto al trimestre anterior. De esta forma, el precio medio del metro cuadrado se sitúa en 1.316 euros, según el Informe de Vivienda de Gesvalt.

Con respecto al número de transacciones, a nivel nacional se han registrado 138.471, que suponen un 14,6% más que en el mismo periodo del año anterior. De todas ellas, más del 16% corresponden a las realizadas por compradores extranjeros, lo que demuestra que éstos mantienen su protagonismo.

Los resultados que arroja el Informe de Vivienda de Gesvalt también ponen en relieve la buena salud de la que goza el sector inmobiliario.

Comparando los datos de las diferentes comunidades autónomas, todas a excepción de Extremadura (-7%) y Cantabria (-1%) registran ligeros aumentos en sus valores promedio. Los mayores incrementos se han producido en Castilla y León (11%), La Rioja (10%) y Andalucía (10%), mientras en el resto de provincias, las subidas han sido más sostenidas: Aragón (5%), Asturias (5%), Baleares (6%), Canarias (7%), Castilla-La Mancha (5%), Cataluña (9%), Comunidad Valenciana (8%), Galicia (6%), Navarra (4%), Murcia (3%), Madrid (6%) y País Vasco (1%).

Existen diferencias sustanciales de precios entre aquellas provincias con más servicios y aquellas con menos interés turístico o una sobreoferta acumulada. Este último es el caso de Cuenca, Ciudad Real, Toledo, Jaén, Teruel, Cáceres y Ávila, cuyo valor unitario sigue sin alcanzar los 850 €/m². En el lado opuesto se encuentran Guipúzcoa, Vizcaya y Baleares que, como viene siendo habitual, superan los 2.000 €/m².

El alquiler, por su parte, se mantiene al alza y ha crecido en torno al 6% anual y alrededor de un 4% respecto al trimestre anterior. Las ciudades más caras siguen siendo Barcelona, Madrid y San Sebastián, que superan ampliamente los 15 euros por metro cuadrado al mes, lo que supone que alquilar un piso de tamaño medio ronda los 1.350 euros de cuota mensual.

En palabras de Sandra Daza, directora General de Gesvalt, “el contexto de mercado en la actualidad, las condiciones fiscales y crediticias y los cambios socioculturales y laborales, han propiciado este repunte del alquiler, que se ha traducido en incrementos de precios, especialmente en las grandes ciudades”.

Por otra parte, afirma que “el sector inmobiliario se encuentra en un momento de consolidación y goza de una salud excelente. El incremento del promedio de precios de venta y alquiler de vivienda es consecuencia en gran medida de la recuperación de confianza en la construcción y a la percepción optimista de los inversores”.

En 2017 se vendieron 532.367 viviendas, un 16,3% más que el año anterior

En el año 2017 las transacciones inmobiliarias de viviendas realizadas ante notario ascendieron a un total de 532.367, lo que supone un incremento del 16,3% frente a 2016 y el dato anual más elevado desde 2008, según la Estadística de transacciones inmobiliarias correspondiente al cuarto trimestre de 2017 que elabora el Ministerio de Fomento. Desde el año 2013, cuando se contabilizó el menor número de transacciones, las compraventas de viviendas se han recuperado un 77%.

Todas las comunidades autónomas registraron incrementos de compraventas de viviendas en 2017 respecto al año anterior. Entre las mayores subidas se encuentran Castilla-La Mancha (27%), Cantabria (26,5%), Navarra (22,2%), Asturias (21,3%), (19,8%) y Madrid (19,6%).

Por provincias, los mayores incrementos se localizaron en Cuenca (34,2%), Toledo (32,2%), Albacete (30,5%), Cantabria (26,5%), Álava (24,1%), Granada (22,5%), Navarra (22,2%) y Asturias (21,3%). Por el lado contrario, solamente dos provincias presentaron descensos anuales, Lugo (-1,6%) y Ceuta (-2,4%).

Por lo que respecta a las capitales de provincia y municipios de más de 100.000 habitantes, entre los mayores crecimientos en 2017 destacaron Albacete (43,7%), Parla (40%), Barakaldo (38,3%), Badalona (37%), Pamplona (34,2%), Santa Cruz de Tenerife (33,7%), Toledo (33%), Oviedo (31,2%) y Alcorcón (31,1%).

En cuanto a la tipología, 14.769 transacciones correspondieron a vivienda nueva, lo que representó un 10,2% del total. Por su parte, la vivienda de segunda mano, con 129.919 operaciones, supuso el 89,8%. Este dato representa el mejor trimestre para la vivienda de segunda mano desde el cuarto de 2006.

Ya hay más de 200 empresas PropTech en España

El número de empresas tecnológicas orientadas al sector inmobiliario identificadas en el mapa PropTech en España ha pasado de 58 en su primera edición de marzo de 2017 a 203 en la actualidad, lo que significa un incremento superior al 250% en tan sólo 12 meses. Esta es la principal conclusión de la última edición del mapa PropTech en España, elaborado por la consultora internacional Savills Aguirre Newman, junto a Finnovating, consultora disruptiva, que divide en 10 categorías a estas compañías tecnológicas que están transformando el sector inmobiliario en nuestro mercado.

Entre las categorías que engloban más empresas destacan los portales y marketplaces, plataformas donde diferentes actores del mercado proporcionan información de sus productos y/o servicios, en la que se encuadran más de 50 compañías; las plataformas peer to peer (P2P)—plataformas descentralizadas donde, sin necesidad de intermediarios, los propietarios pueden alquilar y/o vender sus propiedades directamente— que alcanzan las 36 empresas, y las dedicadas a realidad virtual/visuals startups, que llegan a las 25 compañías.

Savills Aguirre Newman fue, a principios de 2017, la consultora pionera del sector inmobiliario en crear y desarrollar un ecosistema PropTech para liderar la transformación digital del mercado, con <http://www.proptech.es>, plataforma creada junto a Finnovating.

Para Ignacio Martínez-Avial, responsable del área digital de Savills Aguirre Newman, “el crecimiento en el número de empresas PropTech en España muestra la importancia que estas compañías están adquiriendo. Su acelerado crecimiento es exponente de la irrupción de las nuevas tecnologías y de la transformación digital que está viviendo el sector inmobiliario. Como ejemplos de esta transformación, el Big Data está incrementando la transparencia y la eficiencia de todo el sector. El crowdfunding, la accesibilidad para toda tipología de cliente y público e incluso el Internet de las Cosas está modificando la perspectiva de cómo administrar las propiedades, con un enfoque mucho más flexible para el inquilino”.



El mercado logístico en Barcelona crece un 50% en el primer trimestre y supera los 186.000 m²

El mercado logístico en Barcelona ha alcanzado durante el primer trimestre de 2018 un nivel de contratación de 186.047 m², con una mejora del 49,8% frente al mismo periodo del año anterior, lo que demuestra la consolidación de este mercado, que por tercer año consecutivo encadena un primer trimestre en crecimiento. Respecto al número de operaciones, durante los tres primeros meses del año se cerraron un total de 18 transacciones, un 38% más, frente a las 13 que se concretaron durante el mismo periodo del año anterior, según datos de Savills Aguirre Newman.

Ante la falta de producto construido y de calidad, una de las tendencias que se está consolidando durante este periodo es la mayor actividad de los fondos de inversión, que están tomando posiciones en la compra de suelo para desarrollar a riesgo naves logísticas que satisfagan las necesidades de espacio de buena calidad. Este mayor dinamismo se concretará con la aparición de nuevos proyectos en los próximos meses. Asimismo, durante los primeros meses del año se está intensificando el perfil patrimonialista de los usuarios.

Según explica Gloria Valverde, directora del área Industrial Logístico de Savills Aguirre Newman Barcelona, “el primer trimestre del 2018 sigue reflejando el buen estado del sector logístico en Cataluña. La zona centro, junto al primer y segundo cinturón industrial, siguen siendo las zonas de preferencia para la demanda logística, siendo a la vez zonas de principal interés para el desarrollo de proyectos a riesgo y proyectos llave en mano”.

Respecto a la superficie media de contratación, ha crecido un 8% y se situó entre los 10.000 y 12.000 m². En opinión de Valverde, “el número de grandes operaciones que superan los 25.000 m² parece ir en consonancia a la oferta disponible ya que son pocos los proyectos que ofrecen a riesgo dicho volumen para una única mano”.

No obstante, entre las principales operaciones de alquiler realizadas durante este periodo, destacan los 26.000 m² en Sant Esteve Sesrovires a Mercadona. Asimismo, destaca la compra por parte de Segro de un paquete de suelo propiedad de Bacardi cercano a 67.000 m².

La escasez de producto disponible ha provocado algún repunte al alza de los precios. Para Valverde “las rentas de mercado se han ido adecuando en los últimos años porque el producto logístico que ha salido al mercado es de gran calidad y permite a los operadores una máxima eficiencia de los espacios contratados así como ahorros energéticos”.

Para el resto del año, la demanda se mantendrá a buen ritmo. “La tendencia que podemos observar para el 2018 es positiva dada la demanda actual de superficie aunque tal situación contrasta con la escasez de producto disponible en la actualidad así como en la dificultad que tienen algunas actividades para localizar activos a medida o suelos que den lugar a dichos proyectos”, concluye la directora de Logística de Savills Aguirre Newman en Barcelona.

Los servicers ganarán protagonismo en el mercado inmobiliario español

El modelo de inversión inmobiliaria en España ha cambiado mucho respecto a los momentos previos a la burbuja inmobiliaria. En la actualidad predomina una inversión profesionalizada, liderada por fondos de inversión internacionales y socimis. La inversión inmobiliaria ya no se contempla solo como un producto, sino también como un servicio: rentas de alquiler, explotación de oficinas, etc., son algunas de las conclusiones de la 2ª edición del Observatorio Assets Under Management, que ha presentado Axis Corporate y en el que se hace un repaso al mercado inmobiliario, apuntando tendencias y proyecciones.

Según el mismo, uno de los aspectos más significativos del actual escenario es la entrada en el mercado de nuevos players que están absorbiendo la mayor parte del ciclo de vida del producto, que son préstamos o créditos asociados en su mayoría con una garantía real: la vivienda.

En este sentido, el estudio de Axis Corporate apunta que los denominados servicers inmobiliarios, que son las nuevas sociedades nacidas de las antiguas filiales inmobiliarias de la banca, acabarán por convertirse en uno de los principales actores del mercado inmobiliario español, siendo socios privilegiados de los bancos, y ofreciendo soluciones y productos financieros.

Actualmente, más del 80% de los activos bajo gestión está en manos de cinco entidades: Altamira, Servihabitat, Haya/Anida, Aliseda/Anticipa y Solvia. En 2018 se prevé una mayor concentración del sector, con la posible venta de algunos de los servicers actuales, y su futuro a corto y medio plazo vendrá marcado por una diferenciación en las estrategias a llevar a cabo, que tendrán como objetivo, aportar un valor claramente diferencial ante los múltiples actores cada vez más profesionalizados.

En cuanto a los activos improductivos en los balances de los bancos, Axis Corporate apunta que las entidades financieras presentan resultados positivos en la reducción de la tasa de morosidad, en parte propiciada por el ciclo económico que estamos viviendo y las ventas de carteras de este tipo de activos. Durante 2017 el conjunto del sector se deshizo de más de 50.000 millones de euros en créditos, inmuebles y suelo, y probablemente durante 2018 se continuará esta tendencia alcista.

No obstante, España se encuentra en el tercer puesto con el mayor volumen de préstamos dudosos en los países que forman parte del Mecanismo Único de Supervisión europeo, (136.000 millones de euros), lo que indica que hay aún un gran margen para el desprendimiento de dichos activos por parte de las entidades.

Asimismo, el informe también se detiene en el mercado del alquiler, clave del sector inmobiliario en España en los próximos años. Pese a la buena evolución de las inversiones alternativas (bonos a 10 años, depósitos bancarios o la inversión en bolsa) el mercado de alquiler es el producto con mayor atractivo de inversión en estos momentos, con rentabilidades en torno al 8%, siendo los locales comerciales la mejor alternativa.

Por último, Axis Corporate analiza el auge de las socimis, “que han contribuido a la regeneración del sector inmobiliario español, reactivando la inversión a través de vehículos fiscalmente optimizados”. El estudio apunta que este tipo de sociedades tendrán un crecimiento continuado hasta el año 2019, y la mayoría apostará por concentrar su inversión en el sector terciario. Masip apunta que “a pesar de ser el más abundante en España, el activo residencial es uno de los que goza de menor demanda para los inversores extranjeros e institucionales”.

Un nuevo lugar de trabajo puede transformar el rendimiento de su empresa



¿BUSCA EL ESPACIO IDEAL PARA SU NEGOCIO?

Comenzamos por entender sus necesidades

Encontramos su espacio ideal y le ayudamos a dejar el actual

Nuestro diseño alineará sus necesidades de negocio con el espacio

Maximizamos sus recursos económicos consiguiendo la máxima calidad para sus obras

Gestionamos todo el proceso superando sus expectativas en plazos, costes y calidad

Acompañamos a su equipo en la transición entre espacios de trabajo

Project & Development Services - Cushman & Wakefield

cushmanwakefield.es

Tinsa lanza una división especializada en negocios hoteleros

Tinsa ha creado una división especializada en negocios y activos inmobiliarios hoteleros con el objetivo de prestar un servicio aún más personalizado y adaptado a las necesidades de uno de los sectores clave de la economía española. La nueva división está liderada por Paloma Villamor, directora de Consultoría Inmobiliaria.

“El peso creciente de las valoraciones de hoteles y alojamientos turísticos nos ha impulsado a crear un área especializada en este tipo de negocios. La potente base de datos de Tinsa y nuestro carácter independiente, ya que no intermediamos en las operaciones, nos sitúa en una posición privilegiada de conocimiento e independencia en el sector”, afirma Paloma Villamor.

El sector hotelero está registrando una intensa actividad de compraventas, de incorporación activos a socimis y de reposicionamiento de establecimientos. “Realizamos trabajos de valoración, consultoría y estudios de viabilidad de manera recurrente a inversores, grandes cadenas y empresas de alojamiento de cualquier tipo y dimensión”, destaca Villamor. En los últimos tres años, Tinsa ha realizado, solo en España, más de 4.000 valoraciones de establecimientos turísticos de las más diversas tipologías, desde hoteles, hostales y apartamentos turísticos hasta balnearios, campings o casas rurales.

El amplio conocimiento del sector hotelero se ve reforzado con el liderazgo de Tinsa en valoración de activos inmobiliarios y empresas, y también de marcas e intangibles, y maquinaria e instalaciones a través de la filial Taxo. “La perspectiva multidisciplinar nos aporta una visión integral para trasladar



al ámbito de la valoración las últimas tendencias del negocio hotelero”, afirma Villamor.

La responsable del Área Hotelera destaca, además, la cobertura geográfica como uno de los aspectos diferenciales más relevantes para el sector hotelero. “No solo contamos con una red de más de 1.300 técnicos que trabaja en cualquier punto de país, sino que somos capaces de acompañar a nuestros clientes en sus actividades en el exterior a través de nuestras oficinas en Europa, Latinoamérica y África”, explica. Tinsa trabaja en más de 25 países desde sus sedes en España, Portugal, Holanda, Argentina, Chile, Colombia, Ecuador, México, Perú y Marruecos.

CBRE lanza la primera plataforma en España que permite reservar viviendas online



CBRE ha desarrollado la primera plataforma en España que permite reservar una vivienda a través de un proceso totalmente online. Mediante esta herramienta, la firma prevé alcanzar en torno a un 20 y 30% de las reservas vía online en el plazo comprendido hasta 2022.

El sistema, pionero en nuestro país, permite a cualquier usuario en esta primera fase reservar una vivienda de forma online con las mismas garantías que si lo hiciera en las tradicionales oficinas de venta. Para conseguirlo, el equipo de CBRE ha desarrollado una plataforma que permite acceder a toda la información sobre la vivienda —utilizando las últimas tecnologías en virtualizaciones de espacios—; firmar el contrato de reserva online; tramitar todos los documentos necesarios —prevención de blanqueo de capitales—; y realizar el pago en un entorno seguro. Además, con la formalización de la reserva el usuario tendrá acceso a un área exclusiva donde podrá consultar

los planos, calidades, evolución de la obra y, en general, todo lo necesario para conocer cómo avanza su nueva casa.

Según Javier Kindelan, vicepresidente de CBRE España, “nuestra idea no es sustituir el proceso tradicional sino complementarlo. Por supuesto, creemos que los clientes querrán seguir visitando un piso piloto y la caseta de venta, pero debemos apostar por la integración de los canales físicos y online. La digitalización está difuminando las fronteras entre ambas realidades, y hoy en día solo se entiende un proceso de compra phygital. El inmobiliario debe, por lo tanto, adaptarse a este nuevo contexto omnicanal como el existente en otros sectores como el de seguros, bancario e incluso el del automóvil”.

La facilidad de uso tanto para usuarios como para promotores es una de las claves de la herramienta. De esta forma, cualquier promoción podrá ofrecer la reserva online a través de la plataforma.



IREA se integra en Colliers International Group

IREA, firma de asesoramiento financiero y estratégico especializada en los sectores inmobiliario y hotelero se integra en Colliers International Group.

Con esta integración, Colliers International –con un volumen de facturación de 2.700 millones de dólares, oficinas en 69 países y más de 15.000 profesionales en todo el mundo– potencia sus operaciones en España para crear un grupo líder en servicios de asesoramiento de valor añadido en los sectores inmobiliario y hotelero, bajo un modelo único de partnership. Mikel Echavarren, socio y fundador de IREA, será el consejero delegado de Colliers International en España. El equipo directivo estará integrado por Ignacio M. Iturriaga, Joan García y Álvaro Alonso como responsables de corporate finance; Neil Livingstone y Antonio Pan de Soraluce al frente de capital markets y Miguel Vázquez y Laura Hernando liderarán los servicios especializados en hoteles.

Tras la integración, Colliers International tendrá un equipo de más de 100 profesionales y oficinas en Madrid y Barcelona. Proporcionará servicios de asesoramiento financiero y estratégico, capital markets, consultoría y valoración, workplace solutions y project management.

“El mercado inmobiliario y hotelero español ha experimentado un crecimiento significativo en los últimos años y tener la oportunidad de ampliar nuestro negocio con el excelente equipo de profesionales de IREA nos permite ofrecer servicios de alto valor añadido a nuestros clientes”, señala Chris McLernon, CEO de Colliers International en EMEA.

“La integración en Colliers supone una evolución natural para IREA, dado que ambos compartimos una misma cultura empresarial y un fuerte compromiso con la excelencia”, afirma Mikel Echavarren, CEO de Colliers International Spain.

Q21 Real Estate compra la promotora Levitt

La promotora inmobiliaria Q21 Real Estate ha adquirido Levitt, la promotora residencial pionera del sector premium en España. Se consolida así como uno de los grandes referentes del mercado residencial de lujo en Madrid capital y en las zonas noreste y noroeste de la Comunidad.

Q21 Real Estate ha cerrado la compra de Levitt junto a un consorcio de fondos internacionales. Levitt le aporta un importante refuerzo en las mejores ubicaciones madrileñas, tanto en viviendas en promoción como en bolsa de suelo. Garrigues y PwC han asesorado al comprador en la operación.

De entrada, Q21 verá incrementarse su actual cartera de más de 1.700 viviendas con los 145.000 metros cuadrados de edificabilidad residencial de Levitt en las zonas noreste y noroeste de Madrid, así como con sus más de 75.000 metros cuadrados de edificabilidad en terciario en las mismas áreas.



Témpore Properties sale a Bolsa

Témpore Properties, la SOCIMI creada por la Sareb (Sociedad de Gestión de Activos Procedentes de la Reestructuración Bancaria), ha debutado en el Mercado Alternativo Bursátil (MAB) el 3 de abril. El toque de campana ha corrido a cargo de Juan Ramón Dios y Nicolás Díaz Saldaña, presidente y consejero delegado de la compañía, respectivamente, y Jaime Echegoyen, presidente de la Sareb, principal accionista. La empresa incorpora a negociación 14.681.486 títulos con un precio de referencia de 10,4 euros por acción.

Para Nicolás Díaz Saldaña “la salida al MAB es el primer hito de una empresa que proyecta convertirse en un referente en la inversión residencial orientada al mercado de alquiler. El acuerdo marco que se ha suscrito con Sareb, y que le permitirá seguir sumando activos residenciales en los próximos tres años, es uno de los activos de más valor para conseguirlo”.

Por su parte, Jaime Echegoyen, ha afirmado que “en Sareb tenemos la obligación de analizar nuevas vías que nos permitan agilizar el cumplimiento de nuestro mandato de desinversión de la cartera de activos que compramos. Y en ese afán intentamos innovar allí donde podemos”.

La nueva empresa cotizada posee una cartera de 1.383 viviendas ubicadas en zonas metropolitanas de las principales ciudades españolas y sus áreas de influencia. Témpore, que prevé incrementar paulatinamente su perímetro, tiene un acuerdo marco con Sareb que le permitirá seguir aumentando su cartera con producto residencial en los próximos años. El objetivo de la SOCIMI es alcanzar en tres años una rentabilidad bruta del 5% con una tasa de ocupación del 95%.

Convenio de colaboración entre VELTIS Rating y CEPREDE

VELTIS Rating y CEPREDE (Centro de Predicción Económica) han firmado un acuerdo de colaboración por el que este último organismo alimentará, en exclusiva, los indicadores macro y micro económicos a la plataforma de VELTIS Rating. Estos indicadores se unirán a otros datos e indicadores inmobiliarios que Veltis Rating procesa y analiza para elaborar sus ratings inmobiliarios.

El acuerdo suscrito supone una aportación única de una de las entidades de más prestigio a nivel nacional con más de 35 años de experiencia en el análisis y predicción económicas, la cual ayuda a enriquecer aún más y a alimentar continuamente la única plataforma de rating inmobiliario existente a nivel nacional y europeo.

AEDAS Homes afianza su plan de entregas de viviendas



AEDAS Homes, ha cerrado el mes de marzo con 1.418 viviendas en construcción. Esta cifra representa hasta el 110% de las casas que prevé entregar en este ejercicio 2018 y el próximo 2019, según ha notificado la compañía a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

"Esta elevada actividad constructora está por encima de la cifra de entregas que baraja la compañía y vuelve a poner de manifiesto el cumplimiento total del Plan Estratégico de Negocio que AEDAS Homes presentó en su salida a Bolsa", señalan fuentes de la promotora.

En concreto, la AEDAS Homes tiene previsto entregar las llaves de 221 viviendas en 2018 y de otras 1.065 unidades en 2019 para sumar un total de 1.286. Todas estas casas, e incluso 132 unidades más, estarán en construcción antes de que acabe el tercer mes de 2018, confirman en la promotora. AEDAS Homes tendrá en marcha en el mes de marzo las obras de 26 proyectos repartidos en las cinco regiones en las que está presente.

La primera promoción a la que accederán los clientes de AEDAS Homes será Brisas del Arenal, en Jávea (Alicante), cuyas llaves se entregarán el próximo verano. A partir de ahí la promotora iniciará sus entregas de viviendas, una actividad que alcanzará su punto álgido a partir de 2022, cuando prevé entregar más de 3.000 casas al año.

El grado de cumplimiento del 110% de las unidades en construcción respecto a las entregas previstas es el siguiente por zonas: un 140% en la Costa del Sol, un 124% en Cataluña, un 119% en Levante & Baleares y un 100% en Madrid y Sevilla.

La promotora también ha comunicado a la CNMV el periodo medio de obtención de las licencias de obras, que ha sido de 6,4 meses. Por regiones, el plazo promedio de la obtención de las licencias de obras se ha demorado hasta 8 meses en la Costa del Sol, 7,5 en Levante & Baleares y 7,2 en Madrid. Por el contrario, en Cataluña y Sevilla las administraciones correspondientes han concedido los permisos de construcción en 5,4, y 4,4 meses, respectivamente.

Aelca se estrena en el País Vasco con una promoción de más de 300 viviendas

La primera promoción de Aelca en el País Vasco ya es una realidad con Cruces Residencial, un conjunto de 311 viviendas, 139 de las cuales serán unifamiliares. Situado en la localidad de Barakaldo, en un enclave natural único con vistas a lo que se conoce como el Abra de Bilbao, el puerto marítimo donde desemboca la ría. Aelca ha confiado la comercialización de esta promoción a CBRE.

"Es nuestro primer proyecto en el País Vasco y estamos muy satisfechos de estar presentes en esta comunidad. Este mercado tiene un enorme potencial y para nosotros era importante lanzar un proyecto residencial de estas características, que ejemplifica las señas de identidad que caracterizan a las viviendas de Aelca", explica Marta Furones, directora comercial de Aelca.

Este conjunto residencial se llevará a cabo en cuatro fases. La primera, que ya ha empezado a comercializarse, se compone de 90 viviendas en altura de 2 y 3 dormitorios (desde 173.000 euros con plaza de garaje y trastero incluidos), y 22 unifamiliares, de 3 y 4 dormitorios (con un precio que parte de los 333.000 euros). La edificación de esta primera fase se iniciará en septiembre de este año y las primeras unidades se entregarán en el tercer trimestre de 2020. La segunda fase constará de 119 viviendas, la tercera de 40 chalés y la última de 40 viviendas.

El complejo contará con amplias dotaciones: zonas ajardinadas, piscina, pistas deportivas, gimnasio, gastroteca/ txoco, ludoteca, espacio de ocio para jóvenes, salones sociales, etc.

Los chalés disponen de grandes ventanales, terrazas y jardines privados, que dotarán a las estancias de luminosidad y permitirán al propietario disfrutar de hermosas vistas. Además, Aelca ofrece la posibilidad de personalización de acabados, para que el cliente pueda seleccionar distintas opciones de alicatados y solados para su vivienda.



ACR Grupo se adjudica cuatro nuevos proyectos en País Vasco para construir 212 viviendas

ACR Grupo ha sido adjudicatario de cuatro proyectos residenciales en el País Vasco. En total, la empresa edificará 212 viviendas, que ocuparán una superficie de 23.000 metros cuadrados y contarán con un presupuesto global de más de 23 millones de euros.

Estos cuatro proyectos consolidan la presencia de ACR Grupo en el País Vasco, un mercado clave en su desarrollo y en donde cerró el ejercicio 2017 con una decena de proyectos en marcha por un valor de más de 44 millones de euros.

Las cuatro promociones adjudicadas son 100 viviendas, repartidas en dos edificios, en Astigarraga, en la zona de reciente desarrollo de Arrobitxulo Bidea; dos bloques que incluirán 62 viviendas en una nueva zona residencial de Leioa, en un proyecto que contará con el sello líder de sostenibilidad a nivel mundial, BREEAM, además de la máxima calificación energética. También en dos bloques se distribuyen las 34 viviendas que ACR Grupo construirá en Getxo, en el área residencial de Ituribarri. Los edificios, con calificación energética A, contarán con urbanización privada cerrada. Por último, la compañía ejecutará la construcción de un bloque con 16 viviendas en Residencial Pozueta, en el municipio de Lemoa (Vizcaya). Este edificio destaca por el uso de calefacción individual con apoyo de captación solar.

Expertos en Valoraciones y Líderes en Información Inmobiliaria



- Primera sociedad de tasación creada en España (1982)
- Más de 3 millones de valoraciones realizadas
- Presencia en todo el territorio nacional
- Regulada por Banco de España y RICS

Descárgate nuestra APP **stvalora**, accede a una valoración online gratuita y descubre todos los valores y características de las viviendas en tu zona.



Llámenos al **902 88 60 50** o visítenos en **www.st-tasacion.es**

ASG Homes invertirá más de 20 millones en el desarrollo del residencial Torre Iberia en Valencia

ASG Homes ha dado a conocer el proyecto Torre Iberia, una promoción residencial de 90 viviendas repartidas en 19 plantas situada en el barrio de Malilla de la ciudad de Valencia a cuyo desarrollo destinará más de 20 millones de euros. La comercialización, ya en marcha, corre a cargo de Avanza Urbana.

Torre Iberia es un proyecto de viviendas de 1 a 4 dormitorios y áticos, dotadas con garaje y trastero en una urbanización cerrada con piscina y terraza solárium, amplias zonas comunes, gimnasio equipado y aparcamiento para bicicletas. El precio de venta (vivienda, trastero y garaje) parte de los 148.040 euros.

El proyecto destaca por su ubicación, en la Avenida Fernando Abril Martorell,

justo frente al Hospital La Fe y junto al recién estrenado parque urbano de la zona de Malilla, que dispone de más de 70.000 m² de zonas verdes. Esta localización es actualmente una zona de crecimiento natural de la ciudad y que está despuntando para convertirse en un punto de referencia del desarrollo de Valencia, al contar con amplios servicios y estar próxima al centro, a la Ciudad de las Artes y las Ciencias y a centros comerciales –como Aqua, MN4 y El Corte Inglés–. Su enclave junto a la ronda sur permite rápidos accesos tanto a la salida como al centro, así como llegar a la playa y el puerto en tan solo 10 minutos.

El diseño es del estudio de arquitectura valenciano Correll Monfort Palacio, que ha apostado por un trazado actual

que prima la calidez y la luminosidad en cada una de las viviendas, así como los acabados de alta calidad. Las viviendas se entregan con los baños y la cocina amueblados. Todas las residencias disponen de instalación completa de aire acondicionado por conductos (frío/calor).



Colliers International asesora a Bilbao Ría 2000 en la definición y comercialización del edificio residencial más alto del País Vasco



Colliers International asesora a Bilbao Ría 2000 en la definición y comercialización del proyecto inmobiliario que se desarrollará sobre la Parcela P08 del ámbito de Garellano, distrito de Basurto, el cual albergará el edificio más alto de Euskadi, una torre de 119 metros y 36 plantas con un máximo de 198 viviendas. El proyecto, ubicado en una zona privilegiada con acceso a importantes dotaciones y medios de transporte público, prevé además una amplia superficie comercial distribuida en tres alturas y 5.700 m² de zonas verdes.

La parcela P08 es la última en el Proyecto Garellano y una de las últimas parcelas urbanas disponibles dentro del casco urbano de Bilbao. Tiene una superficie de 2.247 m² y una edificabilidad total superior a 25.000 m².

El gabinete de arquitectura Rogers, Stirk, Harbour + Partners (RSHP), responsable del espectacular diseño, ha proyectado un edificio de 119 metros de altura y 36 plantas sobre rasante. La torre tendrá un zócalo de 15 metros de altura dedicado a oficinas y zona comercial, con conexión directa a los medios de transporte urbano y albergará casi 200 viviendas libres. Como elemento innovador, la parte superior del zócalo será una plaza elevada para uso y disfrute de los residentes. El edificio tendrá además cinco niveles de sótano para parking y trasteros, en los que se construirán 235 plazas de aparcamiento.

Las características de P08 Garellano, tanto por su ubicación como por los parámetros urbanísticos e inmobiliarios, implican que el futuro proyecto se convierta en el mejor producto residencial de su entorno y en uno de los proyectos de referencia en Bilbao, al ser la mayor torre residencial en el País Vasco. En términos de inversión es, además, la última operación significativa de vivienda libre en el casco urbano de Bilbao. La venta de la parcela se llevará a cabo mediante licitación conforme a los términos del concurso publicados el pasado 28 de marzo.

OFICINAS

Drago alquila el edificio I de Castellana 200 para la apertura de un nuevo centro Spaces



La SOCIMI Silvercode Investments –gestionada por Drago– ha firmado un acuerdo con Spaces, la nueva oferta internacional de espacios de trabajo para emprendedores y empresas, para el alquiler del Edificio I del Complejo Castellana 200.

Spaces cuya principal actividad se centra en ofrecer espacios de trabajo flexibles, innovadores y disruptivos, incluyendo la modalidad de coworking, en más de 100 países, ha decidido reforzar su expansión en España con el alquiler de este edificio que cuenta con 5.155 m². Con esta apertura, serán tres los centros Spaces disponibles en la capital, además del centro que posee en Barcelona. CBRE ha asesorado en la operación.

Con esta operación, Drago y CBRE han conseguido ocupar más del 95% del espacio disponible para alquiler de oficinas en Castellana 200, un complejo formado por dos edificios de oficinas y un centro comercial situado en el madrileño Paseo de la Castellana. El Edificio II se encuentra ocupado al 95% por empresas como Discovery Channel, LinkedIn, CBRE, Ebury o Schweppes.

INBISA se une a Activ GROUP para la renovación y el desarrollo de "Parque Comercial Burgos Este"

INBISA y la firma hispanoalemana especializada en proyectos terciarios Activ Group se unen para la puesta en marcha del nuevo Parque Comercial Burgos Este, ubicado estratégicamente en Villafría, a sólo 8 minutos del centro de la ciudad. Para Manuel Balcells, director general de INBISA Inmobiliaria, "apostar por la alianza con un grupo de referencia gracias a su dilatada experiencia en proyectos comerciales y terciarios, como es Activ Group, supone un refuerzo clave para nuestra compañía de cara al desarrollo de espacios comerciales modernos y competitivos. Sin duda, Parque Comercial Burgos Este será una oportunidad de crecimiento económico para toda la ciudad y su área de influencia gracias a la creación de nuevos puestos de trabajo".

El proyecto, en cuyo desarrollo participan las dos compañías al 50%, supone una inversión de más de 20 millones de euros y tiene prevista su inauguración a finales del año 2019.

El nuevo Parque Comercial Burgos Este va a suponer un gran impulso comercial para la capital burgalesa, dotando de una nueva y diferente oferta de ocio y compras, gracias a sus 19.000 m² de superficie comercial.

El conjunto, que se ubicará en una parcela de 46.500 m², tendrá una superficie construida total de 26.000 m². Se trata de un conjunto destinado a convertirse en una referencia en cuanto a oferta de tiendas y restauración de la provincia, en un área de influencia de más de 350.000 habitantes, que podrán acceder directamente desde la autovía A-1 y la nacional N-1, así como con transporte público desde el centro de la ciudad.



Azora y Mackintosh desarrollan Solia, un nuevo proyecto de retail en El Cañaveral (Madrid)



Azora ha alcanzado un acuerdo con Mackintosh Mall para unirse al Proyecto Solia, un proyecto comercial que incluye un parque de medianas, con ocio y un outlet, en una zona en plena expansión de Madrid. La inversión inicial directa en el parque supondrá cerca de 100 millones de euros. Su inauguración está prevista para 2020.

Solia se localiza en el sureste de Madrid, dentro del desarrollo urbanístico de El Cañaveral, situado en la confluencia de la R-3 con la M-45, con una amplia zona de influencia cercana a los 2 millones de habitantes contemplando todas las áreas a 15 minutos de automóvil y apenas 10 minutos de la Puerta de Alcalá.

El desarrollo de El Cañaveral prevé la construcción de 14.000 nuevas viviendas y amplias zonas de recreo y oficinas además del mencionado proyecto comercial. Solia se construirá en un solar de 225.000 m² y tendrá una Superficie Bruta Alquilable (SBA) de 90.000 m². El proyecto contempla un outlet de 25.000 m² y un parque comercial de 65.000 m² que incluirá una gran variedad de ocio y restauración, así como zonas verdes.

Lar España vende dos medianas superficies comerciales por 33 millones de euros

Lar España ha dado un nuevo paso en su plan de rotación de activos anunciado el pasado año. Tras la desinversión en dos edificios de oficinas –Arturo Soria y Egeo– la SOCIMI ha anunciado la venta de otros dos activos no estratégicos por un valor conjunto de 33,2 millones de euros. Se trata de dos medianas superficies comerciales en el parque comercial Nuevo Alisal, en Santander, y un edificio comercial en Villaverde, Madrid.

Lar España vende estos activos con una revalorización del 27% respecto de su precio de compra. Además, logra un incremento del 8,2% en relación a la última valoración de estos activos, realizada a finales de 2017. Alisal fue adquirido por la SOCIMI en diciembre de 2014 y Villaverde, en julio de ese mismo año.

En el caso de Nuevo Alisal, las unidades que vende Lar España ocupan una superficie de 7.649 m², menos de la tercera parte de los 25.338 con que cuenta el parque comercial, y en Villaverde desinvierte en un edificio comercial ocupado por un solo inquilino. Lar España ha contado con Simmons & Simmons como asesor legal en la operación.

Catella asesora a UNICO Concept en su segunda apertura en Madrid

La consultora inmobiliaria Catella ha asesorado al Grupo de origen chino UNICO Concept en su nueva apertura en la calle de Lagasca, 25. El local tiene una superficie total de 100 m² diáfanos situados en planta calle.

UNICO Concept es una tienda multimarca de alta costura para hombre y mujer presente en otros países europeos. Con ésta, ya son dos las tiendas que el grupo de origen chino abre en Madrid. En los locales de UNICO Concept se pueden encontrar marcas tan representativas como Dolce&Gabbana, Givenchy o Moschino.

Lagasca, 25 en la actualidad está situado en uno de los puntos más candentes para la moda y la restauración madrileña. Hace tan sólo unos meses Catella también asesoró a Hutton (marca de moda para hombre) en su entrada en el número 27 de la misma calle.



El mayor operador logístico de Valencia, Improving Logistics, se instala en Ribarroja asesorado por CBRE



Improving Logistics ha arrendado una nave logística de 7.000 m² y una plataforma logística de 14.000 m² construidos, en el Polígono Industrial El Oliveral de Ribarroja. También ha alquilado una tercera nave logística ubicada en el polígono Sector 14 de la misma localidad. Las naves arrendadas están construidas con los mayores estándares de calidad y con

las exigencias de prevención y protección contra incendios que requiere la normativa actual. CBRE ha asesorado a Improving Logistics en estas tres operaciones y en su estrategia de expansión.

El operador logístico de origen valenciano desembarca en Ribarroja, con una apuesta por instalarse en la zona de mayor interés logístico de la Comunidad Valenciana, y se posiciona de forma estratégica en las dos zonas prime del mercado logístico local: Ribarroja y Almussafes, donde desde hace 15 años presta sus servicios logísticos a los principales proveedores de la factoría de Ford.

Pavasal desarrollará la futura plataforma logística M-40

Pavasal, empresa dedicada a la construcción y conservación de obra civil e industrial, ha sido asesorada por BNP Paribas Real Estate en el desarrollo del nuevo Parque Logístico Madrid M-40 (PAL M-40), que se convertirá en la mayor superficie disponible de logística para alquilar dentro de la ciudad de Madrid (90.000 m²).

Además, BNP Paribas Real Estate ha actuado como asesor de la operación en todas sus fases de creación de valor hasta la venta del parque logístico a un fondo gestionado por la gestora de fondos Invesco, que pasará a ser propietario una vez que esté en funcionamiento. La inversión total de la operación superará los 80 millones de euros.

El Parque Logístico Madrid M-40, que contará con 336 metros lineales de fachada a la M-40, estará situado en un enclave idóneo con acceso rodado desde la Avenida de Andalucía, lo que en logística se denomina "last mille", que le convertirá en un referente de parque logístico empresarial para la distribución capilar de Madrid. El inicio de las obras de la primera fase está previsto para el segundo semestre de 2018.

Este proyecto se desarrollará en dos fases, una primera cuya fecha prevista de entrega será el tercer trimestre de 2019, en la que se construirá un edificio de más de 45.000 m² multi-inquilino, poniendo a disposición de las empresas logísticas módulos desde 2.500 m² hasta la posibilidad de ser ocupada por un único operador logístico que ocupe la totalidad de la superficie. La segunda fase del proyecto incluirá otros 45.000 m² de espacio logístico que, durante la construcción de la primera fase, se destinarán a estudiar proyectos "llave en mano" que se adapten más específicamente a las necesidades de los operadores.

INBISA duplica su volumen de construcción logística e industrial en el último año

INBISA Construcción ha duplicado en 2017 el volumen de metros cuadrados construidos en el área logística e industrial, más de 250.000 durante dicho año, lo que se suma al histórico acumulado de la compañía, de más de millón y medio de metros cuadrados dedicados a este sector.



El notable crecimiento de la empresa constructora del grupo INBISA, que históricamente ha tenido una importante presencia en el área industrial-logística, se produce en el marco de una clara consolidación a nivel nacional del sector, de forma especialmente destacada en Madrid y Barcelona.

INBISA Construcción tiene previsto continuar aumentando su volumen de negocio para 2018 en esta área, apoyado en las perspectivas positivas del mercado.

Las plataformas y complejos logísticos son productos que continúan despertando el interés de los inversores, mayoritariamente internacionales. Están teniendo lugar operaciones de compra de suelo logístico por parte de grandes fondos incluso por encima de 100.000 metros cuadrados, algunas con operador y otras a riesgo, algo poco común en años anteriores.

En palabras de Luis Vicente Jiménez, director de Área Operativa Industrial-Logística de INBISA Construcción, "los clientes cada vez requieren de una ejecución de mayor calidad en sus proyectos en plazos más ajustados, incluso precisando la obtención de certificaciones medioambientales como LEED y BREEAM".

Meridia Capital adquiere una plataforma logística en Guadalajara por 10 millones de euros

Meridia Capital ha comprado una plataforma logística de 27.500 m² en Alovera (Guadalajara) por 10 millones de euros. El activo se ha adquirido a través del vehículo inmobiliario Meridia III.

Construida en 2006, la nave se encuentra situada en el eje del Corredor de Henares, una zona industrial con muy buenas conexiones y acceso directo a la A-2. En esta misma área están también ubicadas empresas como Volvo, Eroski o Mahou, así como la primera nave adquirida por Meridia III, en abril 2016.

Con esta operación, la cartera logística de Meridia Capital cuenta ya con 112.000 m² adquiridos, de los cuales 73.000 m² a través de Meridia III.

Juan Barba, socio de Meridia Capital, ha comentado que "esta adquisición refuerza la consolidación de Meridia Capital en el mercado logístico, uno de los sectores más atractivos en este momento en España".

Garrigues, BNP Paribas Real Estate y Arcadis han asesorado a Meridia Capital en esta operación, mientras que los asesores del vendedor han sido Dentons y Savills Investment Management.

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

HOTELES / ALOJAMIENTOS TURÍSTICOS

Hispania ejecuta la adquisición de la cartera de Alua Hotels & Resorts por 165 millones de euros

Hispania ha ejecutado la opción de compra que tenía con Alchemy para la adquisición de siete hoteles de la cadena Alua Hotels & Resorts, por un total de 165 millones de euros. La cartera de Alua Hotels & Resorts cuenta con más de 1.700 habitaciones distribuidas en siete hoteles situados en las Islas Baleares (AluaSoul Palma, AluaSoul Mallorca Resort, AluaSoul Alcudia Bay y AluaSun Torrenova, en Mallorca; y AluaSoul, en Ibiza) y en las Islas Canarias (Ambar Beach, en Fuerteventura; y Parque San Antonio, en Tenerife).

Alua Hotels & Resorts continuará operando los hoteles a través de un contrato de arrendamiento con un componente fijo y otro variable, en línea con el resto de los hoteles de Hispania. Como parte de la transacción, Hispania espera invertir alrededor de 20 millones de euros en reformar cuatro de los siete establecimientos, dado que los otros tres han sido recientemente reposicionados.

Con esta adquisición, Hispania amplía su presencia en las Islas Baleares, fortaleciendo su posicionamiento en Mallorca. Asimismo, incorpora un nuevo operador a su cartera de hoteles.

Asimismo, Hispania ha ejecutado la adquisición del Hotel Barceló Marbella al Grupo Barceló, por un total de 19 millones de euros. El hotel de categoría 4 estrellas, ubicado en Guadalmina Alta (San Pedro de Alcántara), fue construido en 2004 y cuenta con 206 habitaciones.

Con la ejecución de estas dos transacciones Hispania cuenta con más de 13.100 habitaciones en 46 hoteles, consolidándose como el mayor propietario hotelero de España.

Be Mate firma un acuerdo con Q Capital por valor de 100 millones de euros

Be Mate, la compañía de alquiler de viviendas del empresario Kike Sarasola, da un paso más en su plan de expansión con la firma de un acuerdo de colaboración con el fondo de inversión gestionado por Q Capital.

“El acuerdo firmado, por valor de 100 millones de euros, dará el impulso suficiente a la compañía para la apertura de entre 8 y 10 nuevos edificios en las principales capitales de España y destinos internacionales donde Be Mate ya opera en la actualidad. Con esta operación se pretende la adquisición de estos inmuebles durante los próximos 3 años”, declaran fuentes de la compañía.

Q-Capital es una gestora fundada en 2016 que desarrolla la actividad de inversión directa en España de Qualitas Equity Partners, con una trayectoria de más de 15 años en el mercado nacional. Está centrada en los negocios de pymes y en los nichos de inversión poco atendidos por los operadores financieros tradicionales. Este proyecto de desarrollo inmobiliario está impulsado por Iñigo Olaguibel, Borja Oyarzábal y Borja Pérez.

Be Mate ya gestiona un modelo similar: su primer edificio exclusivo de apartamentos en el centro de Madrid, el edificio Plaza de España Skyline by Be Mate. Un total de 37 apartamentos de diseño con plazas de garaje y conserjería 24 horas.

En palabras de Kike Sarasola, presidente y fundador de Room Mate Group: “Estamos encantados con esta alianza con Q Capital. Es sin duda un gran paso en el crecimiento de Be Mate. La gestión de edificios en exclusividad es uno de nuestros principales objetivos en los próximos meses.”

Be Mate junto Q Capital, apostarán en esta ocasión por la explotación de activos de edificios de apartamentos para medias y largas estancias y cliente corporativo.

SEGUROS

SSR Iberia lanza su nueva web corporativa

SSR Iberia, compañía especializada en seguros para la construcción y promoción inmobiliaria, ha renovado su web corporativa ofreciendo un espacio de comunicación ágil e intuitivo, de diseño más vanguardista y visual para reforzar su marca, intensificar el conocimiento de sus productos y ofrecer más valor añadido a los usuarios.

Los pilares de esta nueva web de SSR Iberia son: La usabilidad y utilidad para hacerla más navegable e intuitiva, el dinamismo, la actualización y revisión constante de contenidos, la nueva imagen corporativa de SSR que condiciona su diseño final, un formato responsive que se adapte a todo tipo de dispositivos, un lenguaje más fresco así como la incorporación de versiones en los idiomas de su público objetivo y las claves sobre la cultura y experiencia de la compañía que marcan su compromiso con todos los stakeholders.

Como subraya Prudencio de Luis y Lorenzo, director general de la Agencia de Suscripción, “el resultado de esta actualización refuerza los atributos que mejor nos definen y nos sitúan a la vanguardia del sector: transparencia, solvencia, confianza, modernidad y calidad”.

Desde su creación en 2009, SSR Iberia ha experimentado una notable evolución tanto en sus productos (trabajando fundamentalmente en los seguros de afianzamiento y caución así como en los productos de garantías decenales), como en el equipo humano capaz de ofrecer un servicio de máxima calidad a sus clientes, su expansión geográfica con la creación de 3 nuevas sucursales (Barcelona, Sevilla y Valencia) y en los nuevos acuerdos suscritos con partners como Liberty Mutual Insurance que han supuesto importantes cambios tanto a nivel cuantitativo como cualitativo y que colocarán a la entidad con una previsión de volumen de negocio a cierre de 2018 de 10 millones de euros en términos de primas netas suscritas.



PORCELANOSA

PARTNERS

– 100% ACABADOS PORCELANOSA GRUPO –

Un programa con 12 ventajas para el promotor que refuerzan la comercialización de las viviendas y aportan alto valor añadido para el comprador.

VENTAJA|1



CARTELES PUBLICITARIOS 8x3m

VENTAJA|2



PROPUESTAS DE NUESTROS ACABADOS PARA EL RESIDENCIAL

VENTAJA|3



3D DE LAS ESTANCIAS CON NUESTROS ACABADOS

VENTAJA|4



PROPUESTA DE CÓMO EXPONER NUESTROS PRODUCTOS Y ACABADOS EN OFICINA DE VENTAS

VENTAJA|5



NUESTRA RED DE TIENDAS A SU DISPOSICIÓN

VENTAJA|6



PRODUCTOS EN FORMATO BIM

VENTAJA|7



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

VENTAJA|8



CAJA PORCELANOSA PARTNERS + CATÁLOGO PERSONALIZADO + USB

VENTAJA|9



CONFIGURA TUS PROPIOS AMBIENTES DESDE LA APP

VENTAJA|10



VISUALIZA TU 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

INVERSIÓN ALTERNATIVA

Colocada la primera piedra de Caleido en Madrid



Ezequiel Domínguez, coordinador general de planeamiento, desarrollo urbano y movilidad del Ayuntamiento de Madrid, junto con José Antonio Fernández Gallar, presidente de Espacio Caleido, ha colocado la primera piedra de Caleido, el nuevo proyecto inmobiliario de la capital, que entrará en funcionamiento a partir del último trimestre de 2020. Ubicado en el Distrito Financiero Cuatro Torres, está liderado por Inmobiliaria Espacio (Promociones y Propiedades Inmobiliarias Espacio) junto con Megaworld Corporation.

El acto ha contado también con la participación de Diego del Alcázar Benjumea, vicepresidente de IE, y Leticia Moral, directora corporativa de Asistencia, Calidad e Innovación de Quirónsalud, en representación de los dos principales socios del proyecto.

Los terrenos, propiedad del Ayuntamiento de Madrid, han sido cedidos a Caleido mediante un derecho de superficie para la construcción y explotación del proyecto durante los próximos 75 años, con un canon anual de 4 millones de euros.

Los promotores del proyecto estiman la inversión total en 300 millones de euros y que durante su construcción generará 864 empleos en Madrid y 1.559 en la totalidad de esta Comunidad.

Su diseño constará de un edificio en vertical de 165 metros y 36 plantas que albergará el campus de IE University, el primer campus universitario en altura de España, y una segunda edificación horizontal en la base de 4 plantas y 20 metros de altura, en la que el Grupo Quirónsalud, gestionará un centro de medicina avanzada.

Además se convertirá en un referente comercial en la zona ya que dispondrá de una amplia área comercial y de servicios con oferta en moda, restauración y ocio, espacios destinados al deporte, arte y cultura. Grandes zonas verdes al servicio de la ciudad y de los ciudadanos completarán Caleido.

Syllabus by Urbania compra un edificio en Valencia para construir su mayor residencia de estudiantes

- *Será el mayor activo de su actual portfolio, integrado por 1.500 habitaciones en desarrollo*
- *Tendrá 440 habitaciones y amplias zonas comunes*

Syllabus by Urbania ha adquirido el mayor activo de su portfolio hasta el momento: un edificio situado en la avenida Blasco Ibáñez, en el municipio de Alboraya, en Valencia. Ubicado a muy poca distancia de la playa de la Patacona y de la Universidad de Valencia, el edificio cuenta con una superficie total de casi 22.000 metros cuadrados distribuidos en siete plantas más ático y sótano, que albergarán hasta 440 habitaciones. El edificio dispondrá además de servicios comunes como restaurante, terraza *chillout* y zonas de esparcimiento, así como gimnasio, zona de juegos, bar, área de coworking y recepción.

Jeffrey Sújar, CEO de Syllabus by Urbania, ha explicado que, con este proyecto, "apostamos por Valencia como ciudad universitaria de fuerte dinamismo y que está generando un interés crecien-

te entre los estudiantes extranjeros que eligen España para internacionalizar sus estudios".

Con excelentes equipamientos y un diseño dinámico e innovador, la residencia espera atraer a quienes acuden a Valencia para estudiar en la universidad o en las diversas escuelas de negocios.

Este edificio se encuentra a pocos minutos de la Universidad de Valencia y de las principales zonas de interés cultural, como la Ciudad de las Artes y las

Ciencias, el Museo de Bellas Artes y el centro histórico de Valencia. Numerosas líneas de metro, tranvía y autobús garantizan la conectividad con el resto de la ciudad y el área metropolitana de Valencia. Al tratarse de una zona urbana consolidada, el barrio cuenta con servicios de todo tipo, áreas deportivas y zonas verdes; la creación de una resi-

dencia de estudiantes aportará actividad a la zona, revitalizando aún más su entorno inmediato.

En la operación de adquisición han participado Hill International, como asesor técnico, y Uría Menéndez Abogados, como asesor legal.

Actualmente, Syllabus by Urbania cuenta con cinco proyectos ya en marcha en Madrid, Valencia y Málaga, y continuará con la adquisición de nuevos activos estratégicos en ubicaciones muy céntricas de las ciudades españolas y europeas con más demanda por parte de los estudiantes extranjeros. El objetivo de la compañía es generar 4.000 camas en los próximos años.

Syllabus by Urbania mantiene un acuerdo estratégico con la gestora especializada Mi Casa Inn (MCI) para la operación de sus inmuebles. Cuentan ya con 1.500 habitaciones en desarrollo. MCI es una compañía líder en el segmento de residencias urbanas enfocadas a estudiantes internacionales, sector en el que lleva más de ocho años y opera más de 500 habitaciones.

The Link
between
Property and
Finance™

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

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

La Responsabilidad Social Empresarial, ¿por convicción o por obligación?

Con la colaboración de:



ASOCIACIÓN DE PROMOTORES
CONSTRUCTORES DE ESPAÑA



Carlos Valdés Sauras
Responsable de RSC, Vía Célere

En la renovación que está llevando a cabo, el sector inmobiliario tiene ante sí la oportunidad de darle a la Responsabilidad Social un papel prioritario y ser el instrumento que canalice el compromiso del sector por la sostenibilidad, la sociedad y la transparencia.

Son muchas las empresas del sector inmobiliario y de la construcción que ya han incorporado en su gestión políticas de Responsabilidad Social Corporativa (RSC), algunas por convicción, otras por obligación.

Entre las segundas, muchas compañías se ven en la obligación de dar respuesta a una normativa cada vez más exigente con las empresas a la hora de reportar su información no financiera, es decir, su impacto ambiental, social y de buen gobierno.

Esta exigencia normativa también es un punto crítico para las empresas cotizadas, a la luz del crecimiento que esta experimentando la llamada Inversión Socialmente Responsable (ISR), y la importancia cada vez mayor para los accionistas

respecto al desempeño no financiero de las empresas.

Otras compañías, incorporan aspectos de RSC en su toma de decisiones obligadas por el auge del llamado consumidor consciente, empoderado gracias a internet y las redes sociales y con patrones de consumo que premian a empresas socialmente responsables y penalizan a aquellas que han demostrado comportamientos reprochables desde un punto de vista ético, social o ambiental.

Generalmente, las empresas que incorporan la RSC como una obligación lo hacen por la percepción errónea que se ha tenido durante muchos años de la Responsabilidad Social Empresarial; tanto dentro de algunas compañías que la han acotado casi exclusivamente a realizar acciones solidarias puntuales en temas que pudiesen reportarles un retorno mediático, como por gran parte de la sociedad que la veía como el oportunismo que ejercían las empresas para lavar su imagen y ver mejorada su reputación.

Más allá de que haya podido ser cierto en algunos casos, esta falsa idea sobre lo que es la Responsabilidad Social Corporativa bebe de un mismo entendimiento que han compartido muchas empresas y que se ha instalado como un mantra en el imaginario colectivo, acerca de cuál es el único propósito real de una empresa: Ganar dinero.

Todas las empresas operan en entornos cada vez más globales y sobre todo interconectados. Tanto si es un mercado local, nacional o internacional, cualquier compañía se ve afectada por las demandas y expectativas de sus grupos de interés, sean los clientes, proveedores, administraciones o sus propios empleados. Si el principal propósito de una empresa es ganar dinero, es lógico que en situaciones donde haya conflicto entre estas demandas/expectativas y el objetivo legítimo de una

empresa de maximizar el beneficio, este último se imponga, pudiendo afectar negativamente al entorno y a la relación de la empresa con sus grupos de interés, lo que puede conllevar un impacto en la sostenibilidad futura de la compañía.

Si por contra entendemos que el propósito final de una compañía es crear valor, para la empresa pero también para el entorno en el que opera y todos los que forman parte de él, integrando en su estrategia de negocio las demandas y expectativas de sus grupos de interés, observaremos que el beneficio económico para la empresa es la consecuencia natural de la generación de ese valor. Esto permitirá a la compañía desarrollar un modelo sostenible y a largo plazo capaz de adaptarse a un entorno cambiante y una demanda social y normativa cada vez más exigente con las empresas.

Es entonces cuando la Responsabilidad Social Corporativa deja de ser una herramienta para ganar reputación o lavar la imagen corporativa y pasa a convertirse en una estrategia de gestión empresarial intrínseca a la sostenibilidad de la empresa, independientemente de su tamaño o del mercado en el que opere.

Es entonces cuando una empresa abraza la RSE por convicción, como una estrategia integrada en su modelo de negocio y guiada por los principios de voluntariedad y transparencia, que le permita generar valor para todos sus grupos de interés y para la sociedad en general, aumentando además su beneficio económico empresarial.

Es entonces cuando una empresa es líder, pero no porque ofrezca el mejor producto, tenga más cuota de mercado que sus competidores o al cliente en el centro de su estrategia, sino porque es capaz de inspirar con su ejemplo a todos sus grupos de interés y convertirse en un referente dentro y fuera de su sector. [(•)]



*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

ENTREVISTA

PALOMA ARNAIZ

Secretaria general de la AEV
(Asociación Española de Análisis de Valor)

"Uno de los cambios más novedosos en el sector de la valoración es la irrupción de la tecnología como pieza fundamental de los procesos de trabajo"

○BSERVATORIO INMOBILIARIO: AEV se fundó hace algo más de cinco años. ¿A quién aglutina? ¿Qué cuota de mercado suman sus asociados? ¿Cuáles son sus objetivos y propuestas?

Paloma Arnaiz: La AEV se fundó en el año 2012 con el propósito de ofrecer a la sociedad y al mercado información precisa para dar a conocer y hacer transparentes las prácticas profesionales de sus asociados. En estos momentos, la patronal representa a un total de 23 sociedades de tasación que efectúan el 90% de las valoraciones que se llevan a cabo en España. En relación a sus objetivos estatutarios, destacan favorecer el desarrollo de la actividad del sector de la valoración, la tasación y el análisis del valor, promover buenas prácticas profesionales encaminadas a garantizar la independencia, autorregulación, transparencia y rigor técnico de sus asociados y representar a sus socios, defender sus intereses y promover su reputación.

Cómo valoran desde AEV la situación del sector inmobiliario en general y del mercado de la vivienda en particular.

Tras sufrir una de las crisis más duras y largas que se conocen, el año 2017 marcó un antes y un después en la senda de la recuperación del sector inmobiliario. Todos los asociados que representa la AEV coinciden en que la media nacional de precios continuará subiendo de forma suave, en línea con la evolución de este pasado año. De todas maneras, es importante destacar que percibimos una fuerte dispersión de ritmos en función de las localidades y las tipologías. De hecho, podríamos hablar de crecimiento a dos velocidades: mientras que en algunas localidades costeras y las grandes ciudades como Madrid y Barcelona

los precios podrían continuar creciendo de manera notable, en un gran número de municipios la tendencia es todavía de descenso de los precios de la vivienda o, en el mejor de los casos, de estancamiento.

Desde el punto de vista cuantitativo ¿Cuáles son las principales cifras del sector de la valoración en 2017 y en el inicio de 2018?

Aunque aún no disponemos de las cifras definitivas a cierre de 2017, con los datos del tercer trimestre pudimos constatar un aumento del 18% en el número de tasaciones llevadas a cabo por nuestros asociados durante los tres primeros trimestres de 2017, lo que supuso un total de 878.500 valoraciones completas por un importe tasado de 258.500 millones de euros (un 5% más que en la misma etapa de 2016). Esta tendencia creciente es constante desde el año 2014. En particular, en esta etapa posterior a la crisis está siendo muy llamativo el fuerte aumento de las tasaciones ligadas a requerimientos contables de las entidades financieras, que en los tres primeros trimestres de 2014 rondaban las 70.000 y que, en el mismo periodo de 2017, sobrepasaron ya las 220.000.

¿Qué destacaría en el apartado cualitativo?

Sin duda, uno de los cambios más novedosos a los que está haciendo frente el sector de la valoración en los últimos años es la irrupción de la tecnología como pieza fundamental de los procesos de trabajo, y cuyo fruto más importante ha sido el desarrollo de los modelos de valoración automatizados (AVM). No obstante, la transformación digital no solo se ha materializado en este tipo de herramientas, sino que ha entrado a formar parte del día a día del tasador, quien gra-



cias a programas cada vez más completos y a la posibilidad de acceder a más y mejor información, puede desarrollar su trabajo de forma más rápida y eficiente.

En cuanto al sector de la valoración, en los últimos años se han producido importantes movimientos corporativos con la entrada de nuevos inversores y operaciones de concentración en el sector ¿Cómo interpreta este proceso? ¿Seguirá esta tendencia en el corto plazo? ¿Hay hueco para las pequeñas empresas de tasación en este mercado?

Al menos en el corto plazo, parece que el proceso de concentración seguirá ocasionando cambios en la estructura del sector, puesto que es consecuencia directa de la concentración experimentada por el sector financiero, de donde proceden los principales clientes de las sociedades de tasación, y cuyo proceso de reagrupación todavía no da signos de haber terminado.

Sin embargo, e incluso teniendo en cuenta la dificultad que entraña la creación de una sociedad de tasación, y más en tiempos de crisis, hemos asistido a la apertura de dos de ellas desde el año 2012, lo que nos hace creer firmemente que en el mercado de la valoración sigue habiendo cabida para todos los tipos de actores, grandes y pequeños.

Usted ha sido recientemente nombrada secretaria general de AEV ¿Cuáles son sus objetivos para esta nueva etapa?

Entre mis objetivos como representante, destacaría la meta de potenciar la imagen de la AEV como primera y fundamental referencia en España en cuanto a conocimiento y autorregulación del sector de la tasación. Otros de mis principales cometidos será poner en valor el papel de la patronal en el fomento de las buenas prácticas del sector inmobiliario y promocionar y difundir, a nivel europeo, el modelo de tasación nacional y el rigor de la valoración en España.

¿Cuáles son los proyectos que está llevando a cabo la AEV en estos momentos?

En estos momentos estamos trabajando en dos iniciativas muy relevantes. La primera es la creación de un *rating* de riesgo hipotecario, pionero en el mundo. Se trata de una medida que nos permitirá calificar los inmuebles para los cuales se van a conceder préstamos hipotecarios en función de su riesgo de sufrir pérdidas de valor en un plazo de tres o cuatro años a partir de la concesión del crédito. Creemos que puede ser muy interesante tanto para los bancos como para los compradores, ya que puede ayudar a paliar el que fue el mayor problema de la crisis anterior. La segunda iniciativa que estamos desarrollando es la revisión del estándar que hemos publicado recientemente sobre valoración automática, puesto que queremos asegurarnos de que todos estos procesos nuevos estén respaldados por el suficiente rigor. [●]

Valoración de inmuebles y evolución de los tipos de interés



Francisco Hidalgo Mozos

Director de Valoraciones de Empresas de Tinsa

Los tipos de interés iniciaron una clara tendencia decreciente desde hace 25 años aproximadamente, bajando de forma constante y simétrica tanto en Europa como en EEUU, con las lógicas excepciones y repuntes en determinados periodos. La culminación de este proceso se ha producido en los últimos años con tipos de interés tendentes a cero.

Este hecho ha supuesto que en los últimos años, desde que comenzara la ya famosa “Gran Recesión”, nos hemos acostumbrado a vivir con unos tipos de interés excepcionalmente bajos, tanto en Europa como en el resto del mundo, fundamentalmente EE.UU. y Japón. Sin embargo, esta situación ya ha cambiado en EE.UU. donde la FED se ha mostrado especialmente “beligerante” en la subida de tipos y en la reducción de su balance. Actualmente el bono de EEUU a 10 años se sitúa en un 2,83%, y el tipo de interés acordado por la FED en un 1,75%.

En un mundo tan globalizado, el escenario para Europa no debería ser especialmente diferente, más allá del lógico retraso en la subida de tipos, debido entre otras cuestiones a que la implementación de la expansión cuantitativa

empezó más tarde. La mayoría de las casas de análisis señalan otoño del 2018 como el periodo para que el BCE deje de incrementar su balance poniendo fin tácitamente al “Quantitative Easing”, y el año 2019 como punto de partida para la subida real de tipos.

La subida de los tipos a corto está muy influida por las decisiones de los bancos centrales, mientras que una subida de los tipos a largo depende de las previsiones del mercado en materia de crecimiento e inflación; pero está indirectamente mediatizada por la decisión del regulador monetario a través de la inclinación de la curva de tipos que representa el diferencial entre ambos.

El valor de los inmuebles cuya valoración se realiza por descuento de flujos de caja está ligado a las previsiones del nivel de los tipos de interés a largo plazo. En efecto, el valor depende fundamentalmente de la actualización de los flujos de tesorería futuros descontado al coste medio ponderado de los recursos financieros empleados, que están influidos en parte por el nivel de los tipos llamados “sin riesgo”.

En cualquier caso, unos tipos de interés más altos afectarán a la valoración de los activos inmobiliarios de inversión de dos formas:

1ª.- En primer lugar, porque un mayor precio del dinero conllevará mayores gastos financieros que incidirán directamente sobre el beneficio declarado, lo cual dependerá del porcentaje de préstamos a tipo fijo, y del posible impacto fiscal derivado de la normativa nacional.

Si bien es cierto que los inmuebles no pagan impuestos “directos”, los vehículos creados al respecto (excepto SOCIMI) sí que pagan por los mismos y al final quien compra un inmueble es un sujeto pasivo sometido a tributación. Y cuando un inversor valora una oportunidad de negocio proyectando los flujos de caja estimados a futuro, dependiendo de la estructura de financiación estructurada de la operación, tendrá en cuenta el impacto financiero de unos mayores costes.

2ª.- La cadena de causalidad más relevante, ante la más que probable subida de tipos de interés en 2019, incidirá directamente en una caída del precio de los activos de renta fija, con una subida asociada de su rentabilidad. Esta situación se reproducirá en la valoración de inmuebles (con una estructura financiera similar) valorados mediante descuento de flujos. Una subida de la tasa libre de riesgo que incidirá directamente en la tasa descuento aplicable a la valoración de inmuebles que son valorados descontando futuras rentas esperadas.

Este es el escenario planteado, y más que probable, desde un punto de vista relativo a la incidencia de la política monetaria ejecutada por los bancos centrales, si se quiere desde el circuito monetario de la economía.

Considerando una perspectiva de análisis de la oferta y de la demanda basada en los “drivers” sectoriales fundamentales, el circuito real de economía, tendríamos:

El hecho de que se reactive una subida de tipos de interés es un hecho indicativo de una buena evolución económica, en la que no son necesarios más estímulos para incentivar el consumo y la inversión.

Asociado a este último hecho, una subida de tipos de interés por parte del BCE conllevará un reajuste del tipo de cambio del euro, lo que puede producir una cierta devaluación de esta moneda. Ello hará mucho más interesante la inversión en activos inmobiliarios radicados en suelo español por el efecto de abaratamiento.

Por el lado de la oferta, la realidad se debe de analizar, individual y concretamente, para cada uno de los sectores y teniendo en cuenta los diferentes mercados geográficos. Pero en términos generales podemos decir que el sector inmobiliario refleja una oferta inelástica y rígida, debido directamente al plazo de construcción, e indirectamente a los aspectos legales-urbanísticos relacionados con todo el proceso.

Si todos estos factores los relacionamos con las proyecciones de crecimiento económico realizadas por el Banco de España, que se fijan en 2,7% (año 2018), 2,3% (año 2019) y 2,1% (año 2020), y con una intensa reducción del desempleo en el mismo periodo, y damos por hecho que la mayoría de los activos de inversión están vinculados directamente a la evolución de estas

Se pueden producir importantes movimientos de dinero buscando refugio en el sector inmobiliario, lo que empujaría doblemente la demanda de inmuebles, incidiendo claramente en el precio de estos activos

dos variables (entre otras), un escenario futuro más que probable supondrá un incremento de la demanda espacios de trabajo operativos, en definitiva, de bienes inmuebles de inversión. Esta situación debería producir una subida de las rentas que corregiría el impacto negativo de los tipos de interés. Llevaría también asociada un incremento de la demanda de activos de inversión, lo cual incidirá positivamente en el precio.

Si a este planteamiento añadimos el impacto que la posible subida de tipos pueda tener en los mercados bursátiles (que ya de por sí están esperando una excusa), se pueden producir importantes movimientos de dinero buscando refugio en el sector inmobiliario, lo que empujaría doblemente la demanda de inmuebles, incidiendo claramente en el precio de estos activos.

¿Cuál puede ser el resultado final y concreto de las diferentes tendencias señaladas? Nunca mejor dicho el futuro no está escrito, por lo que esperemos las apuestas que realice el mercado. [●]

35 años de tasación en España



Juan Fernández-Aceytuno
CEO de
Sociedad de Tasación

La transformación de la economía española a principios de la década de 1980 respondía a los cambios en los que estaba inmerso el país, que ya se preparaba para su ingreso en la Unión Europea. El sector inmobiliario, uno de los pilares del sistema económico nacional a lo largo de los últimos 35 años encontraba en la primera Ley Hipotecaria de 1981 una herramienta clave para articular las necesidades financieras del sector y de la sociedad que sirvió para fomentar un mayor dinamismo a la vez que garantizaba el buen funcionamiento de las operaciones de compraventa de vivienda. De esta forma se sentaron las bases para el importante desarrollo que este sector ha experimentado a lo largo de las últimas décadas.

Dentro de ese proceso se enmarca la fundación de Sociedad de Tasación, la primera entidad de valoración de bienes inmuebles homologada por el Banco de España. La organización, que se constituía con la misión de valorar principalmente bienes inmuebles que fueran objeto de garantía hipotecaria a efectos de la cobertura de emisión de bonos, cédulas y participaciones hipotecarias, se presentaba como la primera con capacidad para ejercer las tasaciones siguiendo el nuevo marco regulatorio aprobado en 1981.

Pocos años después se aprobaba el Real Decreto 515/1989, de 21 de abril, que buscaba “regular de forma sistemática” un aspecto tan trascendental para los usuarios y consumidores como era “la información que ha de serles suministrada en la adquisición o arrendamiento de una vivienda”. La nueva normativa, junto con la Ley 26/1984, de 19 de julio, consagraba como un derecho básico de los consumidores y usuarios, la obtención de una información co-

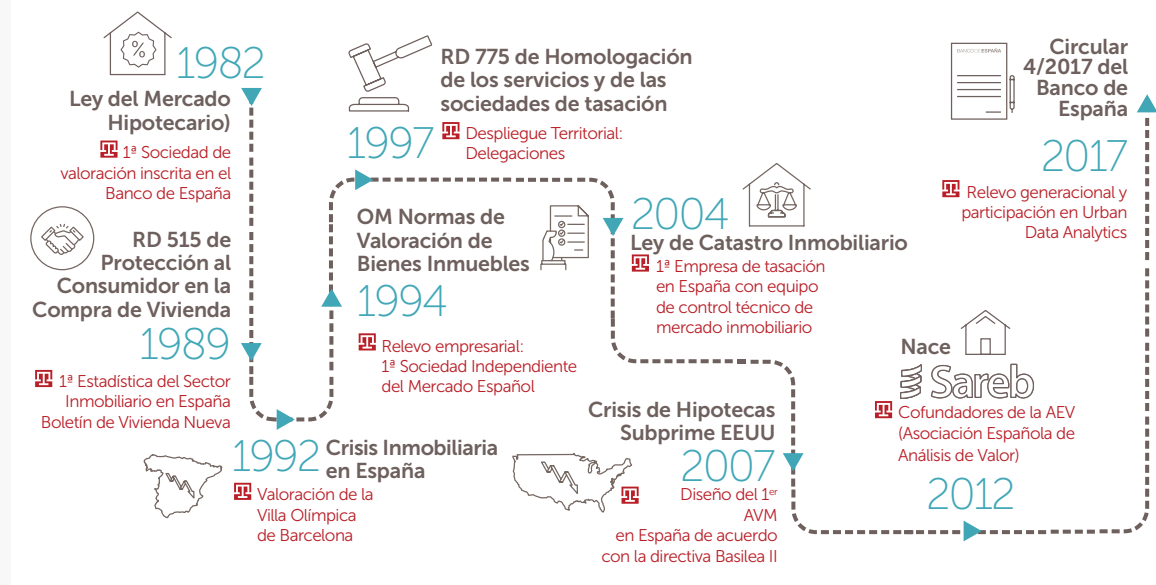
recta sobre cualquier producto o servicio de los que disfrutara.

Por su parte, Sociedad de Tasación reconoció la necesidad de fomentar el rigor y la transparencia en el sector inmobiliario. Consecuentemente, inició la publicación de datos estratégicos en 1989 con la primera estadística del sector inmobiliario en España, un compromiso que mantiene hasta hoy con la publicación del Informe Trimestral de Tendencias del sector inmobiliario, así como con el impulso para la creación del Panel de Precios de Viviendas, que presenta en un espacio común los principales datos sobre precios de la vivienda que se difunden periódicamente en España.

Estas medidas sentaron las bases para una etapa de expansión en el sector, especialmente en el mercado de las segundas viviendas, gracias al aumento generalizado del nivel de vida. España ganaba un creciente atractivo como destino de la inversión extranjera como resultado de la visibilidad obtenida a nivel internacional con la Exposición Universal de Sevilla y las Olimpiadas de Barcelona, ambas en 1992, y los importantes desarrollos de infraestructuras llevados a cabo para la celebración de estos eventos. De hecho, Sociedad de Tasación, como entidad de referencia, fue la encargada de realizar ese año la Valoración de la Villa Olímpica de Barcelona.

En ese contexto de crecimiento económico nacional y de auge del sector inmobiliario, Sociedad de Tasación identificó la necesidad de reforzar su principio de independencia y en 1994, las entidades financieras y otros accionistas de la sociedad vendieron su participación a los principales ejecutivos de la compañía. Desde entonces, en el capital de la sociedad no participa ninguna sociedad financiera ni inmobiliaria, comercializadora de inmuebles o de préstamos bancarios. Ese mismo año entró en vigor otra importante contribución legislativa: la Orden del Ministerio de Economía y Hacienda sobre normas de valoración de bienes inmuebles para determinadas entidades financieras.

En 1997 se publicaba el Real Decreto 775/1997 sobre el régimen jurídico de homologación de los servicios y sociedades de tasación;



y, paralelamente, Sociedad de Tasación iniciaba su despliegue por el territorio nacional. Actualmente, la empresa cuenta con 11 delegaciones en todo el Estado español.

Siete años después, en 2004, Sociedad de Tasación se convertía en la primera empresa de tasación en España con equipo de control técnico de mercado inmobiliario. Este control se realiza en tres fases: la gestión de la actividad empresarial, la realización y ratificación de las tasaciones y, por último, una auditoría de los datos del mercado. A nivel internacional, se aprobaron los Acuerdos de Basilea II, estándar internacional de referencia para los reguladores bancarios, cuyo fin es proteger a las entidades frente a los riesgos financieros y operativos. En paralelo, y concluyendo en el año 2007, en España se aplicó el diseño del primer AVM (Automated Valuation Model) de acuerdo con la perspectiva de Basilea II.

Poco tiempo después, en 2012, nació la Sociedad de Gestión de Activos procedentes de la Reestructuración Bancaria, más conocida como Sareb, así como la Asociación Española de Análisis de Valor (AEV), una entidad sin ánimo de lucro integrada por 23 sociedades de tasación – entre las que se encuentra Sociedad de Tasación como fundador de la misma – y cuyo objetivo es “preparar diversos estándares profesionales para sus asociados, teniendo en cuenta las sugerencias de las autoridades responsables de

la regulación y supervisión del mercado hipotecario”.

Esta larga trayectoria ha sentado una sólida base sobre la que se ha llevado a cabo en 2017 el relevo generacional de Sociedad de Tasación con la incorporación del equipo directivo y, con una visión articulada en tres ejes: valoración, consultoría y tecnología aplicada al sector inmobiliario (PropTech). Precisamente, uno de los primeros pasos dados ha sido la toma de una participación estratégica en la empresa especializada en Big Data e Inteligencia Artificial, Urban Data Analytics (uDA), con el objetivo de ofrecer servicios de análisis para la toma de decisiones en tiempo real sobre compra, venta, alquiler y refinanciación de viviendas de forma homogénea y comparada.

En paralelo, en 2017 se publicó la Circular 4/2017, de 27 de noviembre, del Banco de España, sobre normas de información financiera pública y reservada, y modelos de estados financieros. La regeneración de la compañía permite afrontar los cambios que impone este nuevo marco regulatorio que busca ofrecer mayores garantías al sistema económico internacional. De esta forma, Sociedad de Tasación mantiene su liderazgo responsable, necesario dentro de una industria que guarda un papel muy relevante en la economía nacional, dado el valor real de los activos con los que trabajamos, la vivienda. [●]

Una vía de inversión alternativa a los activos tradicionales



Sandra Daza
Directora general de Gesvalt

El atractivo del sector inmobiliario español es creciente. Los indicadores macroeconómicos ponen de relieve la salud de nuestra economía y esto, unido a unas prometedoras perspectivas futuras, hace que se esté recuperando la confianza del inversor, tanto nacional como internacional. En la actualidad, todavía la mayor parte de ellos se decantan por activos Core, de gran calidad y con largos periodos de maduración y rentabilidades estables. No obstante, los activos tradicionales más atractivos se están agotando y, a consecuencia de ello, presentan precios inaccesibles para muchos inversores. Esto ocurre especialmente en aquellos inmuebles situados en las zonas prime de las principales ciudades.

Sin embargo, este escenario no implica en absoluto el fin de las oportunidades en nuestro sector. Existen otras posibilidades igualmente provechosas en mercados secundarios, actualmente al alza, que ofrecen rentabilidades mucho más atractivas siendo igualmente dinámicos, competentes y viables. A fin de cuentas, conviene recordar que España no se reduce sólo a las principales áreas de Madrid y Barcelona.

Por otro lado, las cambiantes necesidades de la población y la evolución del mercado inmobiliario han puesto de relieve la importancia de otros nichos, como los denominados activos alternativos, que cuentan con mejores retornos garantizados. Muchos de ellos conforman igualmente inversiones muy seguras al no presentar gran volatilidad.

Dentro de los activos alternativos, uno de los que presenta un mayor potencial es el de las residencias de estudiantes. Tan solo el año pasado, y siguiendo una tendencia que se repite desde hace ya dos décadas, el promedio de matriculados en la universidad española se elevó en más de 10.000 alumnos, estimándose que una cuarta parte de todos los estudiantes residen fuera de casa. El continuado incremento estudiantil no hace sino agravar el problema del número insuficiente de plazas disponibles en residencias.

Los inversores privados han identificado esta situación como una interesante oportunidad de inversión en este tipo de activos, pues se trata de un segmento atractivo y seguro. Además, teniendo en cuenta que, al menos por el momento, existe menos competencia que en otros sectores más tradicionales, los retornos son bastante atractivos, partiendo de aproximadamente un 6% en localizaciones prime y activos de calidad.

El incremento del interés del inversor en las residencias de estudiantes queda patente en el aumento de más del 3% en el número de plazas a lo largo del año, lo que supone 2.390 nuevas camas repartidas por todo el país. Asimismo, el volumen de negocio asociado a estos activos se ha incrementado en un 3,5% hasta llegar a

los 455 millones de euros y se ha producido un incremento de volumen de inversión en más de un 1000% con respecto al año anterior.

Todavía queda mucho potencial disponible, tanto en la remodelación de las residencias que se encuentran actualmente en activo, pero obsoletas, como en la construcción de nuevos edificios. No obstante, es necesario recordar que se precisa una gestión especializada de las residencias de estudiantes para responder adecuadamente a las necesidades de su público, así como para lidiar con su estacionalidad.

Un segundo tipo de activos que desde Gesvalt consideramos de gran importancia es el de las residencias de la tercera edad, que se encuentra en desarrollo desde hace ya algunos años y esperamos se consolide en los próximos ejercicios. A fin de cuentas, España cuenta con una de las poblaciones más envejecidas a nivel mundial y una de las tasas de fecundidad más bajas, lo que da cuenta de la creciente necesidad de este tipo de activos inmobiliarios en nuestra sociedad.

Hasta hace apenas dos años, la gestión de este tipo de residencias era un sector muy fragmentado, con muchos operadores locales pequeños, escasamente profesionalizados y con poco reconocimiento fuera de nuestro país. Hoy en día, esta situación va revirtiéndose, pero las cinco principales empresas no llegan todavía a alcanzar el 20% de la cuota de mercado. La buena coyuntura económica, que ha incrementado el grado de ocupación de los centros disponibles y que ha permitido a los operadores aumentar ligeramente los precios de los servicios, ha logrado que la facturación aumente aproximadamente un 2,5%, hasta superar los 4.000 millones de euros.

Como consecuencia, varios grupos internacionales han advertido la potencialidad de este tipo de activos y han comenzado a adquirir tanto inmuebles como sus gestoras, con el objetivo de generar grandes operadores que ganen en eficacia y sean más competitivos a nivel nacional e internacional. Actualmente, su rentabilidad se encuentra muy ligada tanto a su tipo de gestión, como a la localización y la disponibilidad de plazas de la zona, que varía considerablemente según las regiones. Destacan especialmente las zonas turísticas más cálidas, entre las que se encuentran el Levante, la Costa del Sol y las Islas Baleares y Canarias. Las residencias ubicadas en zonas prime obtienen unos

Ante la escasez de activos tradicionales, los inversores no deben perder de vista nuevas vías de inversión en activos alternativos que, aun en sectores de poco riesgo y volatilidad, pueden ofrecer retornos muy interesantes si se realiza una gestión especializada

retornos que se sitúan en el entorno del 6% mientras que, cuando operan en mercados secundarios, la rentabilidad esperada oscila entre el 6,5% y el 7%.

Gesvalt considera también muy interesantes las estaciones de servicio, un sector actualmente en auge que, por sí solo, constituye alrededor del 2,5% del PIB. De acuerdo con los datos que manejamos, constituyen una inversión segura que, con un desembolso inicial pequeño (que puede no superar los 300.000€), ofrece retornos atractivos y se encuentra mucho menos sujeto a las fluctuaciones del mercado, puesto que son un inmueble necesario e imprescindible en cualquier economía.

Concretamente, el número de estaciones de servicio se ha incrementado en un 8,5% durante los últimos siete años, con un ritmo superior al 2% durante los últimos dos ejercicios. Las grandes cadenas continúan concentrando más de la mitad de la cuota de mercado, pero pierden peso en favor de cadenas de menor tamaño. Es, por tanto, un mercado dinámico, competitivo y con altas rentabilidades y previsiones al alza.

En definitiva, ante la escasez de activos tradicionales, los inversores no deben perder de vista nuevas vías de inversión en activos alternativos que, aun en sectores de poco riesgo y volatilidad, pueden ofrecer retornos muy interesantes si se realiza una gestión especializada. Contar con un asesor experto es clave para garantizar el éxito de la inversión, puesto que, en el caso de los activos alternativos, la experiencia y el conocimiento del mercado en el que se opera son un valor fundamental [●]

La reducción de activos dudosos y su valoración



José Vázquez Seijo
Presidente Ejecutivo de Euroval

Es innegable el vínculo que se ha ido estableciendo entre el tratamiento normativo de los activos bancarios y el papel de las sociedades de tasación. Quizás la cuestión de mayor importancia, en este momento, para las entidades de crédito es la exigencia, por parte de las autoridades europeas, de que se reduzcan urgentemente los activos improductivos en el balance. Siguiendo el plan de acción acordado por el Consejo Europeo el pasado año, y las continuas recomendaciones del Banco Central Europeo, la Autoridad Bancaria Europea (ABE) acaba de lanzar un documento de consulta sobre la gestión de préstamos dudosos¹ y refinanciaciones, que tal como está redactado ofrece pocas dudas

sobre la preocupación que en el ámbito europeo despierta esta cuestión. La ABE propone que las entidades de crédito con más de un 5% de préstamos dudosos sobre el total, deberán disponer de una estrategia formal de reducción de los mismos, pues se considera que afecta al buen funcionamiento financiero, no ya de las propias entidades, sino del sistema en su conjunto.

Las entidades españolas han realizado en los últimos años un enorme esfuerzo de reducción de préstamos dudosos –y de manera más general, en lo que se considera como exposiciones dudosas–, al tiempo que aumentaban su capital. Pero aun así, según el Comité sobre el Sistema Financiero Global de Basilea, los bancos españoles estarían soportando un coste de préstamos dudosos sobre activos medios de un 0,8%, frente al 0,3% de media del área del euro. Sin embargo, hay que tener en cuenta que los datos de los bancos españoles mejoran muchísimo cuando se consolida el negocio que tienen fuera de España, donde el crédito crece y la morosidad es baja. En cualquier caso, la reducción de préstamos dudosos y otros activos no productivos se ha convertido en una exigencia ineludible, y es en esta tesitura donde la valoración de los activos cobra relieve en el plan estratégico que deben presentar los bancos.

El capítulo 9 de esta guía de la ABE, se dedica a la valoración de colaterales, principalmente inmobiliarios, y se concretan y desarrollan ideas que, aunque nos son familiares –y se relacionan con otras normas como las IFRS9–, ahora se presentan en el marco de una nueva iniciativa. Los activos que se consideran son principalmente inmobiliarios, pero también otros como barcos y vehículos. Algunas ideas clave son las siguientes.

Primero, como viene siendo habitual en la nueva orientación de la gobernanza, el órgano de gestión de la entidad es responsable de diseñar un sistema y unos procesos para que las valoraciones y revisiones respondan a la estructura de apetito del riesgo del banco.

1. Los préstamos dudosos –se denominan así los que acumulan tres meses de impagos– suponen un 4,4% de la financiación viva con clientes en Europa. En España la tasa es el 4,7% conforme a los cálculos europeos (el Banco de España, con otros criterios lo eleva al 7,7%); frente al 12,1% de Italia. La tasa supera igualmente el 10% en Portugal, Croacia, Irlanda o Bulgaria, siendo Suiza el más saneado con apenas un 1,2%.



La reducción de activos no productivos, sobre todo los inmobiliarios, de la forma relativamente drástica y con plazos como se plantea, va a requerir sin duda reforzar aún más la colaboración entre entidades bancarias y sociedades de tasación, buscando la eficacia que se ha puesto de manifiesto en estos años difíciles

Segundo, hay unos criterios generales que tratan de asegurar la calidad del proceso de valoración, y se realza el papel de las tasaciones frente a sistemas de índices de precios, o procesos automatizados, aunque estos se admiten. Se establece el valor de 300.000 euros como máximo para poder aplicar un proceso automático o de índices, pero esta cantidad está sujeta a consulta.

Una tercera idea es que se insiste en la independencia y cualificación de las sociedades de tasación, y en disponer de un panel amplio de tasadores, en lo que es ya un principio establecido en las relaciones entre las mismas y las entidades de crédito.

En cuarto lugar, la frecuencia de las valoraciones sigue el principio de qué activo –residencial o no– se trata, y la clasificación del préstamo. Y como un quinto aspecto, la metodología de valoración se basa en el valor de mercado, o el valor del préstamo hipotecario; y para las propiedades que generan rentas, se admite un enfoque de descuento de “cash-flow”.

Hay casos en que la valoración del activo por la sociedad de tasación es muy significativa; por ejemplo, si al ejercer el banco su derecho sobre el colateral, el deudor pierde capacidad futura de pago –cuestión a determinar por el banco–, por el hecho mismo de perder el activo, hay que ajustar muy bien el valor de mercado del inmueble, que tiene que ser superior a la expectativa razonable de cobro. Por otra parte, la existencia de un mercado para el activo en cuestión, y la facilidad de venta del mismo es una variable en la que se insiste, tanto a comprobar con el histórico del banco sobre

transacciones pasadas, como con el criterio del tasador. Este es también un campo de trabajo para bancos y tasadoras, determinando si la mayor o menor facilidad de venta percibida por el banco, es coherente con los resultados de los modelos de valoración de las tasadoras, que puedan incluir esta variable, junto con otras como la antigüedad, condiciones de localización del activo, precio total, superficie, que pueden señalar sesgos en las valoraciones que hacen las entidades. En todo caso, el “timing” de la venta se destaca, como no podría ser de otra manera, para establecer un precio de mercado razonable.

Un apartado, breve pero sustancial, se refiere a las bases de datos y tecnología de la información, cuyos atributos se especifica que deben ser: profundidad y amplitud, para conseguir buenas valoraciones; exactitud en los datos y confianza en las fuentes de donde proceden; consistencia de las definiciones y conceptos; y capacidad de seguir e identificar el dato en su fuente. En estos requisitos, precisamente, las sociedades de tasación hemos volcado nuestros esfuerzos en los últimos años, tratando de responder de manera rigurosa a las demandas de los supervisores y de nuestros clientes. Ha requerido una inversión en desarrollo e implementación de tecnología, que ahora está disponible para responder a las nuevas exigencias que se plantean. La reducción de activos no productivos, sobre todo los inmobiliarios, de la forma relativamente drástica y con plazos como se plantea, va a requerir sin duda reforzar aún más la colaboración entre entidades bancarias y sociedades de tasación, buscando la eficacia que se ha puesto de manifiesto en estos años difíciles. [●]

La valoración del futuro



Fernando Fuente
Vicepresidente
CBRE Valuation Advisory

Responder a la incógnita sobre cómo será la valoración en el futuro sería clave de éxito asegurado para los que nos dedicamos a esta profesión. En los últimos 15 años, el desempeño del valorador ha evolucionado. Venimos de herramientas básicas de trabajo como el procesador de texto, la hoja de cálculo, la información técnica en papel y, por supuesto, el mapa de localización físico y el dispositivo móvil, sin paquete de datos. Se trata de algo impensable para las nuevas generaciones de compañeros que se unen a nosotros en este momento dulce de mercado. Momento que muestra un crecimiento sólido y sostenible desde hace cuatro años en las cuentas de resultado de las empresas de servicios inmobiliarios.

La revolución en el mundo de la valoración ha sido notable y necesaria. Sin duda continuará en los próximos años y décadas dejando paso y protagonismo a la inteligencia artificial.

¿CÓMO HA EVOLUCIONADO NUESTRO MERCADO Y EL ARTE DE LA VALORACIÓN?

Si profundizamos un poco más en el detalle de lo que hemos vivido, podemos afirmar que el cambio sustancial ha sido el operador de mercado y la forma de hacer las cosas desde un prisma tecnológico. Nuestro cliente tradicional ha cambiado durante unos años largos, duros y difíciles hacia una concentración de volúmenes de inversión y propiedad apoyados en una gestión centralizada. Esto ha originado que los protagonistas actuales sean vehículos de inversión que buscan en nuestro sector una diversificación. En este sentido, ante estos movimientos bruscos y dinámicos, nos hemos obligado a cambiar en nuestra manera de hacer las cosas; ahora dotamos a nuestros flujos de mayor agilidad y eficacia. Y es que, el período medio de decisión se ha acortado y el apoyo en el conocimiento ha tenido que flexibilizarse para poder abarcar un volumen de activos cada vez mayor. Ese ha sido el reto al que nos hemos enfrentado en los últimos años, y que, con total seguridad seguiremos presenciando a corto plazo.

El desarrollo de la industria tecnológica, paralelo a nuestro sector, tradicionalmente poco avanzado en la materia, ha visto como su cauce se acercaba hasta llegar a un punto de corte entre la oferta y la demanda aplicada al inmobiliario. Ello ha provocado y originado un nuevo enfoque basado en *automatismos, algoritmos y sistemas de información geográfica*. Todo ello ya lo conocemos, lo hemos desarrollado hasta la fecha y lo hemos aplicado al trabajo que hacemos para nuestros clientes.

Buen ejemplo es nuestra herramienta Cerebro, una **Base de Datos Geolocalizadas (SIG)** con una infinidad de capas de información pública y privada que permite alcanzar varios millones de datos sobre el área geográfica española a modo de comparables y testigos que nos ayudan a analizar los activos y los entornos en los que se encuentran. Otro ejemplo es nuestro **Modelo de Valoración Automatizado** –que aplica modelos matemáticos y estadísticos a la valoración, dando lugar a algoritmos de cálculo, que, aplicados sobre las bases de datos inmobiliarias perfectamente estructuradas y mencionadas, calcula de forma precisa, fiable y



rápida el valor de un inmueble; los mínimos en asesoramiento dinámico y eficiente a gran escala y cobertura que, a día de hoy, requieren y nos exigen nuestros clientes –inversores, fondos, entidades y gestores–.

El éxito de todo lo anterior es la oportunidad de poder trabajar de forma continuada con nuestros clientes en estos nuevos retos y acompañarles en los cambios que estamos presenciando a medio plazo, objetivo que todos buscamos y que nos anima a revisar nuestras estrategias.

¿LA ESENCIA?

El arte de la valoración a todo esto no ha cambiado, sigue siendo el mismo. El uso de la tecnología se une para profesionalizar, para hacer el trabajo más riguroso dentro de nuestras capacidades y para seguir buscando la excelencia, vara de medida de todo cliente. Por todo lo anterior, la valoración se complica y se hace cada vez más ambiciosa.

¿HACIA DÓNDE VAMOS?, LA CLAVE Y LA CUESTIÓN

Tras los primeros pasos que hemos dado, seguiremos adoptando nuevas formas de hacer las cosas. Es lo que nosotros concebimos como “*New Ways of Working*”, yendo un paso más allá de la dimensión inmobiliaria.

Este es el primer paso para enfocar la **valoración del futuro**; empezamos a integrar la realidad física y la virtual dentro de la forma en que vivimos y trabajamos; la digitalización toma protagonismo con nuevas plataformas online, Internet of Things, más información al alcance a través de app’s, mejor interconexión global y simultánea en entornos inteligentes con los que empezamos a interactuar.

Apuesto a que la esencia será la misma, la capacidad de acertar en un valor de mercado y el arte de la valoración se verá impulsado por la digitalización.

Toda la ayuda de esos modelos matemáticos, algoritmos automatizados que empiezan a tener una inteligencia autónoma y las herramientas de accesibilidad desde la propia “mesa de trabajo” –por llamarlo de alguna manera, ya que

El uso de la tecnología se une para profesionalizar,
para hacer el trabajo
más riguroso dentro de
nuestras capacidades y
para seguir buscando
la excelencia, vara de
medida de todo cliente.
Por todo lo anterior, la
valoración se complica
y se hace cada vez más
ambiciosa

seguramente es y será virtual– permitirán viajar de forma inmediata a cualquier esquina de la geografía y tener de forma cuasi-automática toda la información necesaria para un correcto asesoramiento.

Será mejor, más rápido y más fiable con un alcance superior que no podemos descontar a día de hoy. Nuestra misión: unir todo ese conocimiento y práctica de mercado, la singularidad y heterogeneidad inmobiliaria, particularidad esencial de nuestro sector, y por supuesto, trataremos de “enseñarlo”. Esos serán nuestros retos para los próximos 20 años.

Cambiaremos el entorno de trabajo informático y los paquetes ofimáticos inmobiliarios por dashboards dinámicos, interconectados e inteligentes para analizar y valorar los activos y portfolios. Trabajaremos en este campo, cerca de nuestros clientes y con nuestro conocimiento de asesoramiento en valoración ya adquirido. [●]

Mercado de transacciones de carteras de deuda (NPLs y REOs)



Isabel Fernández-Valencia. MRICS

Head of Valuations
Catella Spain

El mercado de compraventa de carteras de créditos morosos y activos adjudicados procedentes de las entidades financieras españolas, conocidas como carteras de NPLs y REOs (siglas de Non-performing Loans y Real estate Owned respectivamente) se ha mantenido muy activo desde finales de 2012.

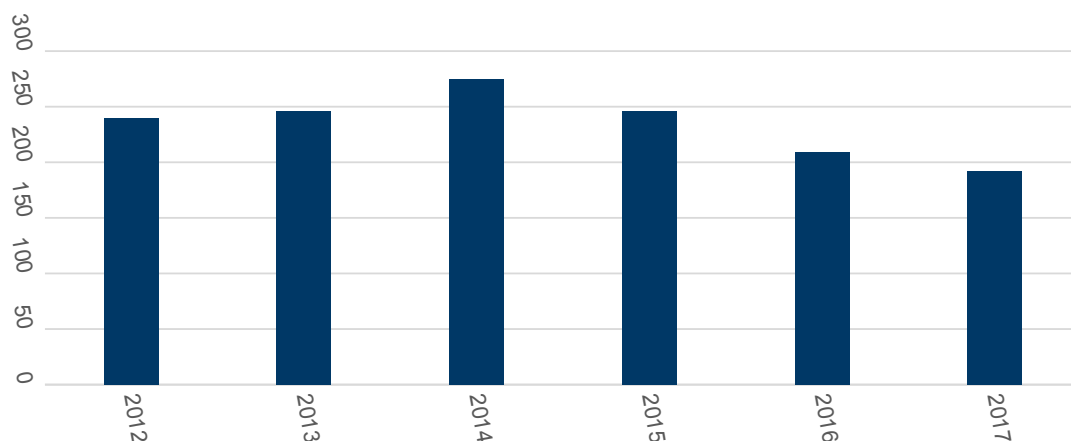
La crisis provocada por la burbuja inmobiliaria en países como Italia, España o Portugal implicó que las entidades financieras con alta exposición en créditos vinculados a activos inmobiliarios, tuvieran la necesidad de sanear sus balances reduciendo su exposición para mejorar así su liquidez. La evolución del stock desde 2012 refleja la intensa actividad que ha vivido este mercado en los últimos años.

Creemos que la salida de carteras de NPLs y REOs pueden tener recorrido al menos durante este año y 2019; ya que sigue habiendo demanda por parte de inversores del mercado inmobiliario y todavía hay entidades con un gran peso en su balance proveniente de activos inmobiliarios

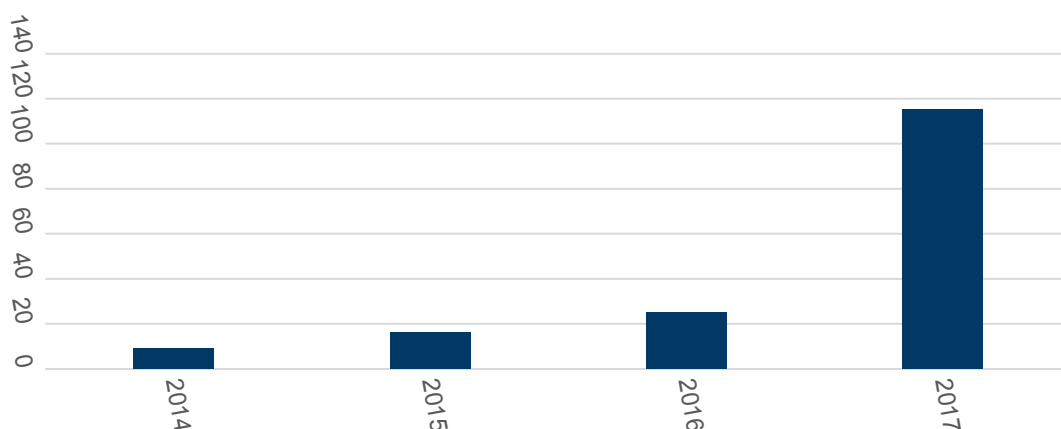
2016 se cerró con un total de 18 operaciones y un volumen de más de 20.000 millones de euros, lo que representaba alrededor de un 30-40% más que en 2015. La actividad en 2017, principalmente durante el segundo semestre, arrojó una cifra casi diez veces superior a lo que el mercado absorbió en 2016 (más de 115.000 millones de euros).

Estas transacciones de carteras han estado protagonizadas por fondos de inversión internacionales con un gran apetito por el sector

Evolución stock del mercado de deuda (miles mill. €)



Volumen de carteras de deuda (Miles de mill. €)



inmobiliario español. Estos fondos han sido, sin duda alguna, los grandes dinamizadores del mercado.

Como demuestran las cifras que hemos aportado, el mercado de carteras de deuda no ha hecho más que aumentar durante el último año. Entidades financieras como el Banco Santander, BBVA, Caixabank o Sareb han sido los principales actores de este periodo con proyectos tan destacado como: Sena (400 millones de euros), Tribeca (500 millones), Voyager (800 millones), Inés (500 millones) o Quasar (10.000 millones de euros). Este último, por su volumen, es de especial relevancia ya que se trata de la venta por parte de Santander a Blackstone del 51% de los activos del Banco Popular.

Desde 2013 Catella ha estado involucrada en este tipo de proyectos asesorando en la va-

loración de alguna de estas carteras a clientes como Apollo, Lonestar, Nomura o el Fondo de Pensiones de Canadá (CPPIB). En 2017 asesoramos a varios de estos fondos interesados en la adquisición de paquetes de activos de deuda en proyectos como Voyager, Tribeca o Quasar.

Creemos que la salida de carteras de NPLs y REOs pueden tener recorrido al menos durante este año y 2019; ya que sigue habiendo demanda por parte de inversores del mercado inmobiliario y todavía hay entidades con un gran peso en su balance proveniente de activos inmobiliarios.

La actividad en estas carteras no ha tocado techo aunque esperamos que el volumen de inversión sea algo más estable con la salida de proyectos de menor volumen (200-600 millones). [●]

La tasación y el *rating* inmobiliario



Ricardo Antuña García

Doctor en Riesgos Inmobiliarios y presidente de VELTIS Rating

Tasación y rating inmobiliario son elementos necesarios y complementarios a la hora de invertir en un activo inmobiliario.

Una tasación aporta a los operadores del sector una información sobre el valor de un determinado activo inmobiliario en un momento determinado. Para ello aplica fundamentalmente cuatro métodos de tasación: comparación –el más utilizado– capitalización de rentas, método residual y método del coste. Ninguno de dichos métodos se fundamenta para su desarrollo en la teoría general del riesgo, ya que su finalidad no es determinar ningún riesgo, sino el valor de algo por unos procedimientos establecidos.

Por su parte, un rating aporta información de todos los indicadores de riesgo que pueden llegar a afectar a la rentabilidad de un activo inmobiliario. Para ello VELTIS Rating, la única agencia de rating inmobiliario a nivel europeo, tras más de 10 años de investigación ha desarrollado el primer sistema de rating, que identifica más de doscientos indicadores de riesgos

El rating establece una opinión relacionada con la capacidad que tiene un país, una comunidad autónoma, una provincia, una ciudad, un activo y un desarrollo, de generar rentabilidad inmobiliaria

sistemáticos y específicos que pueden llegar a afectar a la rentabilidad esperada del negocio inmobiliario.

El rating establece una opinión relacionada con la capacidad que tiene un país, una comunidad autónoma, una provincia, una ciudad, un activo y un desarrollo, de generar rentabilidad inmobiliaria. Esta opinión se emite utilizando un sistema establecido y definido de rating que proporciona transparencia y confianza a los operadores nacionales e internacionales.

El mercado inmobiliario debe ser eficiente y equitativo para todos sus operadores. Una agencia de calificación de riesgos inmobiliarios (agencia de rating inmobiliario) juega un papel informativo muy importante en este mercado, proporcionando opiniones independientes en forma de rating inmobiliario y aportando confianza al sector inmobiliario.

RATING CREDITICIO Y RATING INMOBILIARIO

Antes de acometer una inversión en el sector crediticio comprando deuda pública o acciones de una empresa, un inversor cuenta con herramientas que determinan el valor de dicha empresa e identifican cuál es el riesgo que está asumiendo. Un agente financiero especializado



Una tasación determina un valor de un activo inmobiliario y el rating inmobiliario determina cualidades o circunstancias vinculadas al activo a través de numerosos indicadores de riesgos, para poder determinar un juicio sobre la capacidad que tiene de generar rentabilidad inmobiliaria a partir de su estructura de riesgos vinculados. Por ello, se trata de herramientas que aportan informaciones distintas pero complementarias a la hora de poder tomar una decisión inversión o desinversión inmobiliaria

puede determinar el valor de la empresa y una agencia de rating crediticio puede determinar cuál es el riesgo que está asumiendo con la compra de dichas acciones. El sector inmobiliario no contaba con dichas herramientas, por lo que todos los operadores cualificados decían que el sector inmobiliario no era transparente. A día de hoy el sector ya cuenta con sistemas de tasación y de rating, aportando la anhelada transparencia.

El rating crediticio determina la capacidad que tiene una empresa o un país de generar rentabilidad o de pago para poder hacer frente a su deuda emitida, teniendo en cuenta su estructura de riesgos crediticios vinculados.

Por su parte, el rating inmobiliario determina la capacidad que tiene un territorio o un activo inmobiliario de generar rentabilidad o de pago para hacer frente a los beneficios esperados, teniendo en cuenta su estructura de riesgos inmobiliarios vinculados.

TASACIÓN Y RATING INMOBILIARIO: DISTINTOS, PERO COMPLEMENTARIOS

Como hemos visto, tasación y rating inmobiliario son áreas de conocimiento muy distintas, tanto por objetivos como por cualificación. Además, tanto la empresa de tasación como la agencia de rating deberían cumplir el principio de independencia por el que una sociedad de tasación no debería de hacer informes de rating inmobiliario y una agencia de rating inmobiliario no debería de hacer tasaciones. Tenemos

un ejemplo muy claro en las agencias de rating crediticio: solo se dedican a establecer rating crediticio y tienen la prohibición de hacer cualquier otra actividad que pueda afectar directa o indirectamente al rating.

También hay que tener en cuenta que existe una cualificación y acreditación específicas para los profesionales que quieran realizar rating inmobiliario. Así, hoy por hoy, sólo están acreditados los “Gestores de riesgos inmobiliarios”, reconocidos por el European Institute of Real Estate Risk Management a través de su acreditación “Real Estate RISK® Manager”, o por la Universidad Politécnica de Madrid a través de su programa formativo Real Estate & Building Risk Management. Estos profesionales cuentan con una carrera universitaria y un master específico vinculado al rating inmobiliario, el cual les aporta los conocimientos básicos necesarios para poder llegar a realizar rating inmobiliario.

En definitiva, es necesario contar con una tasación y un rating para poder hacer una inversión inmobiliaria con confianza. Una tasación determina un valor de un activo inmobiliario y el rating inmobiliario determina cualidades o circunstancias vinculadas al activo a través de numerosos indicadores de riesgos, para poder determinar un juicio sobre la capacidad que tiene de generar rentabilidad inmobiliaria a partir de su estructura de riesgos vinculados. Por ello, se trata de herramientas que aportan informaciones distintas pero complementarias a la hora de poder tomar una decisión inversión o desinversión inmobiliaria. [●]

PUNTOS DE VISTA

- 1.- ¿Qué valor añadido aporta el project management a inversores, promotores, propietarios e inquilinos de inmuebles?
- 2.- A su juicio, ¿está la actividad de project management creciendo en paralelo a la reactivación del sector inmobiliario en España?
- 3.- ¿Qué retos y oportunidades se abren para el project management con este impulso de la actividad inmobiliaria?
- 4.- ¿Cómo aborda su compañía desde el punto de vista estructural y de negocio este nuevo momento del sector?

Alberto de Frutos
Director general de Bovis

Yo creo que a estas alturas el servicio de project management está plenamente consolidado en el mercado inmobiliario español. Todos los actores, desde los inversores a la hora de evaluar técnicamente los activos y gestionar el Capex de reparación y rehabilitación de los inmuebles, a los promotores o usuarios finales para la gestión en el desarrollo de sus proyectos inmobiliarios, reconocen el valor de contar con un equipo técnico especializado que vele únicamente por sus intereses en la consecución de los objetivos del proyecto.

Dentro de la actividad de project management en un sentido amplio, existen diferentes fórmulas de servicios para adaptarse a las necesidades de cada cliente o sector. Así, un inversor o entidad financiera requerirá normalmente los servicios de project monitoring, limitados a un seguimiento y monitorización periódica del proyecto, mientras un promotor requerirá normalmente un servicio más integral de gestión continua de todas las fases, desde el diseño, pasando por la contratación de las obras y el control de la ejecución.

Por sectores, también hay diferencias en el tipo de servicios. En el sector residencial por ejemplo, lo habitual es un servicio de project management tradicional con contratista general único, mientras que en el sector comercial lo normal es que se requiera un construction management con gestión de la construcción en paquetes de obra.

2 Sin duda. Afortunadamente, el crecimiento del sector de project management en los últimos tres años ha sido muy significativo, por encima de los dos dígitos, superior al crecimiento global del sector inmobiliario. En Bovis, tenemos un plan a cinco años



que finalizará en el ejercicio 2018-2019 y que supondrá multiplicar por siete nuestro beneficio en este periodo. Estamos terminando el cuarto año de este ambicioso plan, y lo vamos cumpliendo regularmente.

La recuperación del sector inmobiliario en España resulta imprescindible para poder alcanzar estos resultados, pero también percibimos que afortunadamente el porcentaje de proyectos en los que se utilizan los servicios de project management cada vez es mayor. Esto quiere decir que nuevos clientes y en distintos sectores están empezando a utilizar de forma regular una gestión de proyecto especializada en sus promociones.

3 La llegada de nuevos “players” al sector inmobiliario, como fondos de inversión internacionales o las SOCIMI, ha llevado consigo unos requerimientos de control mucho más exhaustivos.

Para este tipo de promotores, el contar con un equipo externo de gestión, independiente, especializado y con reconocido prestigio, resulta una necesidad ineludible y es una gran oportunidad para empresas como Bovis.

Además, hay otros promotores no profesionales, cuyo sector de actividad no es el inmobiliario, que requieren un tipo de servicios más sofisticado, como el Precio Máximo Garantizado, mediante el cual pueden transferir el riesgo de precio y plazo de construcción en una fase muy temprana del proceso.

En Bovis estamos desarrollando con éxito este tipo de servicios a clientes del sector farmacéutico, o de centros de proceso de datos, por poner dos ejemplos. Sectores en los que las empresas asumen un riesgo importante en su área de actividad, pero necesitan un socio técnico que pueda asumir el riesgo en la construcción de sus edificios, para lo que ellos no cuentan con los conocimientos ni recursos adecuados.

4 Bovis lleva más de treinta años en España proporcionando exclusivamente servicios de project management, y es lo que queremos seguir haciendo, manteniendo el liderazgo en este sector.

Esta especialización nos ha llevado a ser una referencia de calidad y profesionalidad, especialmente para proyectos de edificación grandes y complejos.

Desde el punto de vista estructural, por el momento mantenemos un crecimiento orgánico sostenido en los últimos años, que nos permite dar respuesta a las necesidades de nuestros clientes manteniendo el adecuado control y un alto nivel de calidad en nuestros servicios.

De cara al futuro, seguimos enfocados en cumplir nuestro ambicioso plan de crecimiento, pero tampoco descartamos, dependiendo de cómo evolucione el mercado, la posibilidad de plantearnos alguna operación corporativa que pueda resultar de interés para el desarrollo de nuestro Plan Estratégico. []

Carlos Armero

Consejero delegado de Mace

- 1.- ¿Qué valor añadido aporta el project management a inversores, promotores, propietarios e inquilinos de inmuebles?
- 2.- A su juicio, ¿está la actividad de project management creciendo en paralelo a la reactivación del sector inmobiliario en España?
- 3.- ¿Qué retos y oportunidades se abren para el project management con este impulso de la actividad inmobiliaria?
- 4.- ¿Cómo aborda su compañía desde el punto de vista estructural y de negocio este nuevo momento del sector?

Podríamos decir que los servicios que prestamos a inversores, promotores, propietarios e inquilinos de inmuebles son enfoques diferentes de un mismo servicio, puesto que el objetivo del project manager siempre es que el proyecto se entregue cumpliendo los criterios previamente acordados con las partes.

El inversor financiero tiene una percepción muy precisa de lo que quiere invertir y la rentabilidad que espera obtener. La información rigurosa en tiempo real de la situación del proyecto que le permita actuar ante cualquier desviación es clave. La función del project manager es asegurar que el inversor disponga de la información necesaria y recomendar las medidas de control necesarias para minimizar el riesgo de la inversión, estableciendo en su caso medidas correctoras para mantener el proyecto dentro de las previsiones establecidas.

Para el promotor, el project manager se convierte en el gestor integral del proyecto. Entre sus funciones se incluirá la planificación estratégica del proyecto, el seguimiento y valoración económica del diseño, la tramitación de permisos y

licencias, el análisis y gestión de los riesgos, la estimación y control de costes, la gestión de contratación y un control exhaustivo de la construcción para asegurar la entrega del proyecto en los términos de plazo, coste y calidad definidos.

Quando el propietario encarga el proyecto a un promotor delegado, la función del project manager es asegurar que el promotor delegado cuenta con los medios propios o externos necesarios para el diseño, gestión, construcción y entrega del proyecto de acuerdo con las especificaciones y criterios de diseño establecidos en el contrato de promoción. La función del project manager será monitorizar los trabajos del promotor delegado para asegurar que el proyecto se entrega cumpliendo los plazos y calidad establecidos. Asimismo, realizará un control exhaustivo de las certificaciones de obra para asegurar que los pagos corresponden con el avance de las obras y condiciones contractuales.

Quando el project Manager trabaja para el inquilino pueden darse dos circunstancias. Si se trata de un proyecto de nueva construcción, el project manager verificará que las condiciones



del diseño se ajustan a las necesidades de ocupación y a la actividad del inquilino y que el proyecto incorpora las instalaciones especiales y personalización necesarias. Si se trata de implantar la actividad del inquilino en un edificio existente, el project manager se encargará de gestionar el diseño, contratación y ejecución de las obras de acondicionamiento haciendo compatibles las necesidades del inquilino con el pliego de ejecución de obras del propietario.

En definitiva, el project manager defenderá en primera instancia los intereses de su cliente, pero su valor añadido se extenderá a todos los agentes en tanto en cuanto la actuación del Project Manager permitirá que el proyecto se desarrolle en los términos de plazo, calidad y coste previstos.

2 En un entorno más profesionalizado y con una creciente participación de inversores y promotores internacionales, la demanda de servicios de project management tiende a crecer consolidando la actividad de las empresas que ofrecemos estos servicios. Durante los difíciles años de crisis, Mace en España ha seguido fiel a sus principios de independencia y en mantener una oferta de servicios especializada y de alto nivel en la gestión de proyectos inmobiliarios y en consultoría técnica en edificación. Estamos convencidos de que esta decisión, que en algún momento ha podido limitar nuestras opciones de participar en algunos proyectos que hubieran requerido la prestación de servicios que no están en nuestro planteamiento empresarial o el establecimiento de peligrosas alianzas, ha sido la correcta. Pensamos que Mace se percibe en el mercado como una empresa internacional con sólidas raíces en España y con un claro referente de calidad

asociado a nuestra marca, que es precisamente lo que pretendemos.

3 Las oportunidades se derivan de la profesionalización del sector y de la filosofía empresarial de los nuevos promotores e inversores, mucho más orientados a la externalización de las actividades de gestión en compañías especializadas como Mace que en la gestión con recursos propios que exigirían un crecimiento orgánico difícil de adaptar a las posibles fluctuaciones de la actividad.

El principal reto es ofrecer un servicio de calidad a un precio competitivo. La clave es la aplicación de una sistemática de trabajo rigurosa y con procedimientos testados que nos permita incrementar nuestra productividad y centrar nuestro esfuerzo en aquello que realmente aporta valor al cliente.

4 Nuestra estrategia es dirigir nuestra compañía hacia los sectores más activos en el mercado y, sobre todo, a los nuevos promotores e inversores que están irrumpiendo con fuerza en el sector.

Mantenemos una línea de crecimiento orgánico incorporando nuevos profesionales en plantilla para asegurar su plena integración en los procedimientos y filosofía de trabajo de Mace. De esta forma podemos ofrecer total garantía a nuestros clientes sobre la calidad del servicio prestado.

Uno de los valores de Mace reza “siempre buscar una forma mejor de hacer las cosas”. En Mace somos inconformistas por naturaleza y nunca nos conformamos ni nos confiamos cuando abordamos un proyecto. Evidentemente, todo nuestro trabajo se basa en unos procedimientos y en una sistemática desarrollada y probada en centenares de proyectos y sometida a auditorías externas, pero esto no es óbice para que siempre estemos buscando oportunidades de mejora y en evitar caer en la rutina.

Las nuevas tecnologías son una parte esencial en este proceso de buscar una forma mejor de hacer las cosas. Herramientas como el BIM se van generalizando y Mace asume este desafío. La aplicación de la metodología LEAN para la planificación y coordinación de los proyectos, la utilización de plataformas web para el manejo y control de la documentación de los proyectos son otros ejemplos de esa nueva forma de hacer las cosas. [●]



Francisco Ordóñez
CEO Acerta

- 1.- ¿Qué valor añadido aporta el project management a inversores, promotores, propietarios e inquilinos de inmuebles?
- 2.- A su juicio, ¿está la actividad de project management creciendo en paralelo a la reactivación del sector inmobiliario en España?
- 3.- ¿Qué retos y oportunidades se abren para el project management con este impulso de la actividad inmobiliaria?
- 4.- ¿Cómo aborda su compañía desde el punto de vista estructural y de negocio este nuevo momento del sector?

Il project management (PM) ha demostrado a lo largo de las últimas décadas su enorme aportación al sector inmobiliario. Sin embargo, es cierto que aún hay quien lo considera más un gasto necesario que una inversión.

El PM puede, sin ningún lugar a dudas, mejorar los resultados de las inversiones inmobiliarias.

Para los inversores, el PM ofrece sus beneficios en el momento de la adquisición de los activos inmobiliarios con la due diligence, y también en las readaptaciones y mejora de los mismos para dotarles de un mayor atractivo en el mercado, aumentando así su valor y generando incrementos de renta.

En cuanto a los promotores, el ideal para sacar el máximo partido al PM es aplicarlo a lo largo del todo el proceso constructivo, en todas sus fases, incluida la posventa.

Propietarios e inquilinos de inmuebles, tienen en el Facility Management un sistema que permite llevar a cabo un mantenimiento proactivo de los inmuebles y no reactivo, adelantando todas aquellas operaciones que resulten

necesarias o útiles, de forma que se optimizan los costes y se incrementa la eficiencia.

2 Es cierto que el sector de la construcción está experimentando una fase de reactivación que se espera, además, que continúe durante los próximos años. Esta tendencia ejerce, sin duda alguna, una influencia muy positiva para el project management.

Por otra parte, el sector inmobiliario y sus diferentes players están cada vez más profesionalizados y esto influye en la demanda de los servicios de PM porque éstos suponen, en definitiva, una profesionalización de la parte técnica de la actividad promotora.

Cada vez son más las empresas que demandan o requieren los servicios de project management y no hablamos solo de sectores como el terciario, sino también en el residencial.

3 El principal reto al que se enfrenta hoy en día el sector del project management en España es lograr que tenga la misma consideración que en el mundo anglosajón, donde se asume que se trata de un servicio imprescindible, al ser una garantía total de todo el proceso constructivo.

4 Desde el punto de vista estructural, en Acerta contamos con equipos especializados por sectores, y dentro de cada uno de los sectores, por clientes para lograr la total adecuación a los mismos.

Por otro lado, continuamos con nuestro proceso de diversificación geográfica, porque creemos que la implantación local nos ayuda a mejorar nuestros servicios. En España, contamos con equipos en las zonas en las que vemos mayor crecimiento del mercado: Madrid, Barcelona y Costa del Sol.

Fuera de España, acompañamos a clientes españoles en sus proyectos en países como México, Colombia, Brasil, Francia. Lógicamente, también trabajamos con clientes locales en todos estos países. [(O)]



Servicios Profesionales de Suscripción de Riesgos (SSR Iberia)

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 por nuestra agilidad, flexibilidad y experiencia.

Nos respaldan aseguradoras de máxima solvencia técnica y financiera.

■ OFICINA PRINCIPAL MADRID

Avda. de Europa, 26 - Ática 5 2º Pl.
28224 Pozuelo de Alarcón - Madrid
direccion.operaciones@ssriberia.es
91 184 59 26

■ CATALUÑA, ARAGÓN Y BALEARES

Vía Laietana, 32 - 3º Pl.
08003 Barcelona
santiago.albarracin@ssriberia.es
650 290 161

■ LEVANTE

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

■ ANDALUCÍA Y CANARIAS

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

www.ssriberia.es



José Luis Miró
Presidente de Almar Consulting



- 1.- ¿Qué valor añadido aporta el project management a inversores, promotores, propietarios e inquilinos de inmuebles?
- 2.- A su juicio, ¿está la actividad de project management creciendo en paralelo a la reactivación del sector inmobiliario en España?
- 3.- ¿Qué retos y oportunidades se abren para el project management con este impulso de la actividad inmobiliaria?
- 4.- ¿Cómo aborda su compañía desde el punto de vista estructural y de negocio este nuevo momento del sector?

En Almar Consulting hemos sido testigos de cómo la etapa de crisis ha generado oportunidades de negocio al verse reducidos a la mínima expresión los equipos técnicos internos de las compañías promotoras. El efecto inmediato fue dar naturalidad al hecho, quizá en España aún no asentado en proyectos residenciales, de contratar servicios externos de project management. Se pasó de ser un coste indirecto de la compañía, a ser un coste directo asociado a la inversión, que cuando se concluye el servicio, se finaliza. Esto ha hecho que los servicios técnicos se hayan especializado, y ahí su valor, además de la ventaja de su flexibilidad y experiencia. Se aporta visión estratégica de la inversión, genera confianza al tener controlados los costes y la planificación, repercute en una mayor calidad del producto final, además del valor añadido que supone la ingeniería de valor, vital hoy en cualquier proyecto.

Otro factor que es diferencial nuestro es el alto compromiso con el cliente enfocado de manera práctica, siendo efectivo el control, hoy en día muy demandadas, en los proce-

sos necesarios de obtención de licencias en los ayuntamientos, así como el seguimiento de los expedientes en compañías suministradoras e industria. Para nosotros ha pasado a ser una prioridad la esta ayuda, dado que a veces puede implicar, que la no consecución en plazo de licencias y permisos, pueda llevar a posponer o a no efectuar la inversión prevista en el activo.

2 El servicio aplicado al sector inmobiliario español avanza cada día más, pese a la ausencia de regulación legal de la LOE. Tras unos años en los que esta actividad se centraba en el segmento residencial, con un gran peso de proyectos de terminación de promociones paradas, y custodia de las mismas, ha ganado presencia el reinicio de los proyectos de obra nueva y la reformas integrales. Además, se han reactivado las ejecuciones de obras en la renovación y acondicionamiento de oficinas (incluyendo fit out), centros comerciales y hoteles, un segmento este último que, actualmente y en nuestro caso, tiene mayor peso en la cartera de proyectos, habiendo conseguido una alta

especialización del equipo de profesional de la compañía.

En Almar Consulting, el área de Project Management está en constante crecimiento y para ello estamos reforzando nuestro equipo directivo como muestran las últimas incorporaciones de Aurelio Fernández y Mario Ansorena, como responsables territoriales del área de project management.

Se ha pasado de finalizar promociones residenciales o reformas de hoteles u oficinas a proyectos integrales de obra nueva que arrancan con la mejoría del sector. En esta nueva etapa con más fondos e inversores internacionales, el project management está teniendo una participación mucho mayor. Hoy en día, la mayoría de los proyectos residenciales o terciarios cuentan con esta figura.

Por otro lado, la actividad inversora de las Socimis y los fondos internacionales en los segmentos terciarios han conllevado una ejecución de proyectos de reforma o reposicionamiento que han relanzado aún más la actividad en este servicio.

3 El reto actual del project management trasciende los objetivos técnicos del edificio. Hay un cambio cualitativo radical y una ampliación de las competencias.

La entrada de nuevos actores internacionales supone la aparición de inversores con una mayor cultura financiera y flexibilidad de su estructura de gestión, lo que les lleva a utilizar en mayor medida los servicios de project management, siendo un factor relevante para ellos el project monitoring, que busca la verificación de la actividad de promoción para controlar los flujos monetarios y el estado de ejecución.

Este es también un servicio que crecerá a nivel general en los próximos años. La banca monitorizará todos los préstamos promotor. Almar Consulting ya aporta a las entidades financieras y propietarios de los activos un control exhaustivo tanto de la ejecución de la obra como de sus movimientos monetarios.

Se trata de un servicio integral que permite conocer y controlar, al propietario del activo inmobiliario, todo el proceso de generación del mismo, desde la transformación del suelo hasta la transmisión de su propiedad. Los servicios de project monitoring de Almar Consulting tienen en cuenta la monitorización de costes y especialmente de plazos, algo muy necesario en desarrollos inmobiliarios con gestión urbanística pendiente, como es el caso de las entidades financieras, ya que resulta conveniente conocer,

no sólo la evolución objetiva del desarrollo, sino también las circunstancias y dificultades concretas a las que debe enfrentarse el promotor para el desarrollo analizado.

Hace años, se desarrollaban los proyectos por el propio inversor o promotor, sin contar con estos servicios especializados. Por ello se está viviendo una nueva etapa de crecimiento de la actividad de project management. Nuestros servicios se están adaptando a los nuevos agentes del sector.

4 En Almar Consulting tenemos la vocación de dar valor al proyecto del cliente gracias a la solvencia, experiencia y capacidades técnicas que agrupamos. Ofrecemos nuestros servicios de project de manera integral, como DIP (Dirección Integrada de Proyectos) o en las distintas fases del proyecto: análisis previos, riesgos y toma de decisiones, planificación, diseño, control, ejecución, desactivación y explotación.

La cobertura nacional que ofrecemos desde nuestras oficinas centrales de Madrid y las delegaciones de Barcelona, Málaga, Sevilla y Canarias ha favorecido el impulso de un sistema de trabajo que ha recibido los certificados ISO de Calidad (9001) y Medioambiente (14001).

Contamos con un equipo de más de 85 profesionales con un alto grado de especialización que acumulan una larga y dilatada experiencia en el sector inmobiliario y de la construcción, lo que nos permite un profundo conocimiento del mercado, los agentes que en él operan y las oportunidades y principales tendencias.

Nuestro sistema de trabajo evita indefiniciones, elimina riesgos y optimiza la inversión, el plazo y la calidad del proyecto. Fruto de ello, estamos presente en la geografía nacional acumulando más de 40 importantes intervenciones de project management en nuestros seis años de vida.

3.500 plazas hoteleras gestionadas en los últimos cuatro años, 5.000 actuaciones en renovación de activos residenciales por toda la geografía española, un total de 120.000 m2 de oficinas actualizadas a altos estándares de calidad; 175 suelos en gestión, confiados por el cliente para su desarrollo, 25 centros comerciales asistidos como ECOP, 400 due diligences realizadas a 14.000 viviendas, 16 centros comerciales, 31 hoteles, 53 oficinas y 75 suelos, y 40 clientes nacionales e internacionales satisfechos. [●]



Alfredo González

CEO de
Éxico Project Management

- 1.- ¿Qué valor añadido aporta el project management a inversores, promotores, propietarios e inquilinos de inmuebles?
- 2.- A su juicio, ¿está la actividad de project management creciendo en paralelo a la reactivación del sector inmobiliario en España?
- 3.- ¿Qué retos y oportunidades se abren para el project management con este impulso de la actividad inmobiliaria?
- 4.- ¿Cómo aborda su compañía desde el punto de vista estructural y de negocio este nuevo momento del sector?

I aporta una visión global de una inversión, un proyecto o una promoción. El cliente puede tomar las decisiones adecuadas al disponer de todos los argumentos y circunstancias posibles. Puede medir el nivel de riesgo al que se enfrenta.

Desde todos los puntos de vista (financiero, administrativo, jurídico, técnico y comercial) puede hacer realidad su idea.

Se puede considerar que el project manager es el adecuado “compañero de viaje”. Si bien es cierto que se deben fijar claramente las responsabilidades y las tomas de decisiones.

La visión que garantizan todos los elementos que un project manager puede poner a disposición de un inversor es algo cuyo valor es difícilmente medible indirectamente (Valor añadido).

2 Si, sin lugar a dudas. Muchas compañías o proyectos complejos necesitan los equipos de gestión y los recursos necesarios para desarrollar sus inversiones.

Dentro del sector inmobiliario, cada vez más, las empresas requieren la incorporación de un equipo de gestión en su desarrollo o en su estructura. Es fundamental coordinar estos equipos y procesos a desarrollar. En un mercado donde la tendencia al trabajo por proyectos va en aumento la figura del project manager es clave.

3 Los retos están claramente identificados con los cambios sociales, económicos y tecnológicos. Sociales porque los hábitos y costumbres están realmente cambiando y hay que adaptarse a las nuevas tendencias.

Económicos debido al control en cuanto a las inversiones se refiere. Es curioso observar que a medida que las aportaciones de capital proceden directamente de las personas físicas o entidades, el control se vuelva más exhaustivo.

Esto, históricamente siempre ha sido así, aunque la tendencia actual en las corporaciones es controlar los recursos.

Tecnológicamente, el mundo lleva una velocidad desafiante dentro de la historia. Medios de comunicación, redes, datos y robotización son retos inquietantes para un mercado que no puede mirar para otro lado.

Estos retos a su vez se convierten en oportunidades, ya que la velocidad de la sociedad requiere recursos para agilizar los proyectos.

4 Con la convicción de tecnificar y agilizar los procedimientos y protocolos apostamos por la formación, la transparencia y la comunicación dentro de la compañía. Flexibilidad y compromiso se unen en la ejecución de nuestros trabajos. Es fundamental que seamos rápidos en paralelo a la tecnología.

Estamos firmando acuerdos de colaboración con importantes entidades relacionadas con la formación tecnológica para conseguir ser vanguardia de los cambios que se producen en esta materia. [●]



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

MADRID

Predicciones en el mercado residencial de inversión

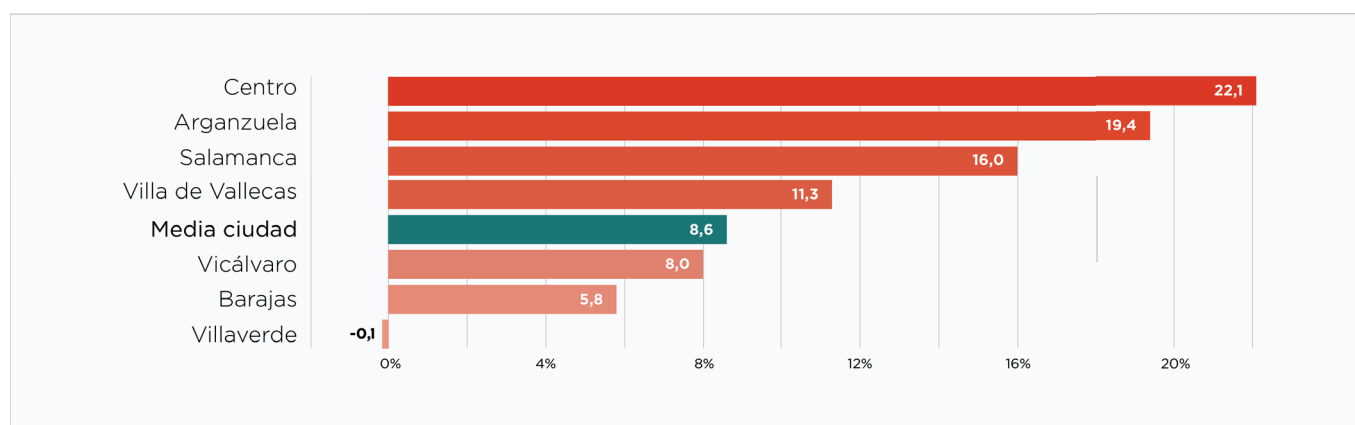
urbanData Analytics realiza este informe trimestral que analiza el mercado inmobiliario residencial actual en las ciudades de Madrid y Barcelona. Nuestros indicadores financieros y de demanda miden objetivamente el comportamiento del sector y permiten predecir tendencias.

El análisis de **urbanData Analytics** permite detectar zonas en Madrid Capital con buen comportamiento para optimizar una operación inmobiliaria. Los distritos más rentables para una inversión dedicada al alquiler se encuentran en la parte sur de la ciudad, concretamente en Puente de Vallecas, Villaverde, Usera y Carabanchel. Estos distritos

registran un precio de compraventa medio de 1.500 €/m², por debajo de la media de la ciudad (2.857 €). Bajamos la segmentación del análisis para recomendar como inversión la tipología de 55 m² (aprox.) en Puente de Vallecas y en especial en el barrio de Entrevías, que alcanza 10,1 % de rentabilidad bruta anual en alquiler (por encima de la media del distrito).

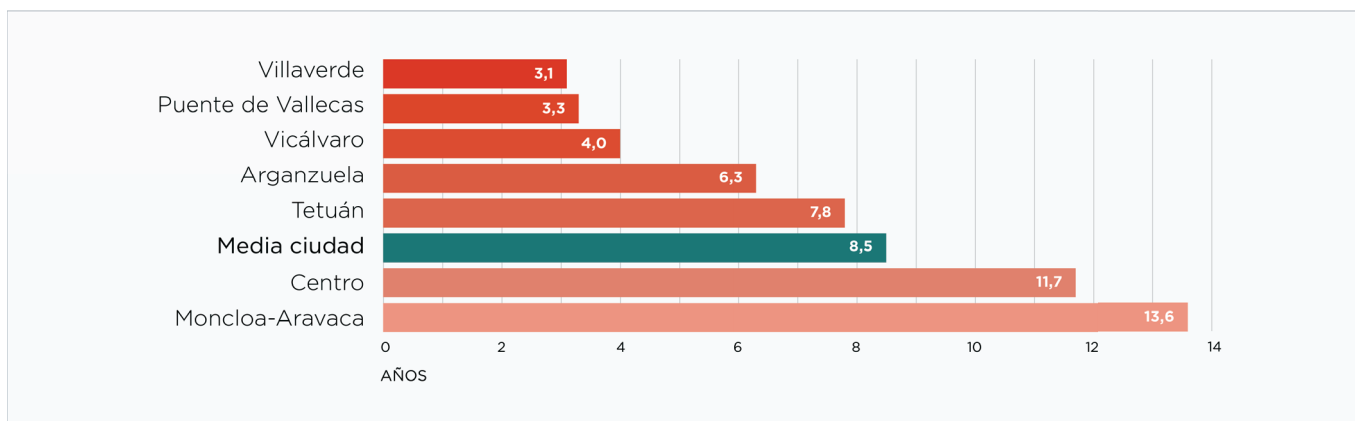
Evolución del precio de compraventa

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



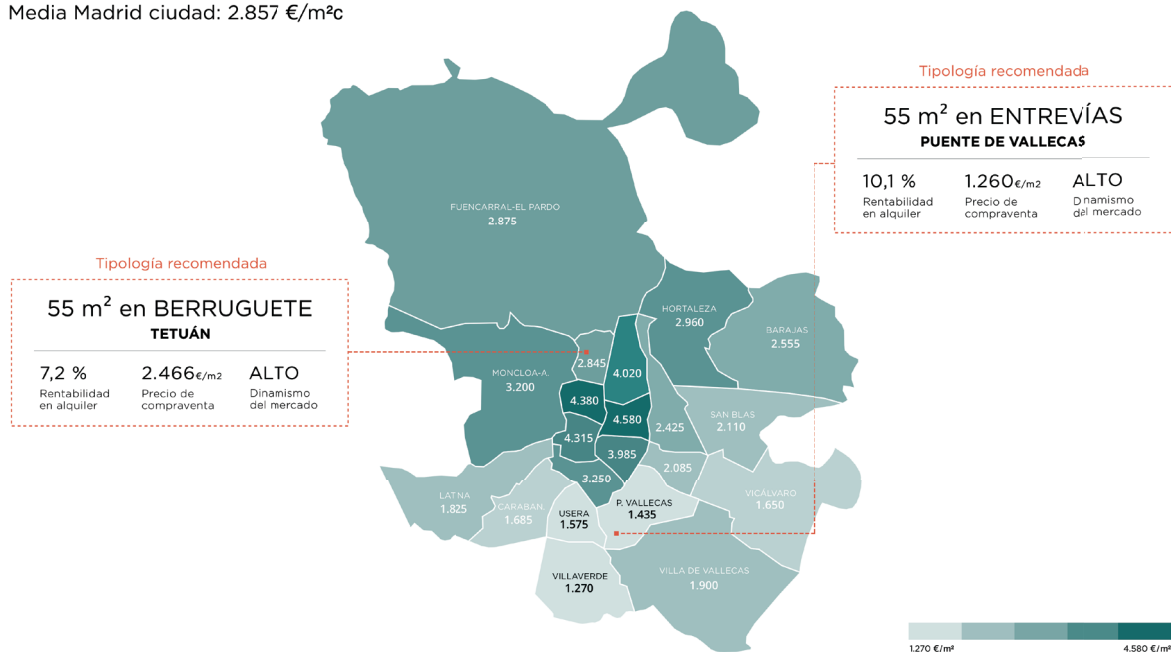
Esfuerzo de compra

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



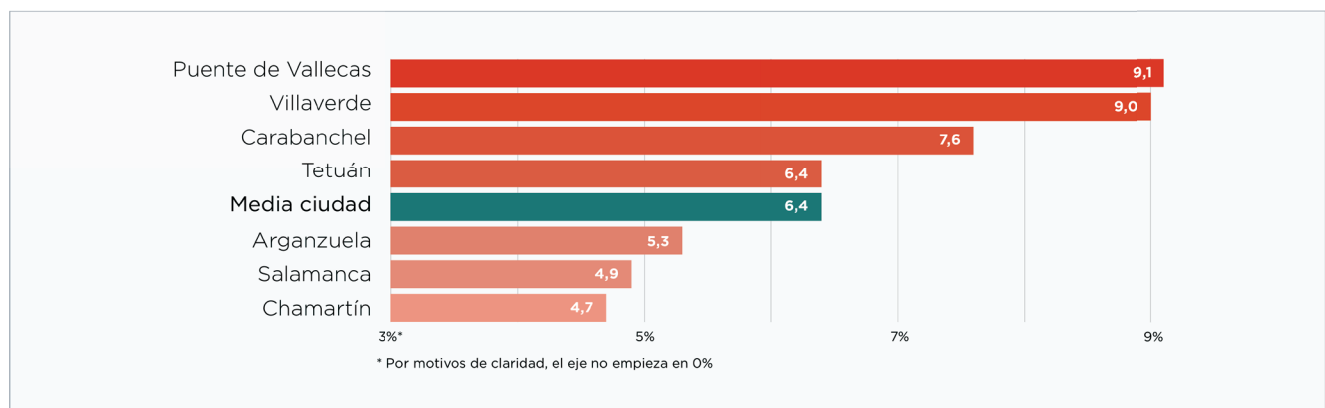
Precio unitario de compraventa por distrito

Media Madrid ciudad: 2.857 €/m²c



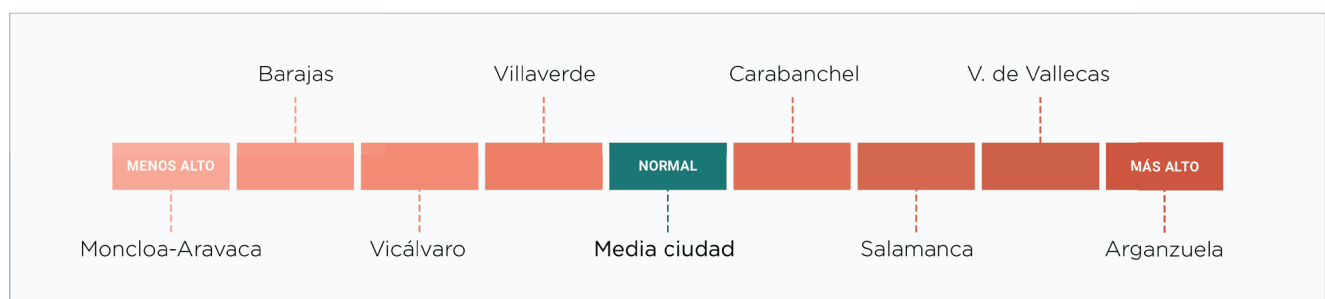
Rentabilidad bruta anual en alquiler

Porcentaje anual de rentas en relación al precio de compraventa



Dinamismo del mercado en Madrid

Actividad de la oferta y demanda en el mercado inmobiliario



BARCELONA

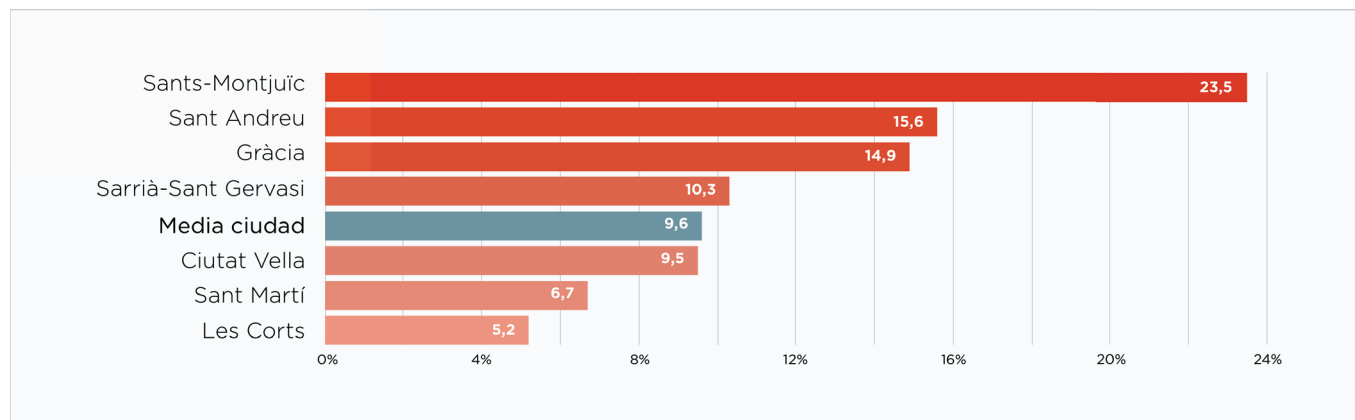
Predicciones en el mercado residencial de inversión

La situación de inestabilidad que ha sufrido Cataluña en los últimos meses ha frenado la demanda inmobiliaria y el incremento de los precios de compraventa en el real estate barcelonés. Sin embargo, la evolución anual de los precios sigue positiva en todos los distritos de la ciudad, particularmente en Sants-Montjuïc y Sant Andreu.

La rentabilidad bruta en alquiler en Barcelona (5,9 %) es levemente inferior a la de Madrid (6,4 %), sin embargo el esfuerzo de compra es superior. En la ciudad Condal, destacamos la tipología de aproximadamente 55 m²c en el barrio El Carmel (Horta-Guinardó) con rentabilidad bruta en alquiler muy por encima de la media del distrito (6 %).

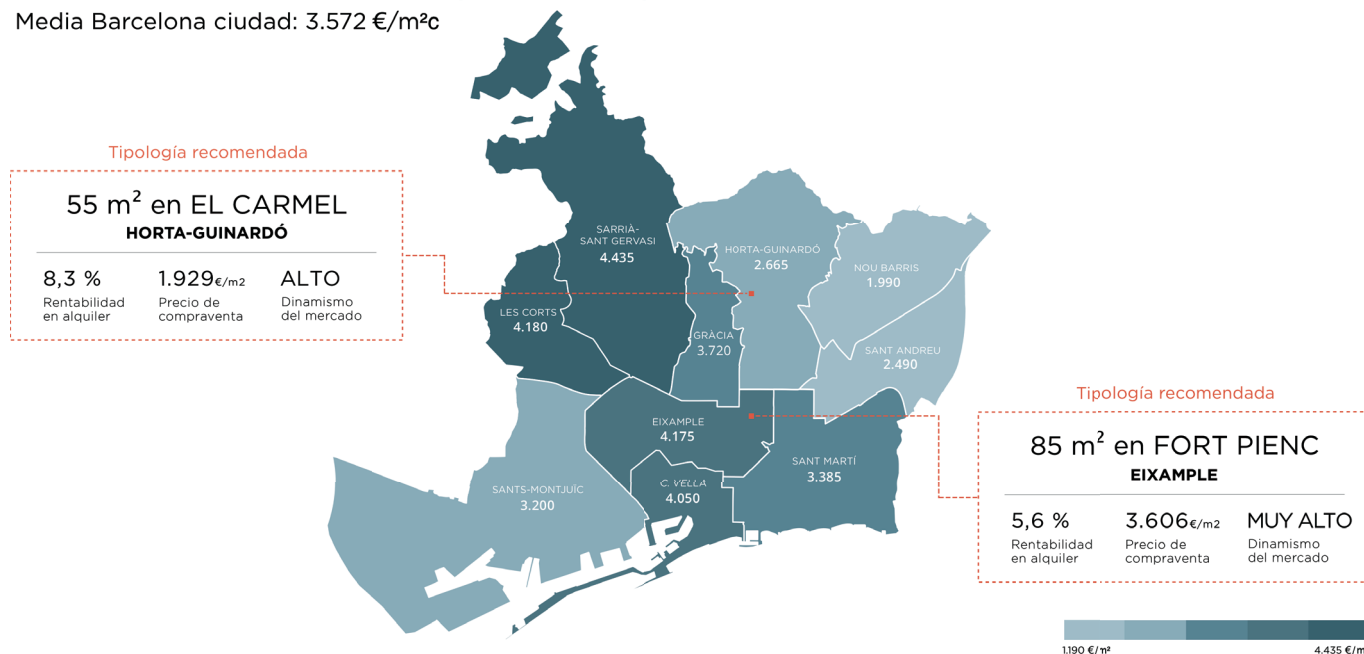
Evolución del precio de compraventa

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



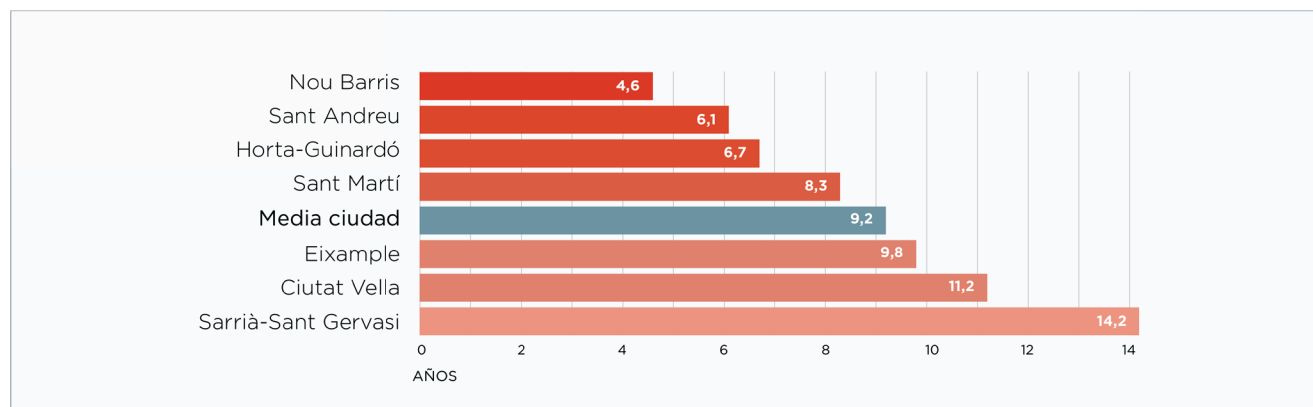
Precio unitario de compraventa por distrito

Media Barcelona ciudad: 3.572 €/m²c



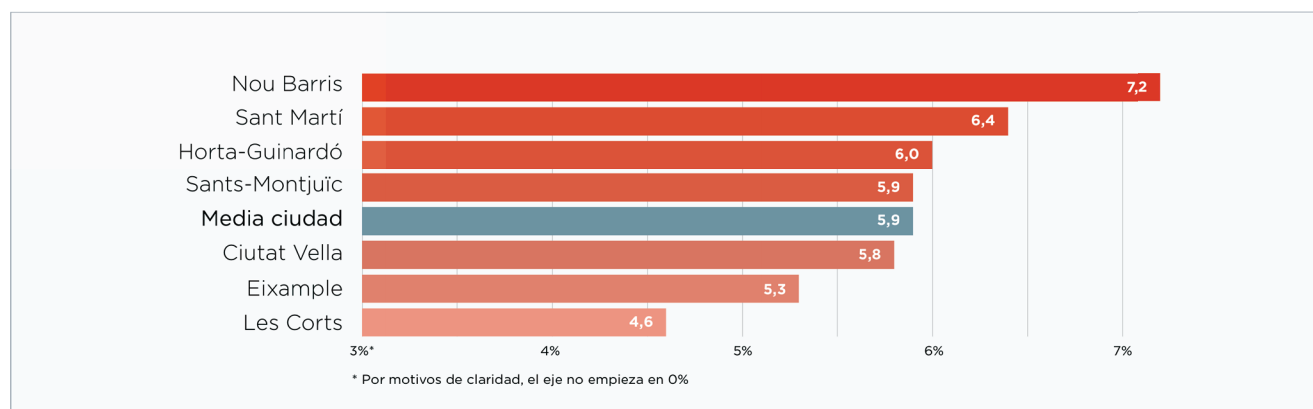
Esfuerzo de compra

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



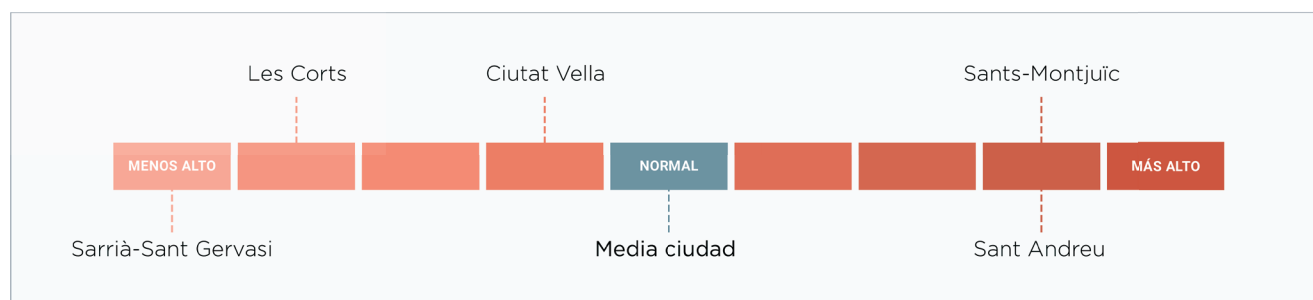
Rentabilidad bruta anual en alquiler

Porcentaje anual de rentas en relación al precio de compraventa



Dinamismo del mercado en Barcelona

Actividad de la oferta y demanda en el mercado inmobiliario



Tendencias globales

¿Un renacimiento para los CBD's?



Yolande Barnes
Directora de
Savills Word Research

La forma en que vivimos y trabajamos en las ciudades está cambiando. Esto, a su vez, está cambiando la geografía inmobiliaria. Es necesario que los inversores comprendan estos cambios antes de encontrarse con una cartera obsoleta y de bajo rendimiento en el lugar equivocado. También deberíamos considerar si el stock tradicional de oficinas en los CBD's ya consolidados resistirán la prueba del tiempo.

La gente quiere trabajar en la ciudad, no en parques empresariales aislados fuera de la ciudad. También quiere vivir, jugar y encontrarse en las mismas ciudades. Como consecuencia, lo que estamos viendo es la aparición de muchos nuevos CBD's nuevos; una gran cantidad de barrios urbanos donde las personas pueden hacer todas estas cosas y que ofrecen una variedad de lugares de trabajo para los trabajadores y las empresas.

La aparición de estos nuevos CBD's ha llevado a algunos urbanistas a acuñar el término "ciudad policéntrica". Un único CBD grande y mono-uso puede que sea cosa del pasado, pero incluso las ciudades pequeñas verán más opciones de pequeños distritos de negocios, barrios urbanos o "pueblos urbanos" si lo prefieren, en los que las personas establecerán diferentes negocios.

UNA BREVE HISTORIA DE LOS CBD'S

El CBD (central business district) es un término que la mayoría damos por hecho. Es el lugar obvio y más deseable en una ciudad para ubicar las oficinas de una compañía y es donde ésta encontrará a otras empresas para apoyar su negocio o servicio.

Pero los distritos centrales de negocios no siempre han sido la mejor opción para todos los usuarios de oficinas. Muchas ciudades globales que ahora tienen CBD's variados y extensos sufrieron desplazamientos urbanos en los años 50, 60 y 70. Vieron cómo se desvanecían sus distritos principales de negocios a medida que las empresas se trasladaban al norte y al este de la ciudad hacia parques empresariales construidos a medida con modernas instalaciones. Esto dejó algunas áreas del centro de Europa y América del Norte como áreas prohibidas, especialmente después del anochecer. El centro de Los Ángeles, por ejemplo, era considerado muy peligroso a mediados de la década de 1980. Los bloques de uso exclusivo de oficinas y la falta de economía nocturna dejaron el área a merced de bandas y tráfico

de drogas después del horario de oficina. Este fue un patrón que se repitió a lo largo de muchos CBD's de finales del siglo XX dedicados exclusivamente al espacio de trabajo diurno.

La globalización de los servicios financieros y un enfoque más ilustrado de la planificación urbana comenzaron a cambiar esto en el período previo al comienzo del milenio. El renacimiento urbano de la década de 1990 se produjo en todo el mundo desarrollado. El capital y los negocios volvieron al CBD de forma que los desérticos distritos del downtown volvieron a estar animados y recuperaron la seguridad.

Nuevos desarrollos a finales de los ochenta y noventa proporcionaron flamantes y prestigiosas oficinas con capacidad para acomodar, mover y negociar capital financiero, así como para albergar toda una serie de servicios empresariales asociados. La migración residencial se revirtió y la gente comenzó a regresar a la ciudad para vivir y trabajar.

SEGUNDA FASE DEL RENACIMIENTO URBANO

El renacimiento urbano ha tenido dos fases. La primera finalizó en 2008 con la desaparición de algunas grandes instituciones financieras y el debilitado crecimiento de los servicios financieros a raíz de la crisis global.

Mientras tanto, una segunda fase inadvertida de renacimiento urbano ya había comenzado. No tuvo su origen en el auge de las instituciones financieras sino en las indus-



trias creativas y tecnológicas y el auge de las puntocom. A medida que el predominio de las instituciones financieras retrocedió incluso en ciudades como Nueva York y Londres, en su lugar, innovadoras y diferentes empresas tecnológicas y creativas comenzaron a impulsar las economías de las ciudades en todo el mundo.

Estas empresas fueron con frecuencia los sectores de crecimiento más rápido de las economías locales. Sin embargo, y lo que es más importante, las empresas de nueva creación y las escalas que caracterizan su etapa inicial de crecimiento no querían las salas de mármol construidas en el CBD durante las décadas precedentes.

Más bien, son las ubicaciones secundarias lejos del CBD tradicional las que han prosperado. Son los edificios, a menudo tradicionales, que antes se consideraban inadecuados u obsoletos durante la primera fase del renacimiento urbano, los que resurgieron en la segunda fase. La demanda de espacios flexibles de colaboración y trabajo conjunto en edificios básicos y en la escena "callejera" nunca ha sido tan alta. Esto es lo que ha cambiado el eje de

gravidad de los CBD, e incluso ha creado otros nuevos.

IMPLICACIONES PARA LOS INVERSORES

Esta renovada popularidad de barrios antiguos y subvalorados con sus tiendas independientes, cafés, restaurantes y locales comerciales es ahora un fenómeno mundial. Está asociado con la creciente importancia de los millenials en la fuerza de trabajo, con la globalización, la tecnología en permanente evolución y las nuevas normas sociales.

El desafío para la industria inmobiliaria al invertir y desarrollar estas áreas es no matar a la gallina de los huevos de oro. Mantener la autenticidad, mantener las comunidades existentes y las empresas en su lugar es una parte esencial para permitir que un área regenerada conserve su atractivo original.

EL PODER DE LA GENTE

En el nuevo entorno de trabajo, las personas tienen que ser protagonistas en lugar de los edificios. La

mano de obra altamente cualificada y los millenials tienen un mundo de posibilidades para elegir y es mucho más probable que tome una decisión de ubicación basándose más en la calidad de la ciudad que en el nombre de una compañía. Las necesidades y deseos de los usuarios de espacios son, por lo tanto, primordiales.

Las corporaciones deben considerar cuidadosamente no solo la ciudad en la que se ubican sino también la zona. Su objetivo es asegurarse de que su localización y su edificio atraigan a la fuerza laboral que necesitan. No es de extrañar, por lo tanto, que los departamentos de recursos humanos estén ahora muy involucrados en la toma de decisiones inmobiliarias para sus empresas. El coste de las instalaciones ya no es el factor número uno en las decisiones de arrendamiento. Lo es el obtener el entorno y el ambiente de trabajo adecuados.

No es de extrañar que la popularidad de las ubicaciones de las empresas esté cambiando. En este mundo, donde las corporaciones ya no tienen el poder de contratación que antes tenían, los inversores deben reconsiderar la definición de un "inquilino institucional". Algunas grandes y prestigiosas corporaciones pueden demostrar ser menos duraderas que las nuevas y sofisticadas compañías tecnológicas. Los inversores deben comprender estos cambios al seleccionar acciones que puedan maximizar el ingreso neto y minimizar la depreciación del capital en el futuro. Esto significa comprender a los usuarios. La comunicación entre profesionales inmobiliarios especializados en gestión, especialmente gestión de espacios de co-working, y en servicios a usuarios con los profesionales de inversión y finanzas es esencial.

El CBD está lejos de morir, pero sí es un poco distinto de cómo ha sido hasta ahora. [🔴]

Confianza urbanística

Iván Fernández de Retana

Director Técnico de Verificalitas. Entidad Colaboradora Urbanística



Un elemento común de los negocios es que desarrollan su actividad en algún sitio. Un local, una oficina, un edificio, la vía pública, una nave industrial, un solar, incluso los negocios virtuales necesitan una sede. Así, las normas que regulan ese espacio y el tipo de negocio que se pretenda deben ser consideradas.

Por otro lado, el intenso dinamismo económico influye en la regulación y, entre otras, ha alumbrado la colaboración público-privada por el sistema de acreditación, esto es, una empresa privada que, cumpliendo con unos exigentes requisitos de imparcialidad, independencia e integridad, realiza funciones que hasta ahora habían sido exclusivas del funcionariado; innovación que anhela la “desburocratización” suprimiendo ritos, hoy sin sentido, instalados en resortes trascendentes para el progreso y que supera a aquel ordenamiento obsoleto donde el particular era un menor al que la tutela administrativa le completaba.

La licencia municipal de obra y actividad, la licencia de funcionamiento y la de primera ocupación son clamorosos ejemplos del retraso que se imponía a la economía. Y, más aún, la disparidad de criterios en su concesión al no existir un órgano común unificador. La inseguridad era la norma.

Hoy, salvo alguna excepción relacionada con la seguridad de las personas, la licencia ha sido sustituida por la declaración responsable. El particular es plenamente capaz y su sola voluntad basta para abrir un negocio o comenzar una obra, incluso de nueva planta.

La contrapartida es su falta de conocimiento profesional, de las obligaciones urbanísticas que debe cumplir en todo momento, cuya infracción puede acabar en una pequeña multa o en el cierre del negocio en el peor de los casos.

Es en este punto crucial donde intervienen las ECUs (Entidades de Colaboración Urbanística). Su trabajo, allá donde cuenta con el reconocimiento de la Administración Pública, como es en nuestro caso en Galicia o en el Ayuntamiento de Madrid, consiste en evaluar el proyecto que presenta el inversor y, en su caso, emitir un informe favorable antes de invertir. Incide, principalmente, en cuatro aspectos:

- La comunicación directa y profesional de nuestros técnicos con los arquitectos e ingenieros que trabajan para la propiedad del inmueble o del negocio, quienes se aseguran rápida y eficazmente el cumplimiento de su proyecto;
- La claridad para el inversor, ya que al evaluar el proyecto o documentación determinamos su viabilidad, facilitando su proceso de decisión;
- La colaboración con la Administración Pública, que cuenta con un profesional que examina la normativa en urbanismo, incendios, sanidad, medio ambiente y protección del patrimonio del proyecto; de esta forma, sigue existiendo un control, aunque no sea ya una prerrogativa pública;
- La celeridad, pues los plazos municipales se cuentan por meses y años, quedando ahora reducidos a días, semanas en el peor caso.

Cuatro conceptos que mejoran sustancialmente el riesgo inherente a toda inversión, coadyuvando a su óptimo control.

Cuatro conceptos que no se asociaban con los permisos para abrir un negocio cuando, ahora, son su alma mater.

Comunicación, claridad, colaboración y celeridad con las que la ECU genera confianza al inversor en sus proyectos urbanísticos. Podríamos decir que la ECU es una entidad de confianza urbanística. []



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**

Género y planeamiento urbanístico, una nueva manifestación del desarrollo sostenible



José Luis Laso Baeza
Laso & Asociados

En los últimos meses, el llamado informe de impacto de género en la tramitación de los instrumentos de planeamiento constituye uno de los asuntos que ha venido protagonizando el debate en el ámbito de la ordenación urbanística, provocando posiciones que van desde la perplejidad por la dificultad de su articulación hasta su reconocimiento por los tribunales como un componente esencial del planeamiento.

En este sentido, más allá de tal debate y de los nocivos efectos de su ausencia en el caso de impugnación del planeamiento, de lo que viene haciéndose eco la doctrina bajo la gráfica expresión de su impacto “radioactivo” por la llamada “hipervaloración de las formas”, se pretende seguidamente dar cuenta a través de los fundamentos de esta nueva exigencia.

El empeño mantenido en el tiempo en promover la desaparición o al menos la disminución de la brecha que impide una igualdad efectiva de oportunidades y de derechos entre hombres y mujeres, a pesar de los evidentes avances que han tenido lugar a lo largo del tiempo, todavía no puede considerarse ni mucho menos como un objetivo plenamente logrado. Muestra de ello son cuestiones aún pendientes como la erradicación de las desgraciadamente todavía habituales conductas de violencia de género, el mayor desempleo femenino, los estereotipos de género, la discriminación salarial, la escasa presencia de las mujeres en

puestos de responsabilidad política, social, cultural y económica, los problemas de conciliación entre la vida privada y profesional, etc.

Por todo ello, los esfuerzos que se lleven a cabo desde las instituciones, las Administraciones Públicas, la propia sociedad civil, etc., siguen siendo, más que deseables, necesarios y ello a pesar de que desde el plano estrictamente normativo existe una clara cobertura legal que da legitimidad para avanzar hacia todas aquellas políticas públicas y privadas que favorezcan esa igualdad entre hombres y mujeres. En España el artículo 14 de nuestra Constitución proclama el derecho a la igualdad de los españoles ante la Ley y a la no discriminación, entre otras causas por razón de sexo. El artículo 9.2, por su lado, señala que habrán de ser precisamente los poderes públicos los que promuevan las condiciones de igualdad del individuo y de los grupos en los que se integre.

Además, diversos espacios internacionales para la defensa de los derechos humanos vienen promoviendo como principio jurídico la equiparación entre hombres y mujeres. En este plano destacamos la Convención sobre la eliminación de todas las formas de discriminación contra la mujer, aprobada por la Asamblea General de Naciones Unidas en diciembre de 1979 o las conferencias mundiales monográficas de Nairobi de 1985 y de Pekín de 1995.

A nivel europeo, pese a que ya desde el Tratado de Roma se inclu-

La Nueva Agenda Urbana, aprobada en Quito en el 2016, durante la Conferencia Habitat III, ofrece una nueva oportunidad para abordar las desigualdades de género en las áreas urbanas a través de la concreción de los principios de las políticas, la planificación de espacios urbanos inclusivos y la accesibilidad a los servicios básicos

ye entre sus objetivos el principio de igualdad de retribución para un mismo trabajo, es sobre todo partir de la Resolución del Consejo de la Unión Europea de 2 de diciembre de 1996 sobre la integración del principio de la igualdad de oportunidades entre hombres y mujeres en los fondos estructurales europeos y del Tratado de Ámsterdam de 1999, cuando el compromiso con la igualdad de género se fortalece en tanto en cuanto que constituye un acicate para su consecución en el mundo laboral, siendo esta una cuestión prioritaria que ha sido objeto de integración paulatina en todas las políticas y acciones de los Estados miembros.

En España, la reflexión sobre la sensibilización acerca de la desigualdad entre hombres y mujeres y sobre la necesidad de adoptar medidas de tipo legislativo o reglamentario que palien estos comportamientos o actitudes, ha llevado a establecer determinadas cautelas legislativas en el orden administrativo. Así, la Ley 50/1997, de 27 de noviembre, del Gobierno alude a la necesidad de que los anteproyectos de ley y los proyectos de reglamento incluyan un informe sobre el impacto por razón de género, la Ley 39/1999, de 5 de noviembre, para promover la conciliación de la vida familiar y laboral de las personas trabajadoras

y la Ley Orgánica 3/2007, de 22 de marzo, para la igualdad efectiva de mujeres y hombres prevé los informes de impacto de género entre los instrumentos básicos para la prevención de las conductas discriminatorias, cuya obligatoriedad se amplía desde las normas legales a los planes de especial relevancia económica, social, cultural y artística, así como los informes o evaluaciones periódicos sobre la efectividad del principio de igualdad.

IGUALDAD DE GÉNERO Y DISEÑO URBANO

Desplegando y concretando este objetivo de igualdad en el ámbito particular del diseño urbano de nuestras ciudades, la Carta Europea de la Mujer en la Ciudad en 1996, con el objetivo de crear espacios y vínculos sociales de proximidad que aumenten la igualdad de oportunidad para mujeres y hombres en la vida rural y urbana, evalúa la situación en ese momento de las mujeres en cuestiones básicas como el planeamiento urbano y el desarrollo sostenible, la seguridad, la movilidad, el hábitat, los equipamientos locales, etc.

La novedosa consideración en la toma de decisiones de la ordenación territorial y urbana del punto

de vista particular de las mujeres como colectivo que representa a la mitad de la población se apreciaba que debía ser tomado en cuenta como elemento revitalizador de la propia ciudad, como también lo sería la posibilidad de tener, a través de la movilidad, una mejora en la oportunidad del desarrollo personal de la mujer, evitar responsabilizarla de su seguridad personal dentro del contexto de la violencia generada en el seno de las ciudades, la consideración en la construcción del espacio urbano desde una dimensión social y urbana alternativa, etc.

Traemos también a colación, por su interés, el Informe del Parlamento Europeo sobre la dimensión urbana de las políticas de la UE que sugiere, entre otras cuestiones, que ese diseño urbano sea favorecedor de la tarea de evitar la discriminación por razones de género.

Cabe en este contexto internacional citar como un hito relevante el que, entre los diecisiete objetivos fijados por las Naciones Unidas en 2015 en la denominada Agenda 2030 para el desarrollo sostenible, se reconocieran las interconexiones estructurales entre igualdad de género y desarrollo urbano sostenible, no solo en el objetivo de desarrollo sostenible (ODS) nº 5 de igualdad de género y en el ODS#11 de ciudades

y comunidades sostenibles, sino que estos principios tuvieran también de manera transversal un reflejo en los restantes quince objetivos fijados.

La Nueva Agenda Urbana, aprobada en Quito en el 2016, durante la Conferencia Habitat III, ofrece una nueva oportunidad para abordar las desigualdades de género en las áreas urbanas a través de la concreción de los principios de las políticas, la planificación de espacios urbanos inclusivos y la accesibilidad a los servicios básicos, todo ello planteándose cómo gestionar el proceso de urbanización con el fin de mejorar la vida de los ciudadanos en su conjunto.

Por tanto, se trata de ofrecer una reflexión sobre cómo facilitar y en qué medida que los instrumentos de planeamiento urbanístico tengan en cuenta criterios de equidad o justicia social que minimicen las situaciones de discriminación en el pleno acceso por parte de todos los ciudadanos al territorio.

En realidad, en este diálogo que se pretende entre urbanismo y género, no se trataría exclusivamente de una cuestión en clave necesariamente de sexos, sino más bien de los roles sociales desempeñados, bien sea por las mujeres o por los hombres, y ello según el contexto social actualmente en transformación. Efectivamente, llegados a este punto en que las tareas tradicionalmente llevadas a cabo en el entorno urbano por las mujeres, sobre todo las del cuidado y asistencia de los menores y de los más mayores, ya no son exclusivamente desarrolladas por aquellas, sino que son también asumidas de manera creciente por los hombres, al mismo tiempo que se intensifica la intervención de la mujer en las tareas productivas, tradicionalmente reservadas para los hombres, es indudable que la implicación en la defensa de la igualdad conllevaría en el entorno espacial urbano un importante impulso para la creación

Es ya territorio común que el tipo de urbanismo por el que se opte tiene una incidencia ineludible en la consecución o no del objetivo de limitación de las situaciones discriminatorias

de espacios adecuados que reconocieran el desempeño objetivo de los roles existentes.

Esta progresiva tendencia a converger hombres y mujeres en el desempeño de los roles sociales no puede en cualquier caso desconocer distintas necesidades objetivas por razón de género que han de ser tomadas en consideración en un entorno urbano que irremediablemente no puede calificarse en su desarrollo histórico como neutro ni para los hombres y mujeres, ni tampoco para otros colectivos que lo ocupan como puede ser por ejemplo el de los discapacitados o el de los inmigrantes o el de los ciudadanos en general según el rango de edad que ocupen, etc., etc.

Por tanto, es ya territorio común que el tipo de urbanismo por el que se opte tiene una incidencia ineludible en la consecución o no del objetivo de limitación de las situaciones discriminatorias, de tal modo que poner de algún modo el acento en cuestiones que han estado hasta ahora en un segundo nivel como por ejemplo las que tienen que ver con la movilidad, la accesibilidad, el diseño urbano, etc. pueden contribuir a contrarrestar otras centralidades tradicionalmente preponderantes en los modelos territoriales al uso, como por ejemplo las que tienen que

ver con la producción inmobiliaria y las infraestructuras.

La modificación en primera instancia del artículo 24 de la Ley 50/1997, introducida por la Ley 30/2003, de 13 de octubre sobre medidas para incorporar la valoración del impacto de género en las disposiciones normativas que elabore el Gobierno introdujo la exigencia del informe de impacto por razón de género en los procedimientos de tramitación de las normas reglamentarias, lo que se ha extendido por los tribunales de la jurisdicción contencioso-administrativa a los instrumentos de planeamiento, por participar estos de la misma naturaleza jurídica que aquellas disposiciones.

Por su parte la Ley 40/2015, de 1 de octubre, de Régimen Jurídico del Sector Público (RCL 2015, 1478 y 2076), a través de su Disposición Final Tercera modificó, entre otros, el precepto citado de la Ley del Gobierno e introdujo el nuevo artículo 26 de la misma en el que se exige, dentro de la Memoria del Análisis de Impacto Normativo, la preceptiva emisión de un informe de impacto por razón de género.

Así la Sentencia del Tribunal Supremo de 4 de julio de 2016 (RJ 2016, 3551) al respecto señala:

“En el procedimiento de elaboración y aprobación del Plan de Ordenación del Territorio cuestionado, la propia Administración autonómica que lo aprueba admite que es en cumplimiento de una norma con rango de ley y declara, una y otra vez, que lo actuado se ajusta a lo dispuesto en el artículo 24 de la Ley 50/1997, de 27 de noviembre, del Gobierno, con lo que viene a reconocer el carácter reglamentario de procedimiento establecidas para su aprobación, entre otras, la emisión del informe de evaluación de impacto de género requerido por las disposiciones legales y reglamentarias a que nos hemos referido.

(...) Esa equiparación de los planes de ordenación a los reglamentos en cuanto al procedimiento para su aprobación y concretamente respecto a la emisión de un informe de evaluación del impacto de género viene hoy expresamente reconocida en la Ley del Parlamento de Andalucía 12/2007, de 26 de noviembre (LAN 2007, 561), para la Promoción de la Igualdad de Género en Andalucía, en cuyo artículo 6 se dispone la obligatoriedad de que se incorpore de forma efectiva el objetivo de la igualdad por razón de género en todos los proyectos de ley, reglamentos y planes que apruebe el Consejo de Gobierno, y, a tal fin, establece que en el procedimiento para la aprobación de esas disposiciones deberá emitirse un informe de evaluación del impacto de género del contenido de las mismas.

Se podría argüir que, como la Ley vigente al aprobarse el Plan de Ordenación del Territorio cuestionado era la Ley andaluza 18/2003, de 29 de diciembre, cuyo artículo 139.1 se refería exclusivamente a los proyectos de ley y reglamentos que apruebe el Consejo de Gobierno, no resultaba exigible el informe de evaluación del impacto de género para los planes aprobados por dicho Consejo de Gobierno, interpretación que, desde un sistema de principios,

no podemos aceptar dada la naturaleza de disposiciones reglamentarias o de carácter general que tienen éstos, según hemos expuesto también anteriormente.”

Por tanto, aceptada la asimilación a las disposiciones generales del planeamiento urbanístico, es comprensible la exigibilidad en su tramitación del informe de género.

Por instrumentos de planeamiento urbanístico sobre los que incidiría la reflexión sobre como compatibilizar la ordenación del territorio desde criterios de sostenibilidad y, por lo tanto, también en materia de género, cabe entender tanto los de carácter general como los posteriores planeamientos parciales y especiales de desarrollo.

Otras Sentencias recientes han incidido en la exigibilidad del informe de género como requisito ineludible para garantizar la validez de los planes de urbanismo. Nos referimos en particular a las Sentencias del Tribunal Superior de Justicia de Madrid 19 de abril y 10 de julio de 2017 (JUR 2017, 129513, y JUR 2017, 240663).

Sin duda lo más relevante de las dos Sentencias del Tribunal Superior de Justicia de Madrid se sitúa en lo que en ellas se identifica como “el obligado cumplimiento, de manera «activa», del mandato de igualdad y no discriminación entre mujeres y hombres en el ámbito de la ordenación territorial y urbanística”, a cuyo fin el propio Tribunal trata de ofrecer lo que denomina “una perspectiva práctica” a partir de una relación no cerrada sobre su posible reflejo en tales instrumentos, por lo demás no precisamente fácil de llevar a término más allá de lo que pudieran constituir meras declaraciones de intenciones.

En este sentido resulta prioritario anticipar la posición que preside la citada “perspectiva práctica”, que

responde a la fundamental exigencia de que “la justificación de la sostenibilidad del modelo territorial que se pretende implantar (...) no es completa si no se contempla en el instrumento que la plasma, a la vez que los principios rectores y fines de la ordenación urbanística, y el impacto ambiental y accesibilidad, el impacto que dicha planificación producirá en materia de género, y, en consecuencia, la posibilidad de comprobar si el mismo es o no ajustado al principio de igualdad que, también como valor y derecho fundamental, consagra la Constitución Española”.

Se cuestiona igualmente, en el caso concreto de la citada Sentencia de 19 de abril de 2017, relativa al Plan General de Boadilla del Monte, la valoración en esta de los datos demográficos sin considerar su impacto desde la perspectiva de género, discrepando por ello al ofrecer una exposición neutra sobre concretas determinaciones tales como las propias de la red viaria, el transporte público o las conexiones a los equipamientos comerciales y de ocio.

En fin, quedan así expuestos someramente los avatares que sustentan la actual corriente en pos de la defensa y regulación de los elementos que favorezcan la equidad y la justicia social y que en el orden del diseño urbano se materializa también a través del denominado informe de impacto por razón de género como un documento considerado ya por los tribunales como sustantivo para la validez de los planeamientos urbanísticos en tanto en cuanto que instrumentos que participan de la naturaleza jurídica propia de las disposiciones generales. Quedan por otro lado señalados también algunos de los posibles efectos perniciosos que una interpretación no proporcional de sus efectos puede tener sobre dichos planeamientos urbanísticos a los que pretenden complementar. [(●)]

La paralización del sureste de Madrid o el próximo gran problema social de la capital

Javier López-Linares

Gerente de la Junta de Compensación de Los Cerros

El acceso a la primera vivienda es un momento especial en la vida. Las ganas e ilusión por emprender un nuevo proyecto es algo que todos recordamos. No obstante, es probable que, en unos años, los que en estos momentos tratan de independizarse en Madrid, bien porque sea la ciudad donde han crecido o porque sea donde trabajan, tengan que esperar varios años para poder cumplir su objetivo.

Esta situación choca con el escenario de recuperación en el que nos encontramos. Con la tasa de paro reduciéndose de manera constante, el acceso al crédito que vuelve a niveles racionales y con empresas constructoras e inmobiliarias con capacidad para sacar vivienda al mercado ¿Qué es lo que está fallando para que Madrid esté echando de la ciudad a los más jóvenes o a aquellas personas que vienen a la capital a aprovechar la gran concentración de empresas? El motivo es sencillo: Madrid no está siendo capaz de ofertar suficientes viviendas para el número de demandantes.

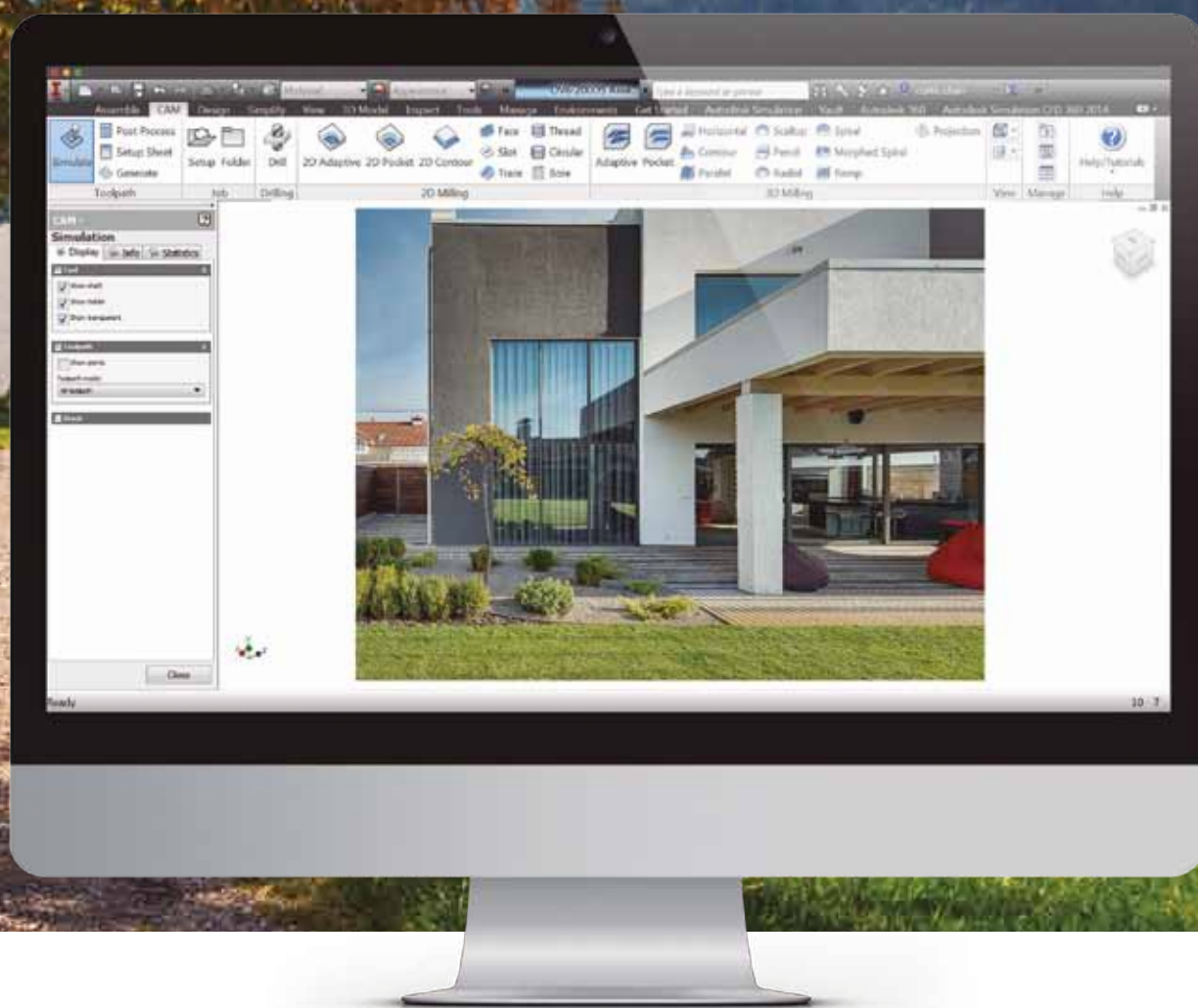
Los ciudadanos pueden preguntarse cómo una ciudad como Madrid, que nació y creció por medio de la llegada de españoles y extranjeros en búsqueda de oportunidades, no sea capaz de acoger a un mayor número de personas. ¿Quizás no hay espacio para más personas en Madrid? Ni mucho menos. Resulta fácil enumerar los proyectos puestos encima de la mesa del Ayuntamiento con parte residencial a desarrollar. El más grande de todos ellos, y destinado a personas con menores recursos al contar con el 52% de su potencial oferta como vivienda protegida, se encuentra en el sureste, en los de-

sarrollos de Valdecarros, Berrocales, Ahijones y Los Cerros.

La situación de cara al futuro se convierte en crítica cuando el Ayuntamiento ha tomado la decisión de paralizar de facto estos desarrollos por un plazo de 10 a 20 años, dependiendo del desarrollo, además de reducir el número de viviendas. Todo ello con unas previsiones de crecimiento de la población para la capital de 135.000 personas y del número de hogares de 130.000 de aquí a 2030, según datos del INE. Todo ello provocará un desplazamiento de la población que quiere vivir en Madrid hacia la periferia.

Ante tal cúmulo de razones, qué razones esgrime el Ayuntamiento para enrocarse en su postura y negar la realidad. La razón principal es la supuesta falta de fondos para proporcionar servicios básicos a la nueva población. Con lo que no cuenta el Ayuntamiento es con los fuertes ingresos que supone un desarrollo urbanístico de este tipo. Solamente en licencias, el Ayuntamiento se embolsaría 600 millones de euros a lo largo de 20 años, una cantidad que valdría para construir 150 centros de salud, 140 guarderías o 40 km de tranvía.

Si no hacemos algo pronto, a comienzos de la próxima década habrá un serio problema de vivienda en Madrid. Por ello, consideramos que es mejor afrontar este problema adelantándonos a él y no esperar a aplicar soluciones dentro de unos años cuando ya miles de familias sufran la falta de oferta a precios razonables. Es necesario que el Ayuntamiento de Madrid eleve el número de viviendas públicas y trabajemos para dar solución a aquellas personas con menores recursos. [●]



Aprender hoy es construir mañana.



 www.fundacionlaboral.org  900 11 21 21



 900 82 29 00

El sector constructor. El hermano pobre del mercado residencial

Mikel Echavarren

CEO Colliers International Spain



Los constructores especializados en edificación residencial han pasado un calvario empresarial durante la crisis. Muchos de ellos optaron por la búsqueda de nuevos mercados, fundamentalmente en Latinoamérica, o se adaptaron a las condiciones de contratación de la banca española para terminar obras inacabadas, actuar como promotores delegados o trabajar casi sin margen en obras financiadas por dichas entidades.

Adicionalmente, algunos constructores otorgaron financiación a promotores inmobiliarios para facilitar la adquisición de suelo a cambio de conseguir la obra de construcción.

Desde el inicio de la recuperación del mercado de promoción residencial, en torno al año 2014, la financiación a los promotores, los márgenes de la promoción de viviendas y el retorno del capital de las empresas inmobiliarias han mejorado significativamente.

En un contexto de recuperación acelerada de la demanda de viviendas, la financiación a los promotores se ha ampliado muy rápidamente, desde un porcentaje de los costes de construcción a la totalidad de estos, incluyendo un porcentaje de la inversión en el suelo.

El incremento de la financiación y la incorporación de nuevo capital de fondos de inversión y promotores “emergentes”, ha dinamizado la actividad en muchos mercados y ha favorecido un rápido incremento de los precios del suelo.

El negocio residencial se ha basado en estos años en la transmisión al constructor de los riesgos de desviaciones en costes, bajo el modelo extendido de construcción llave en mano, disfrutando, por otro lado, de los incrementos de precios de las viviendas durante dicho período de construcción.

Los efectos de esta recuperación de la actividad no se han trasladado al sector construcción, creando un modelo de asunción de riesgos y de obtención de márgenes desequilibrado e insostenible.

Lo calificamos como desequilibrado porque los márgenes de los constructores de viviendas no reflejan el riesgo que están asumiendo por garantizar la ausencia de desviaciones en un porcentaje muy relevante de los costes presupuestados del negocio de promoción residencial, que podemos situar en una media entre el 40-50% de la inversión total.

Los márgenes de los constructores de viviendas no reflejan el riesgo que están asumiendo por garantizar la ausencia de desviaciones en un porcentaje muy relevante de los costes presupuestados del negocio de promoción residencial, que podemos situar en una media entre el 40-50% de la inversión total

Analizando los márgenes netos de la actividad de las constructoras residenciales nos encontramos con beneficios que no superan el 2-5% de sus ingresos. En un entorno de subidas de costes de materiales y mano de obra dichos márgenes no remuneran en absoluto, los riesgos derivados de la contratación llave en mano.

El reparto de beneficios y riesgos de la actividad de promoción residencial es insostenible considerando no sólo estos riesgos sino las garantías otorgadas desde el constructor al promotor inmobiliario, por retención de obra y por avales financieros adicionales.

El sector constructor se enfrenta a retos adicionales, como las dificultades de contratación de mano de obra especializada por la jubilación y expulsión del mercado laboral de miles de especialistas, que desgraciadamente continúan en el paro o se han reconvertido a otras actividades profesionales.

A las limitaciones de la mano de obra experta se unen las reticencias de los proveedores de materias primas necesarias para la edificación ampliar capacidad de producción, con la experiencia todavía reciente de una crisis extraordinariamente severa que llevó al cierre y liquidación de muchas de las factorías y empresas proveedoras de materiales.

Estos dos últimos factores están afectando de forma significativa al incremento de los costes de construcción que en el caso particular de los contratos llave en mano puede provocar un incremento significativo de litigiosidad e impacto negativo en los márgenes de la actividad de construcción.

Es evidente que estos desequilibrios no pueden mantenerse en el largo plazo y deberían abrir una reflexión general sobre cuál es el modelo idóneo de colaboración entre promotores y constructores, considerando la simbiosis necesaria y las diferencias abismales en sus márgenes.

En este sentido, creemos que deberían abrirse nuevas vías de colaboración, sobre bases equilibradas y honestas entre promotores y constructores, enfocadas a la búsqueda de la eficiencia en el proceso de concreción de los proyectos desde su inicio y de mantenimiento de una relación de largo plazo como la que mantiene el sector del automóvil con sus proveedores.

De una mayor integración entre promotores y constructores, no precisamente societaria, debería surgir una nueva forma de operar entre ambos, basada en la estabilidad y la recurrencia que sería beneficiosa para el sector y para los clientes finales

Los constructores no pueden trabajar permanentemente ni bajo el objetivo de modificar el proyecto de su cliente ni bajo el riesgo de la asunción de bajas temerarias y de riesgos ingestionables relacionados con la garantía de costes y de plazos.

El constructor no puede ser el reasegurador de riesgos del promotor ni el sospechoso habitual en la modificación del proyecto constructivo.

De una mayor integración entre promotores y constructores, no precisamente societaria, debería surgir una nueva forma de operar entre ambos, basada en la estabilidad y la recurrencia que sería beneficiosa para el sector y para los clientes finales.

El proceso de consolidación de los promotores residenciales puede permitir, en mayor medida, el avance hacia un nuevo modelo de cooperación, que a su vez permita a los constructores replicar dicha colaboración con proveedores de materiales y subcontratistas.

Si no se consigue un avance en este sentido, nos tememos que el sector constructor responderá al desequilibrio de márgenes y riesgos con subidas generalizadas de costes en los próximos años. [6]

Sostenibilidad y eficiencia energética, pilares esenciales en la promoción residencial



Como en todos los mercados maduros, la sostenibilidad supone un paso clave para desarrollar mejores proyectos de viviendas y más sólidos. La mayor exigencia de la demanda y la creciente profesionalidad y competencia en los ofertantes están obligando a las promotoras a buscar nuevas formas de optimizar las promociones y a crear nuevos argumentos para la diferenciación. En el renovado sector residencial ya hemos llegado a este punto.

La sostenibilidad y la eficiencia energética son parámetros plenamente incorporados a este mercado, donde el promotor es el que lidera el proceso. Es quien concibe el proyecto de principio a fin: desde la compra o creación del suelo, pasando por el diseño y la construcción y acabando con la entrega de las viviendas y la postventa.

Por todo ello, impulsar un proyecto residencial sostenible significa tener muy presente la eficiencia energética y optimizar el uso de los recursos con conciencia ambiental y social. Además, sin renunciar a los parámetros básicos de calidad y servicio.

En AEDAS Homes apostamos por unos estándares mínimos de sostenibilidad en nuestros proyectos, que suelen llevar aparejada una certificación. Las promociones con calificación energética A o con sello BREEAM implican, por lo general, una buena envolvente con un aumento de los espesores de los aislamientos de fachada, incorporación de carpinterías con rotura de puente térmico, incremento del aislamiento de toda la cubierta e instalación de vidrios bajo emisivos. Incluso, en la mayoría de los casos, se incorporan sistemas de ventilación de doble flujo con recuperador de calor, mecanismos de producción de geotermia o aerotermia con suelo radiante-refrigerante o iluminación led gestionada por detectores de presencia.

El reto que afrontamos como compañía radica en ser capaces de poner en valor la sostenibilidad y conseguir que el cliente final sea consciente de las ventajas que conlleva vivir en una vivienda de AEDAS Homes. Debemos ser capaces de transmitirle que el hecho de optar por un proyecto 'verde' se traduce en un mayor confort térmico y acústico, una mejora de la salud y del bienestar y un importante ahorro futuro, a la vez que se cuida del planeta. Indirectamente, estas mejoras repercuten positivamente incrementando el valor de las casas.

Para lograr instaurar la sostenibilidad y eficiencia en los proyectos residenciales es necesario un progresivo cambio cultural, de forma que los clientes estén cada vez más concienciados, y que la inclusión de medidas de sostenibilidad se estandarice a corto plazo en las nuevas promociones de viviendas.

AEDAS Homes se apunta a este desafío y, por eso, hemos apostado por la sostenibilidad desde el principio: facilitamos explicaciones específicas, memorias, guías de uso del edificio o aulas divulgativas. En definitiva, la sostenibilidad debe entenderse como calidad y una apuesta de futuro inminente. Los proyectos sostenibles son un referente y un reflejo de la alta calidad final de las viviendas. Desde el punto de vista promotor, representan la mejor práctica orientada a minimizar el impacto ambiental. [(O)]

simapro

The **pro** real estate experience

30 MAYO - 1 JUNIO. FERIA DE MADRID

SAVE THE DATE

CONFERENCIA INMOBILIARIA MADRID 30 MAYO

FORO DE INVERSIÓN EN EL MERCADO INMOBILIARIO ESPAÑOL 31 MAYO

SIMATECH THE REAL ESTATE INNOVATION FORUM 30-31 MAYO **¡NOVEDAD!**

IBERIAN SECOND HOME SUMMIT 31 MAYO **¡NOVEDAD!**

INMONEXT 1 JUNIO

NETWORKING 30 MAYO-1 JUNIO

EL ANÁLISIS MÁS COMPLETO DEL SECTOR INMOBILIARIO

- HOTELES • OFICINAS • RETAIL • LOGISTICA • INVERSIÓN INTERNACIONAL • SUELO •
- ANÁLISIS DE RIESGO • OPORTUNIDADES DE INVERSIÓN • SEGUNDA RESIDENCIA •
- COMPRADOR INTERNACIONAL • BREXIT • MILLENIALS • BIG DATA • IOT • BLOCKCHAIN •
- REALIDAD VIRTUAL • PROPTECH • SOFTWARE • STARTUPS • DEMOGRAFÍA • FINANCIACIÓN •
- INDUSTRIALIZACIÓN • INNOVACIÓN • TRANSPARENCIA • URBANISMO •

Knowledge Partner:



Leading Partner:



Proptech Partner:



Bronze Partner:



Premium+ Partner:



Colaboran:



idealista

Promueve y organiza:



SIMApró se celebra en paralelo a:



Más información y programa actualizado en **simaexpo.com**

+34 91 577 47 97 / programa@gplanner.com



Schindler, la marca presente de la innovación sostenible



Alfredo Lillo

Director de Líneas de Negocio de
Nuevas Instalaciones de Schindler Iberia

Construimos para seguir progresando en un momento de la historia en el que el avance y la innovación en cualquier sector son indispensables para nuestras vidas. Es por ello que continuamos equilibrando el mundo dando importancia a la construcción sostenible y a la eficiencia energética, dos factores destacados en el futuro de las ciudades que habitaremos y que ya están muy presentes en las de ahora.

La reducción del consumo de energía que provocan los equipos de transporte vertical en cualquier instalación es una tarea que debe ir mejorando y, en el caso de Schindler, además, nos situamos un paso por delante al emplear la tecnología más puntera para el ahorro energético durante el funcionamiento de nuestros ascensores y escaleras mecánicas y adaptando nuestra producción al servicio de la sostenibilidad. Prueba de ello es nuestra nueva generación de variadores de frecuencia regenerativos, que permite recuperar energía en los viajes en los que el ascensor no la demanda, lo que supone un ahorro importante de la misma.

También hay que prestar especial atención al impacto que dejamos en el medio ambiente como sociedad. Para paliar ese efecto negativo, en Schindler nos preocupamos por el rendimiento medioambiental desde los primeros bocetos



del diseño hasta los procesos de eliminación y reciclado de nuestros productos, sobre los que se realizan evaluaciones del ciclo de vida (ACV) para la mejora continua de su rendimiento. Los resultados pasan a formar parte de la Declaración medioambiental de Producto (EPD), que proporciona información contrastada sobre la huella ecológica de un producto basándose en una ACV completa y siguiendo las directrices de la normativa ISO 14025. Además, cabe destacar que, al final de su vida útil, nuestros equipos se reciclan, aproximadamente, en un 95%.

Uno de los objetivos que perseguimos es mejorar la eficiencia energética. Para ello, hemos adaptado la producción a las exigencias más innovadoras para crear ciudades sostenibles e 'inteligentes' y utilizamos las últimas tecnologías aplicadas a este sector, que ayudan a pensar y a poder crear el siguiente nivel de mo-



vilidad urbana. La integración de la tecnología más puntera mejora la eficiencia del consumo de energía de los productos y, en consecuencia, ayuda a reducir el impacto ambiental de los edificios en los que están instalados.

SISTEMAS INTELIGENTES CON LOS QUE AHORRAR ENERGÍA

Como consecuencia de una larga trayectoria dedicada a la investigación y al desarrollo de nuevas medidas de cuidado y respeto por el medio ambiente, en Schindler creemos que el futuro está focalizado en la mejora continua del comportamiento medioambiental, tanto de los productos como de sus procesos y, por ello, se llevan a cabo diferentes iniciativas y recursos que ayudan a ahorrar y a hacer la vida más fácil de nuestros clientes.

La tecnología LED está presente en el sistema de iluminación de las cabinas de nuestros ascensores, proporcionando un ahorro de hasta un 40% del consumo de energía. Por ese motivo, todas las líneas de producto pueden obtener la clasificación de mayor eficiencia energética, la clasificación "A".

Nuestro sistema inteligente y tecnológico Schindler PORT permite una movilidad más sostenible ya que optimiza el número de viajes y las cabinas en uso, influyendo de manera

positiva en el consumo energético del edificio. Este sistema integra detectores de proximidad que permiten un modo stand by, sensores de luminosidad que regulan el brillo de la pantalla y procesadores con optimización de consumo. Todo al alcance de nuestros clientes para facilitarles su transporte y para contribuir a una sociedad mejor equipada en materia de sostenibilidad.

La Tecnología Port está especialmente indicada para edificios con un gran tráfico de pasajeros, como los centros de negocios, complejos empresariales, rascacielos, hospitales, hoteles... La personalización del servicio de traslado que ofrece permite características como el control a plantas restringidas, realización de trayectos sin paradas, elección de las cabinas más adecuadas para personas con discapacidad o un aumento del tiempo de apertura de las puertas para facilitar el acceso. Estas prestaciones permiten los más altos niveles de eficiencia energética puesto que este sistema optimiza el número de viajes y las cabinas en uso.

La construcción y los equipos sostenibles son ya una realidad por la que seguimos apostando con fuerza y con la firme decisión de mejorar la calidad de vida de las personas, a la vez que la de nuestros hogares, lugares de trabajo y edificios favoritos, en los que dejamos nuestra mejor huella para las próximas generaciones. [(O)]

BIM y la construcción sostenible



David Rodríguez
Asesor técnico de BIM de la
Fundación Laboral de la Construcción

Como es conocido, la sostenibilidad abarca aspectos sociales, económicos y ambientales para promover un desarrollo sostenible del planeta. La industria de la construcción consume alrededor del 50% de los recursos mundiales de materiales; el 45% de la energía generada se utiliza para calentar, iluminar y ventilar edificios y el 5% para construirlos; el 40% del agua utilizada en el mundo se destina a abastecer las instalaciones sanitarias y otros usos del edificio; el 60% de la tierra cultivable que deja de utilizarse para la agricultura se utiliza para la construcción, y el 70% de los productos madereros mundiales se dedica a la construcción de edificios (según datos de *"Rough guide to sustainability"* 3ª ed., 2009. Edwards, Brian; RBA Enterprises).

Ante este panorama y teniendo también en cuenta que el sector moviliza el 10% de la economía mundial, la industria de la construcción debe procurar que todos los agentes que intervienen en ella desempeñen su actividad dirigida hacia una Construcción Sostenible, entendida como "la creación y gestión de edificios saludables basados en principios ecológicos y en el uso eficiente de los recursos".

El sector de la construcción necesita para el desarrollo de sus actividades propias un incremento del consumo de materiales, en la medida en la que las exigencias de rendimientos y servicios de aquellos activos que construimos con dichos materiales son cada vez mayores (materiales y sistemas constructivos que ofrezcan mejores prestaciones).

Tanto durante la fase de construcción, como en los procesos de remodelación y, por supuesto, durante la demolición o derribo, se generan gran cantidad de residuos, en gran parte reciclables e incluso reutilizables. Contamos, además, con que la mayor parte de estos re-

síduos generados son considerados no peligrosos (casos como los del fibrocemento no son usuales en los materiales empleados en la construcción). No obstante, la realidad nos dice que la cantidad de estos residuos que entran de nuevo en la cadena de producción es escasa.

Para invertir esta situación, los técnicos deben tener en cuenta la reutilización y reciclaje de materiales desde la etapa de diseño y redacción del proyecto; las constructoras tomarán las medidas oportunas para el tratamiento de residuos, y los fabricantes considerarán el ciclo completo de los materiales que fabrican pensando en su posible uso futuro.

Por otro lado, ya son objeto de análisis de forma habitual los factores que actúan en las emisiones de los edificios: la demanda de energía necesaria para conseguir la habitabilidad, la eficiencia de las fuentes de energía utilizada y la gestión del uso del edificio. El objetivo planteado para alcanzar la sostenibilidad deseada pasa por la máxima eficiencia energética, el aprovechamiento de las energías renovables y las emisiones derivadas del uso casi nulas (0 emisiones).

¿Cómo puede contribuir BIM a avanzar en este tránsito hacia una construcción cada vez más sostenible? Para gestionar una construcción sostenible necesitamos más información vinculada a través de todo el ciclo de vida del edificio. La concepción global del proyecto constructivo, que abarca las fases de diseño, construcción y gestión y mantenimiento del activo, se ve favorecida por el uso de procesos desarrollados bajo la metodología BIM basados en la transmisión de información.

BIM facilita la práctica integrada desde fases tempranas del diseño, permitiendo la intervención de un mayor número de agentes implicados en todo el ciclo de vida, posibilitando la toma de decisiones previas sobre factores de impacto ambiental o energético.

La posibilidad que nos ofrece BIM de realizar simulaciones y análisis del comportamiento energético del edificio, uno de los aspectos más interesantes de la llamada dimensión 6D, así como de la gestión de recursos durante la construcción, nos permite optimizar el consumo de energía y reducir el impacto medioambiental. También con los modelos BIM adecuados podemos abordar la dimensión conocida como 7D para la gestión del uso y mantenimiento, el análisis del ciclo de vida, la gestión de espacios y servicios asociados, las simulaciones de uso o las operaciones de remodelación o rehabilitación. [●]

PRIMERA PLATAFORMA DE RATING INMOBILIARIA

La nueva forma de entender el sector inmobiliario a través del riesgo

"CONOCE TU RIESGO"



VELTIS[®] Spain
First Real Estate Rating Agency

www.veltisrating.com

Primera Agencia Europea de Rating Inmobiliario
Tel.: 917 697 327 / 635 499 619 / clientes@veltisrating.com

Inexactitud registral en la inscripción de una obra nueva.

Medios de rectificación

Elaborado por :

GARRIGUES

Coordinada por
M^a Isabel Calvo Carreño

Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 23 de enero de 2018

Mediante instancia privada se solicitó la rectificación de un error sobre una inscripción de una finca registral, consistente en que dicha inscripción de obra nueva terminada se practicó haciendo constar, a su juicio equivocadamente, lo siguiente: en cumplimiento de lo dispuesto en el apartado b del art. 28.4 de la Ley del Suelo (Real Decreto Legislativo 7/2015, de 30 de octubre), se ha notificado al Ayuntamiento, la práctica de la declaración de obra nueva al no haberse acreditado que dicha obra se ejecutara con la preceptiva licencia municipal, con el fin de que el Ayuntamiento haga constar en el Registro la situación urbanística de la finca y las medidas de disciplina que, en su caso, pudiera adoptar, dada la posibilidad de que la obra no se ajuste a la ordenación urbanística.

El Registrador manifestó su negativa a practicar la rectificación, al considerar que la inscripción de obra nueva se hizo correctamente. El interesado recurrió ante la Dirección General de los Registros y del Notariado (DGRN), que desestimó el recurso y confirmó la nota de calificación del Registrador, con base en los siguientes argumentos:

1. Debe decidirse si procede la rectificación de una inscripción de

obra nueva terminada practicada al amparo del artículo 28.4 del texto refundido de la Ley del Suelo.

2. Toda la doctrina elaborada a través de los preceptos de la Ley y Reglamento Hipotecarios y de las resoluciones de la DGRN relativa a la rectificación del Registro parte del principio esencial de que los asientos registrales están bajo la salvaguardia de los tribunales y producen todos sus efectos en tanto no se declare su inexactitud. Por ello, la rectificación de los asientos exige, bien el consentimiento del titular registral y de aquellos a los que el asiento atribuya algún derecho, bien la oportuna resolución judicial recaída en juicio declarativo entablado contra todos aquellos a quienes el asiento que se trate de rectificar conceda algún derecho.

3. La rectificación registral se practica conforme indica el artículo 40 de la Ley Hipotecaria que contempla diversos supuestos que pueden originar la inexactitud del Registro, entre otros, en su apartado c) la nulidad o error de algún asiento y, en su apartado d), la falsedad, nulidad o defecto del título que hubiera motivado el asiento y, en general de cualquier otra causa no especificada en la Ley.

4. **Uno de los supuestos de inexactitud registral puede venir motivado, como se ha indicado, por la existencia de errores materiales o de concepto en la redacción del asiento** (art. 40 apartado c). En este

caso, el Registro se rectificará en la forma determinada en el Título VII.

5. El art. 212 de la Ley Hipotecaria exige para considerar un error como material que con el mismo no se cambie el sentido general de la inscripción ni de ninguno de sus conceptos; el art. 216 de la misma ley señala que se comete error de concepto cuando al expresar en la inscripción alguno de los contenidos en el título se altere o varíe su verdadero sentido; asimismo, el artículo 327 del Reglamento Hipotecario determina que se considera error de concepto de los comprendidos en el párrafo primero del artículo 217 de la Ley Hipotecaria (es decir, los cometidos en inscripciones, anotaciones o cancelaciones o en otros asientos referentes a ellas, cuando no resulte claramente de las mismas), el contenido en algún asiento por la apreciación equivocada de los datos obrantes en el Registro.

6. A diferencia de lo que ocurre con la inexactitud provocada por la falsedad, nulidad o defecto del título que hubiere motivado el asiento, cuya rectificación no exige el consentimiento del registrador, en el caso de la rectificación de errores de concepto, esta intervención es necesaria. **El consentimiento o acuerdo unánime de todos los interesados y del registrador son requisitos indispensables para la rectificación.** Y ello porque, en caso de error, la inexactitud viene provocada por la actuación equivocada del registrador al extender los asientos, de forma que lo que publica el Registro contraviene lo querido por las partes y plasmado correctamente en el título, mientras que cuando la inexactitud es consecuencia de falsedad, nulidad o defecto del título que hubiere motivado el asiento, la rectificación del Registro precisará el consentimiento del titular registral y de todos aquellos a los que el asiento atribuye algún derecho, pero no del registrador, cuya actuación ha sido ajena al origen de la inexactitud.

En caso de errores materiales o de concepto en la redacción del asiento se requiere el consentimiento o acuerdo unánime de todos los interesados y del registrador, para la rectificación

En ambos casos, si no hay acuerdo de todas las personas que deban intervenir, será necesaria la oportuna resolución judicial.

7. La legislación hipotecaria diferencia dos procedimientos para la rectificación de los errores de concepto: el que exige el acuerdo unánime de los interesados y del registrador o, en su defecto resolución judicial, y el que permite la rectificación de oficio por parte del registrador cuando el error resulte claramente de los asientos practicados o, tratándose de asientos de presentación y notas, cuando la inscripción principal respectiva baste para darlo a conocer.

8. En el presente supuesto, se justifica la procedencia de la rectificación, según el recurrente, en la forma errónea de practicar la inscripción de obra nueva, al considerar que no procedía la inscripción al amparo del apartado 4 del artículo 28 de la Ley del Suelo, sino al amparo del apartado 1 de dicho precepto. Se trataría, de un supuesto de recti-

ficación de error de concepto, según lo expuesto por el recurrente.

9. En este caso, el error no resulta claramente de la inscripción, dado que la propia escritura que causó la misma alude a la antigüedad de la edificación y a la prescripción de la posible infracción urbanística.

Para la aplicación del citado artículo 28.4 de la Ley del Suelo es en todo caso necesario que se haya solicitado por el interesado, en el mismo título o al tiempo de su presentación, proceder conforme al mismo, pues como tiene declarado la DGRN no es en absoluto indiferente o irrelevante la elección de esta vía jurídica para proceder a la inscripción.

10. No corresponde a la DGRN pronunciarse sobre si el asiento fue o no correctamente practicado, debiendo debatirse la procedencia de la rectificación, a falta de conformidad del registrador para ello, en el juicio ordinario correspondiente. [●]

Documentos judiciales. Requisitos para su acceso al Registro de la Propiedad

Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 30 de enero de 2018

Mediante sentencia dictada en primera instancia referida a un supuesto de contrato de permuta de suelo por obra futura, se estimó parcialmente la demanda interpuesta por un particular contra una sociedad y se declaró resuelto el contrato de permuta, con devolución recíproca de las prestaciones, anulándose la escritura que se había otorgado en ejecución de la permuta indicada y condenándose a la sociedad a reintegrar al particular el terreno.

El registrador suspende la inscripción por no concretar la sentencia presentada el alcance de la misma al no especificar qué operaciones registrales se deben realizar ni qué asientos deben ser cancelados como consecuencia de la declaración de nulidad de la escritura de permuta realizada en dicha sentencia, máxime teniendo en cuenta que la finca registral objeto de dicha escritura y del procedimiento judicial en que se dictó la sentencia que ahora se califica, ya no existe como tal, sino que ha sido objeto de agrupación, habiendo dado lugar a una nueva finca, operación de agrupación y finca resultante de la misma a la que no se refiere el documento que se califica.

Contra la nota de calificación se interpuso recurso ante la Dirección

General de los Registros y del Notariado (DGRN), que acordó estimar el recurso y revocar la nota de calificación sobre la base de los siguientes extremos:

1. Son hechos relevantes a efectos de este expediente, los siguientes:

- Se otorgó escritura pública de permuta de solar por edificación futura sobre una finca registral, dando lugar a los correspondientes asientos registrales a favor de la sociedad cesionaria.
- La finca cedida se agrupó con otras dos más, dando lugar a otra finca registral, que figura inscrita a favor de la misma sociedad cesionaria.
- Posteriormente, la cedente en la permuta indicada promueve acción judicial contra la cesionaria, recayendo sentencia firme por la que se estima parcialmente la demanda interpuesta y se declara resuelto el contrato de permuta con la devolución recíproca de las prestaciones, anulándose la escritura en lo concerniente a la permuta de solar por unidades de obra futura y se condena a la demandada a que reintegre a la demandante la finca objeto de dicha permuta.
- En la demanda, la actora había solicitado igualmente

que se oficie el Registro a fin de que se inscriba la finca a nombre de la demandante, petición que se desestima en la sentencia al considerar que este no es un efecto directo de la resolución del contrato ya que los derechos de la demandante no nacen directamente de lo que el Registro publique, sino del contrato mismo, pues en nuestro ordenamiento las inscripciones del Registro no son constitutivas *per se*.

- Por parte de la demandante se solicita del Juzgado subsanación de error material en la fecha del contrato declarado nulo y completar la parte dispositiva añadiendo el nombre del notario y protocolo de la escritura anulada. Mediante auto, el Juzgado rectificó la fecha errónea pero no complementa los datos del notario y protocolo.

2. La DGRN ha reiterado que todo documento que acceda al Registro y que pretenda alterar su contenido debe reunir los requisitos previstos en la legislación hipotecaria. Esta afirmación es predicable también de los documentos judiciales, cualquiera que sea su naturaleza y el procedimiento del que provengan.

Si con la presentación del documento judicial se pretende la cancelación de asientos vigentes en el Registro debe especificarse en el mismo qué asiento o asientos han de ser objeto de cancelación. La calificación registral de los documentos judiciales se extiende necesariamente a la congruencia de los mismos con la situación registral vigente en el momento en que se pretende su inscripción, por lo que **ha de exigirse la identificación suficiente de los asientos a los que se refieren los mandamientos o documentos judiciales cancelatorios.**

Todo documento que acceda al Registro y que pretenda alterar su contenido debe reunir los requisitos previstos en la legislación hipotecaria, incluidos los documentos judiciales

3. No incumbe al registrador determinar cuál es el alcance de los efectos producidos por la sentencia. Dicha facultad corresponde exclusivamente al juzgador.

4. No obstante, también ha señalado la DGRN que **no debe caerse en un rigor formalista injustificado si por estar debidamente identificada en la sentencia la finca a la que se refiere el pronunciamiento, el documento que recoge el negocio objeto de declaración de nulidad así como las partes intervinientes, de modo coincidente con el contenido del Registro, no cabe albergar duda sobre su alcance cancelatorio.**

5. Las sentencias constitutivas firmes no siempre tienen que ir acompañadas de un mandamiento de ejecución de su contenido. Para que tal cosa sea posible en relación al Registro de la Propiedad **es preciso que la sentencia contenga todos los requisitos exigidos por las normas registrales para producir la inscripción y, por lo que ahora se discute, si no hacen referencia al asiento concreto a cancelar, que del conjunto del documento se infiera indubitadamente cuál es el asiento a que se refiere.**

6. En el presente expediente resulta plenamente identificada la finca registral y la inscripción a la que se refiere la sentencia. El hecho de que con posterioridad a la inscripción de la permuta la mercantil cesionaria haya procedido a la agrupación de la indicada finca con otras dos fincas de la misma entidad, pasando a formar otra finca registral, no es obstáculo para proceder a inscribir la sentencia, cancelándose la inscripción correspondiente de la permuta, así como los asientos posteriores, por cuanto **no consta en el presente expediente la existencia de derechos inscritos o anotados con posterioridad a favor de terceros, que no hubieran sido emplazados debidamente.** [(•)]

¿Cuáles son las zonas de oficinas, naves y locales más solicitadas en Madrid?

Análisis del portal especializado Belbex

La ubicación es uno de los principales factores a tener en cuenta a la hora ubicar una empresa, abrir un negocio o tienda y situar una nave logística o almacén. Con el paulatino crecimiento de las ciudades, han ido apareciendo nuevos centros empresariales y logísticos y las zonas donde ubicar los negocios se han ido desplazando para situarse en las zonas consideradas más estratégicas para ellos.

Belbex, el portal web especializado, ha querido analizar cuáles son las zonas más demandadas en el sector terciario en Madrid. Por ello, hemos realizado un estudio sobre la demanda de oficinas, locales y naves en Madrid, basándonos en el primer millón de búsquedas realizadas en Google (datos 2017). Los resultados obtenidos son los siguientes:

OFICINAS

Para el sector de oficinas, la zona de Castellana es la más demandada, donde se concentra algo más del 18% de las búsquedas totales de Madrid. La zona de Cuzco se encuentra en una segunda posición, alcanzando casi el 5% de las búsquedas. A continuación, destacan los barrios de Aravaca con un 4,2%, Las tablas (4,1%) y Manoterías (4%). En cuanto a los distritos, el más solicitado para oficinas es el de Salamanca donde se concentran el 25% de las búsquedas, seguido por el distrito Centro con un 19%.



Las oficinas más buscadas se encuentran en el barrio de Castellana



Los locales más buscados se encuentran en el barrio de Sol



Las naves más buscadas se encuentran en la zona noroeste, barrio de Alameda

LOCALES COMERCIALES

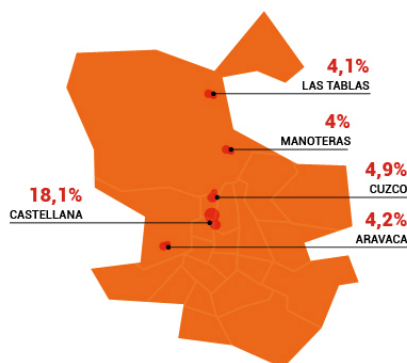
Las zonas más buscadas para ubicar un local o tienda, están encabezadas por el barrio de Sol con un 8,3%. A bastante distancia, se sitúan los barrios de Malasaña (4,6%), El Pilar (4,5%), Aluche (4,4%) y Canillejas (3,9%). En relación a los distritos, descubrimos que los más demandados son el distrito Centro con más del 25% de las búsquedas, seguido muy de lejos de Fuencarral y Salamanca con más de un 7%.

Estos datos reflejan la tendencia habitual del mercado y donde se suelen ubicar las tiendas y lo-

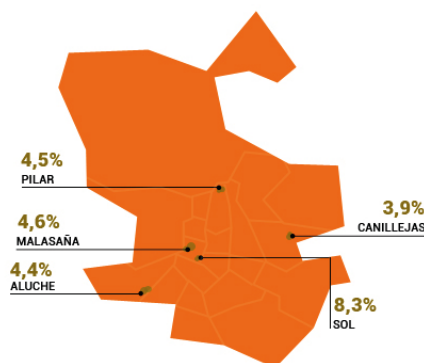
PRINCIPALES BÚSQUEDAS POR BARRIOS



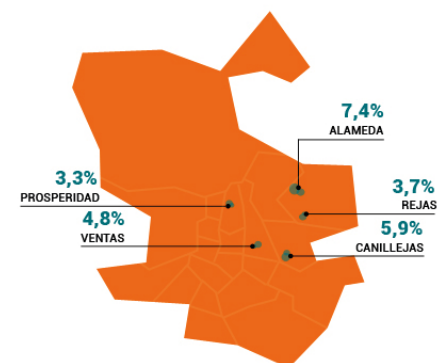
OFICINAS



LOCAL



NAVES

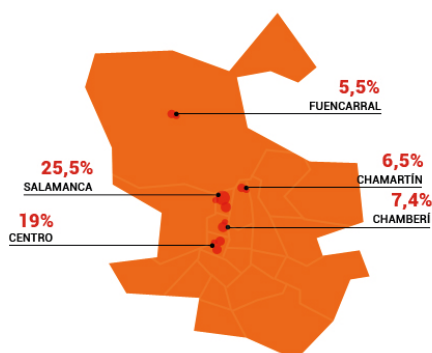


Los barrios más demandados para ubicar una nave industrial o almacén son los de Alameda con un 7,4% y Canillejas con un 5,9%

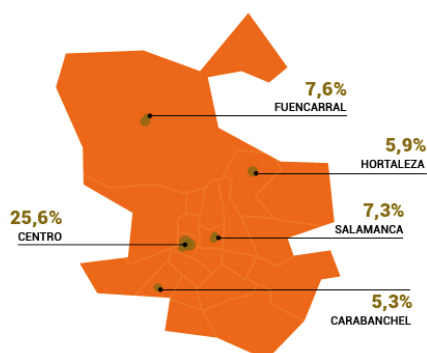
PRINCIPALES BÚSQUEDAS POR DISTRITOS



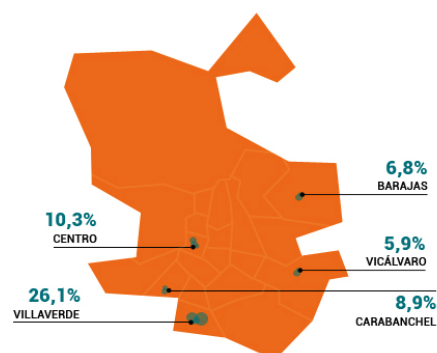
OFICINAS



LOCAL



NAVES



cales. Sol es una de las zonas más demandadas y más caras debido a su potencial turístico y el distrito de Salamanca (donde se ubica la Milla de Oro) es también una de las más caras para Retail debido a su prestigio nacional e internacional.



Las **oficinas más buscadas** se encuentran en el **distrito Salamanca**



Los **locales más buscados** se encuentran en el **distrito Centro**



Las **naves más buscadas** se encuentran en el **distrito de Villaverde**

NAVES INDUSTRIALES

Si nos centramos en el sector logístico, los barrios más demandados para ubicar una nave industrial o almacén son los de Alameda con un 7,4% y Canillejas con un 5,9%. Por su parte, en lo relativo a los distritos, encabezan la lista Villaverde con un 26%, seguido del Centro con un

10,3%, Carabanchel con un 8,9% y Barajas y Vicálvaro en torno al 6%.

SOBRE BELBEX

Belbex es el portal web especializado en oficinas, locales, naves y suelos en la zona prime y periferia de Madrid. Pertenece a la multinacional CoStar Group, líder en el

mundo en información y marketing inmobiliario.

Belbex es el lugar de encuentro de agentes, inquilinos y compradores. Los usuarios podrán encontrar los espacios para sus negocios de forma fácil y rápida y los profesionales podrán publicar sus propiedades y localizar nuevas disponibilidades del mercado. [()]

Las socimis afrontan su consolidación y se postulan como socios de la regeneración urbana

- Madrid reunió a compañías e inversores en la primera Iberian REIT Conference, organizada por EPRA e Iberian Property
- EPRA anuncia que celebrará en España su conferencia anual en 2019
- La regulación en Portugal, la diversificación y especialización de las socimis y la transparencia centraron la atención de los y las ponentes

Rodrigo Puebla

Más de 200 personas, entre participantes y ponentes, han participado en la primera Iberian REIT Conference, celebrada en Madrid, en la que se ha analizado el actual punto de inflexión en que se encuentra el sector inmobiliario cotizado en España, las conocidas como socimis.

Organizada por EPRA (European Public Real Estate Association), la asociación que reúne al 80% de las empresas REIT de Europa, e Iberian Property, la plataforma de comunicación centrada en promover la inversión inmobiliaria internacional en España y Portugal (de la que Observatorio Inmobiliario es partner en España), esta conferencia puso también sobre la mesa el importante papel que estas sociedades pueden desempeñar en las grandes operaciones urbanas, como Castellana Norte.

Entre las conclusiones de esta conferencia, destaca la convicción de que el REIT español está en un punto de inflexión hacia la madurez y la consolidación tras una eclosión espectacular que ha supuesto la recuperación del sector inmobiliario.

A la conferencia han asistido también inversores y representantes gubernamentales de Portugal que han sido testigos directos de cómo un sector en crisis y, a priori, no atractivo para la inversión, puede renacer en gran medida gracias a la inversión extranjera, que en España ha supuesto un 95%.

Representantes de las principales socimis españolas han detallado cómo la regulación REIT en España ha permitido hacer más transparente y profesional un sector con potencial para el inversor pero que hasta 2012 carecía de la profesionalización necesaria. El dinero, según ha explicado Carmina Ganyet, directora corporativa de Colonial, ya no tiene prisa, es un "dinero paciente" que se compromete a largo plazo: "Por eso trabajamos en la reurbanización de varias ciudades y nuestra forma de crear valor es a través de esos desarrollos nuevos", explicó. El papel de las socimis en la regeneración urbana se sitúa como factor clave para que las ciudades puedan acometer los grandes proyectos de transformación como Distrito Castellana Norte, cuyo presidente, Antonio Béjar, lamentó que aún haya limitaciones en el marco legal vigente en España. "En un futuro, no descartamos ser un REIT", añadió.

Quienes aún ven las socimis con desconfianza como producto de ahorro recibieron también un mensaje tranquilizador: invertir en inmobiliario cotizado es más rentable y seguro que otras opciones aparentemente más conservadoras y, a diferencia del ciclo anterior, permiten invertir en activos sin hipotecarse.





TENDENCIAS Y FUTURO

Como colofón, Max Nimmo, analista de Kempen Securities, avanzó algunas tendencias de cara a los próximos años en el sector inmobiliario cotizado. Aunque llamó a evitar el peligro de que las socimis se vuelvan “adictas al capital”, subrayó que España sigue siendo un *top pick* para los analistas ya que la fase de crecimiento de este sector aún no ha terminado. Invitó a las compañías a poner el foco en la eficiencia operacional. Habló también de Cataluña: “Es una señal de alarma: si hay algún político en la sala, que tome nota y piense en los mercados”.

Por su parte, Miguel Ferre, Senior Advisor de EY y uno de los padres de la actual legislación REIT española, destacó que “la llegada de inversores internacionales ha demostrado que los REIT eran lo que buscábamos durante la crisis para recuperar el sector”.





Cristina García-Peri, directora general de Hispafrica, se ha referido a la especialización de las socimis en ámbitos como por ejemplo el hotelero, algo de vital importancia en España y que en Portugal puede ser quizá más trascendente.

Por su parte, Ismael Clemente, CEO de Merlin Properties, ha señalado que "España y Portugal son muy similares, yo veo la Península Ibérica como un único mercado"; mientras que José Luis del Valle, presidente de Lar España, indicó que el sector REIT "aún tiene espacio para crecer en España".

El CEO de EPRA, Dominique Moerenhout, clausuró la jornada con un anuncio que se interpreta como un espaldarazo al sector en nuestro país: España acogerá la conferencia anual de EPRA en 2019. Destacó que "no conozco muchos países que hayan tenido un éxito como España en un periodo tan corto, y en un sector que genera más de un millón de empleos en Europa". "Si queremos competir, tenemos que tener visión a muy largo plazo, y las cotizadas son las que ofrecen esa visión. También hacen falta inversores con esa sensibilidad", añadió.





SIRIA

8ª TEMPORADA

(8 AÑOS DE GUERRA
Y LA TRAGEDIA CONTINUA.)

(MILLONES DE NIÑOS Y SUS FAMILIAS
SIGUEN SIENDO VÍCTIMAS DE LA BARBARIE.)

(AYÚDANOS A CAMBIAR EL GUION
Y PONERLE FIN AL SUFRIMIENTO.
DONA.)

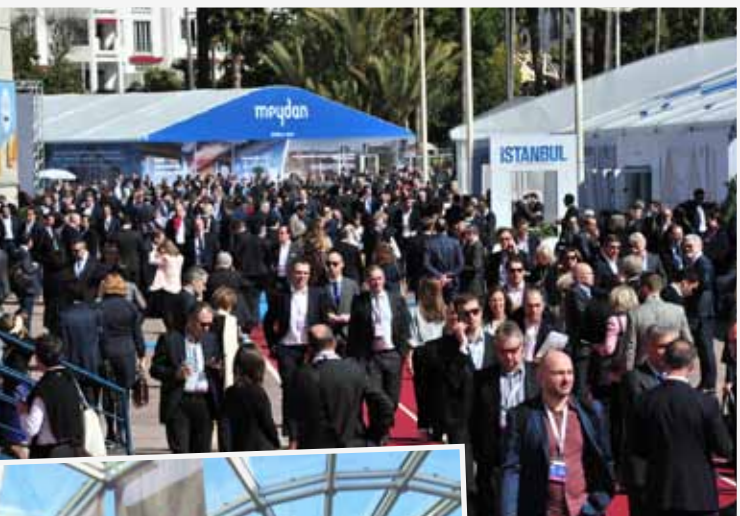
DONA EN: ACCIONCONTRAELHAMBRE.ORG

SANTANDER: ES57 0049 000 5928 1009 0000 | CAIXABANK: ES86 2100 2999 9302 0003 0018

MIPIIM 2018: UNA CORRIENTE DE OPTIMISMO EMPUJA LA INVERSIÓN

La presente edición de este salón inmobiliario internacional ha contado con la mayor representación española de la última década

Javier Martín



Más de 26.000 profesionales del sector inmobiliario, autoridades locales y gobiernos, incluidos 5.400 inversores de más de 100 países, participaron este año en Cannes en MIPIIM, el mercado internacional para profesionales del sector inmobiliario.

Entre los principales temas discutidos durante este intenso evento en intercambios y conferencias se encuentran el crecimiento de la inversión inmobiliaria esperada en 2018, el desarrollo urbano, la tendencia actual de los inversores a favorecer ciudades en lugar de países, pero también la creciente integración tecnológica por los profesionales de bienes raíces.

El MIPIIM 2018 tuvo lugar en un contexto de relativo optimismo por parte del sector para el próximo año

CBRE confirma que 2017 es un año récord para la inversión inmobiliaria en Europa, con un volumen total de 291.000 millones de euros. Según su estudio, los inversores europeos buscan principalmente activos industriales, incluida la logística. Además, los bienes inmuebles industriales están desplazando las oficinas por primera vez, y el interés en los activos de logística refleja claramente el aumento del comercio electrónico.

MIPIIM TRAZA LA URBANIZACIÓN GLOBAL

El tema central de MIPIIM 2018, “Mapping World Urbanity”, es más relevante que nunca, ya que más del 50% de la población mundial ahora vive en ciudades. Al destacar varios cientos de ambiciosos proyectos de desarrollo urbano, el objetivo de esta edición fue llamar la atención sobre la necesidad de que las autoridades locales y las empresas del sector inmobiliario adopten un enfoque estratégico común para el desarrollo urbano.

IGUALDAD Y DIVERSIDAD EN EL INMOBILIARIO

Varias mesas redondas y eventos de networking han abordado el tema de la igualdad y la diversidad en el sector inmobiliario. En la tercera edición del Women’s Cocktail de MIPIIM, el evento de networking más importante para mujeres en el sector inmobiliario, Nathalie Palladitcheff, presidenta de Ivanhoe Cambridge, dijo a la audiencia: “Lo que quiero son juntas directivas que quieran integrar a las mujeres en sus filas, no para respetar la igualdad de género, sino porque les aportan algo ... un nuevo dinamismo y otra visión de las cosas.”

ALTA PRESENCIA INTERNACIONAL

Como reflejo de la función impulsora de los bienes inmuebles en muchas economías, MIPIM ha recibido a ministros de varios países como Francia, Turquía, el Reino Unido, Rusia, Polonia, Egipto, Israel o Abu Dabi.

Con más de 100 países y 500 ciudades representadas en Cannes, MIPIM sigue siendo el Davos de la comunidad inmobiliaria internacional. Como en años anteriores, los tres países con el mayor número de empresas son el Reino Unido (2.401 empresas, + 10,4% en comparación con 2017), Francia (2.071 empresas, + 9,9% en comparación con 2017) y Alemania (1.150 empresas, + 10% en comparación con 2017). La delegación de los Estados Unidos contó 550 participantes, incluidos más de 150 inversores, un 10% más que en 2017.

LA MAYOR REPRESENTACIÓN ESPAÑOLA DE LA ÚLTIMA DÉCADA

La edición de este año de MIPIM ha contado con la mayor representación española de la última década. El Spanish Cluster ocupó más de 200 m² de stand en el Palacio Riviera 9, lo que supone un incremento del 25% respecto a la última edición. Se ha convertido en el lugar de reunión de las figuras clave del sector inmobiliario español y los players interesados en invertir en España. Este año ha contado con la participación de la Comunidad de Madrid, el Ayuntamiento de Málaga y el ICEX, además de empresas destacadas del sector como Gesvalt, Ghesa, Neinver, Sociedad de Tasación, Asesorama o Monereo Meyer Marinello.

Entre las numerosas actividades celebradas en el Spanish Cluster tuvo lugar la intervención del viceconsejero de Medio Ambiente, Administración Local y ordenación del Territorio de la Comunidad de Madrid, Pablo Altozano. Durante su intervención, el viceconsejero destacó las cualidades y atractivo de Madrid como destino de inversiones internacionales.

Además de dar cuenta de la buena evolución económica de la CAM, su esfuerzo por el desarrollo sostenible, Altozano destacó las ventajas de Madrid como centro de decisiones y centro financiero. “Madrid se consolida como una de las mejores zonas europeas para la inversión inmobiliaria, cuenta con una excelente ubicación geoestratégica, buenas infraestructuras y es un nodo ideal para los negocios en Iberoamérica y África”, afirmó. Para finalizar su intervención, Pablo Altozano presentó como ejemplo la nueva Plataforma Logística desarrollada en Arganda del Rey, que ocupa una superficie de 282 hectáreas y 1,1 millones de m² edificables y situada a 30 Kilómetros de la capital, a 20 minutos del aeropuerto internacional. Las inversiones estimadas en la zona son del orden de los 100 millones de euros, a los que se añadiría una inversión privada que rondaría los 600 millones de euros para levantar las naves de actividades logísticas.

Por otro lado, el stand de Barcelona-Catalonia superó los 150 m² de superficie en el pasillo central del Palais y contó con la presencia del Ayuntamiento de Barcelona, Incasòl y AMB, así como de empresas como Acapital, Building Center, L35, Gina Barcelona Architects o Forcadell.

Algunas de las empresas y organismos con presencia en España que han estado presentes en MIPIM 201 son: Abba Hotels, Arcadis, AXA IM-Real Assets, Ayuntamiento de Madrid, Ayuntamiento de Bilbao, Azora, Baker McKenzie, Banco Sabadell, BNP Paribas Real Estate, Catalonia Hotels, Catella Asset Management Iberia, Catella Property Spain, CBRE, Chapman Taylor España, Colliers International, Cristal Lagoons España, Cuatrecasas, Cushman & Wakefield, Deloitte, Distrito Castellana Norte, DLA Piper Spain, Estudio



Lamela, Eurofincas, FIABCI España, Gleeds Ibérica, GMP Property SOCIMI, Grosvenor Spain, Hilton, Hill International, Hogan Lovells, IBA Capital, Ikasa, Inmobiliaria Colonial, JLL, Meliá, Meridia Capital, Merlin Properties, Neinor, Neinver, NH, Ortion Capital, Otis, Patrizia España, Pérez Llorca, Pontegadea, Prologis, Rafael de la-Hoz, Renta Corporación, Roca Junyent, Sareb, Savills Aguirre Newman, Achindler, Sociedad de Centros Comerciales, Segro, Uría Menéndez, Ursus Kapital o Valliance.

Uno de los hitos de la presencia española en MIPIM lo constituye la Spanish Conference, que este año se ha celebrado bajo el lema "Investment and big developments in large spanish cities". En la conferencia, a la que asistieron más de 200 profesionales, se puso de manifiesto que el mercado inmobiliario español continúa registrando buenas cifras, acordes a la recuperación económica en España. La senda positiva de los indicadores macroeconómicos y las perspectivas favorables para 2018-2020, convierten a España en un país con un alto atractivo para el inversor, como afirmó Sandra Daza, directora general de Gesvalt, durante su intervención en la Spanish Conference. En este encuentro también se analizaron las tendencias que se vislumbran en el sector inmobiliario, así como las oportunidades que presentan a los inversores ciudades más allá de Madrid o Barcelona, como son los casos de Bilbao o Málaga. También se destacó la importancia creciente de la inversión en activos alternativos (residencias de estudiantes, de tercera edad, estaciones de servicio...), así como la inversión en suelo, fundamentalmente para residencial, pero también para otros usos, como por ejemplo, logístico.



Intervinieron en la Spanish Conference Sandra Daza, directora general de Gesvalt; José Carlos García de Quevedo, executive director de Invest in Spain; Estíbaliz Luenngo, directora del Departa-



mento Internacional del Ayuntamiento de Bilbao; Hermann Montenegro, CEO de AXA RE IM, Fátima Sáez del Cano, managing director para España de Grosvenor Europe; Francisco de la Torre, alcalde de Málaga, y Roger Pla, socio de Roca Junyent Abogados.



OPINIONES Y TESTIMONIOS DE PARTICIPANTES

Durante la celebración de MIPIM hemos tenido ocasión de conocer de primera mano opiniones y testimonios de la realidad que vive el sector inmobiliario en nuestro país.

Así, Javier Kindelan, Chairman Valuation Board de RICS, presidente de Valuation & Advisory Services EMEA de CBRE y vicepresidente de CBRE España, nos habló del papel del valorador en el futuro y la incidencia de las nuevas tecnologías. En relación con el Big Data y las valoraciones automatizadas (AVM) expresó que "los trabajos más predecibles son susceptibles de automatizarse" y que "en el mundo de la valoración hay que desarrollar sistemas capaces de analizar los datos". Kindelan explica que "AVM es un proceso de automatización y en el sector inmobiliario vamos hacia mayores niveles de automatización. En principio estos sistemas de automatización se han desarrollado para el sector residencial porque es más homogéneo, pero en menos de cinco años veremos sistemas de valoración automatizada en activos no residenciales". En cuanto a la interrelación entre innovación tecnológica y compañía de valoración, este experto en valoración de RICS y CBRE afirma que "las compañías de valoración están reorientando su actividad, irán hacia un papel de interpretación de los datos que proporcionan las máquinas", y añade que "las nuevas tecnologías abren nuevas oportunidades al sector de la valoración. En este sentido, van a ser decisivas la capacidad de adaptación y la formación".



RICS, la organización internacional de referencia en acreditación del sector inmobiliario, presentó su Tech Affiliate Programme en MIPIM. A través de esta iniciativa, RICS trata de identificar y abordar los riesgos y oportunidades de la digitalización con el fin de ayudar a los profesionales a adaptarse a un escenario cambiante. Entre dichos retos destacan las implicaciones éticas de la tecnología y la importancia de la inteligencia artificial para el sector de la construcción o el impacto de las tecnologías emergentes en el futuro de la valoración.

También nos recibieron en el stand de Catella Borja Márquez de Amilibia, Managing Director, Pablo Carvajal, director de Capital Markets y Carlos López, partner de la consultora. Carlos López confirma que hay bastante interés por invertir en el sector inmobiliario español, "hay interés en todo el abanico del mercado: diferentes fondos para diferentes retornos y diferentes productos", señala.



Por su parte, Pablo Carvajal apunta que "los fondos están cada vez asumiendo más riesgo en el mercado español, buscando mejores oportunidades. Una muestra de ello es que ya el año pasado han empezado a entrar en operaciones de promoción especulativa, sin inquilinos previos". Ambos coinciden en que "se percibe mucho crecimiento en logística y activos alternativos: residencias de estudiantes, residencias para mayores con servicios comunes y adaptados a sus necesidades".

Borja Márquez de Amilibia, además de destacar el buen momento y las expecta-

tivas de inversión en sectores como oficinas y retail, hace hincapié también en la creciente importancia del sector logístico. En este sentido, destaca la creación por parte de Catella de la sociedad Catella Logistic, para desarrollar proyectos llave en mano. "Estamos estudiando oportunidades en Francia, España y Alemania. Tenemos ya tres proyectos cerrados en Francia y en España vamos a empezar en Madrid y Barcelona", nos adelanta el Managing Director de Catella.

Otro de los interesantes contactos mantenidos en MIPIM fue con Thierry Bougeard, General Manager Advisory Spain de BNP Paribas Real Estate, quien también reafirmó que "en el Mercado español hay mucho apetito inversor en todos los segmentos y poco producto para vender. Buena parte del mercado se ha convertido en off market". "España está en el radar de análisis de inversión internacional y eso es una buena noticia; la mala es que los precios van a subir", opina Bougeard, para quien "hay segmentos con mucho potencial como las residencias de estudiantes o los hoteles" y también apunta que "la logística es un segmento en pleno crecimiento movido por el e-commerce" y que "la noción del último kilómetro también está tirando del sector". En este sentido, pone de manifiesto el hecho de que se estén creando nuevas plataformas logísticas en los tres o cuatro mercados principales. "Las plataformas de distribución logística son una alternativa muy interesante para los fondos de inversión. Hay un claro apetito por el sector logístico que ha provocado una compresión de las yields, que ahora están en torno al 6% y pueden bajar incluso más". "Hay una falta de suelo logístico", afirma Thierry Bougeard.

En cuanto al sector residencial, este responsable de BNP Paribas Real Estate destaca que "han vuelto los promotores y también las operaciones para transformación de suelo, no solo de compra de suelo finalista". "Lo que hay que evitar es crear una nueva burbuja, aunque en estos momentos estamos en un nivel de endeudamiento familiar aceptable". En cuanto al alquiler, opina que "la tradición española era hacia la compra, pero ahora hay una tendencia creciente en el mercado de alquiler residencial, en el que la rentabilidad está en torno al 4%".

Conversamos también en el stand de Hogan Lovells, con Emilio Gómez, socio de este despacho internacional de abogados, quien





destacó el gran interés que sigue existiendo por parte de fondos, inversores y compañías internacionales por implantarse en España. En este campo, Hogan Lovells ha sido pionero en el asesoramiento en la instalación de grandes compañías de este perfil en nuestro país y continúan siendo un referente en este ámbito.

En un plano técnico-arquitectónico, Jorge Alonso, arquitecto y miembro del estudio de arquitectura internacional Chapman Taylor, nos trasladó las últimas tendencias en desarrollos a nivel mundial en los que la tecnología, la sostenibilidad, la integración en el entorno y el referente humano son fundamentales. Entre ellos,

nos explicó detalles de su megaproyecto Mui Dinh Ecopark, en Vietnam, con más de 1,4 millones de metros cuadrados. Este proyecto ha ganado el premio “Best Fu-

ture Mega-Project” en los premios MIPIM de este año.

PORTUGAL TAMBIÉN PRESENTE A TRAVÉS DE IBERIAN PROPERTY

Inmediatamente antes de la Spanish Conference y en el mismo salón, Iberian Property, la plataforma Ibérica de información inmobiliaria de la que Observatorio Inmobiliario es partner en España, organizó la conferencia sobre el mercado portugués titulada “Residential Investment in Europe: Portugal, an ever-growing hotspot”, en las que destacaron las virtudes y oportunidades que en estos momentos ofrece el país vecino para la inversión y promoción inmobiliaria. Moderó la conferencia el director de Iberian Property, António Gil Machado, e intervinieron en la misma: Roland Berda, General Manager de VGPTI Investimentos Imobiliários; Paula Marques, Deputy Mayor for Housing de Lisboa; Inés Mediros, Mayor de Almada; Hugo Santos Ferreira, Executive vicepresidente APPII; René Riu, CEO & Founder de Infante & Riu Portugal Investments Broker y Pedro Seabra, Partner Explorer Investments.





SIMA 2018 ya supera la superficie comercializada el pasado año

La contratación de espacio en el Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (SIMA) sigue reflejando el cambio de ciclo del sector inmobiliario: la edición de este año, a falta de más de un mes para su inauguración, ya bate las cifras de la de 2017.

El cambio de ciclo sigue impulsando la contratación de espacio en la principal feria inmobiliaria de nuestro país. Al cierre de esta edición, la contratación de espacio en SIMA 2018, que arrancará en el pabellón 10 de Feria de Madrid, el próximo 31 de mayo, ya sobrepasa la superficie comercializada el pasado año.

SIMA no solo crece en metros cuadrados, sino que también lo consigue en expositores. Además, en el caso de los expositores se trata de un crecimiento cualitativo, concentrado, sobre todo, en dos grupos específicos, como son las empresas de servicios y los expositores internacionales.

EMPRESAS DE SERVICIOS Y COMPAÑÍAS INTERNACIONALES APUESTAN POR SIMA

Las empresas de servicios suponen al cierre de esta edición el 22% de los expositores confirmados, un porcentaje muy superior al de la pasada edición. El abanico de actividades que cubren estos expositores es muy amplio, destacando sobre todo los servicios financieros y de crédito hipotecario, de marketing, de certificación, de mudanzas, de decoración, tasadoras, etc.

Por su parte, los expositores internacionales siguen ganando presencia en la feria, que fuera de nuestras fronteras es vista cada vez más como un excelente canal de comercialización del producto residencial, en especial el destinado al pequeño inversor. Los expositores internacionales de SIMA suponen en torno al

SIMA no solo crece en metros cuadrados, sino que también lo consigue en expositores. Además, en el caso de los expositores se trata de un crecimiento cualitativo, concentrado, sobre todo, en dos grupos específicos, como son las empresas de servicios y los expositores internacionales

15% del total y, a diferencia de otras ediciones, no proceden en su mayoría de Latinoamérica o EEUU. Hasta 11 países están ya presentes en la actual edición de SIMA: Alemania, Andorra, Argentina, Estados Unidos, Hungría, Noruega, Países Bajos, Portugal, Reino Unido, República Dominicana y Uruguay.

En opinión de Eloy Bohúa, director general de Planner Exhibitions, empresa promotora de las ferias SIMA, “tanto la superficie reservada como el número de expositores son un claro indicador de la creciente importancia que SIMA está adquiriendo no solo como canal de comercialización para los productos y servicios de las empresas participantes, sino también como una herramienta clave en las estrategias de posicionamiento de marca de los principales operadores del sector inmobiliario”.

SIMAPRO: LA FERIA PROFESIONAL DE SIMA

Tras la exitosa experiencia del año pasado, cuando se agruparon bajo un mismo nombre, SIMApro, todas las actividades de carácter profesional, Planner Exhibitions ha decidido dotar de una mayor autonomía a SIMApro. En 2018, SIMApro gana independencia para dejar de ser exclusivamente el área profesional de SIMA y convertirse en una feria con una marcada personalidad propia: SIMApro, que se celebrará en el Centro de Convenciones Norte de Feria de Madrid entre el 30 de mayo y el 1 de junio. Además, SIMApro contará también con una superficie de exposición y networking.

“SIMApro continúa bajo el paraguas del proyecto ferial más ambicioso que es el Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (SIMA), pero su autonomía es necesaria para responder más eficazmente a los retos que plantea el sector inmobiliario en su conjunto, en especial la necesidad de contar con herramientas de análisis más dinámicas que nos permitan entender mejor su nueva realidad”, afirma Eloy Bohúa, director general de Planner Exhibitions.

Más autonomía y también más contenidos, pues a los tres eventos que han definido el programa profesional en los últimos años (la Conferencia Inmobiliaria, el Foro de Inversión el Mercado Inmobiliario Español e Inmonext) se unen en 2018 dos más (SIMAtech e Iberian Second Home Summit).

La edición 2018 de la Conferencia Inmobiliaria, que se celebrará el 30 de mayo, se articulará en torno a los siguientes cinco bloques de contenidos principales: el impacto demográfico en la producción y comercialización de viviendas, la situación actual de la financiación al promotor, cómo es posible industrializar el sector, qué valores deben definir la nueva realidad del sector residencial y, por último, una reflexión sobre el urbanismo en Madrid. Por su parte, SIMAtech, el 30 y 31 de mayo, una de las dos novedades del programa profesional de esta edición, centrará sus debates y mesas redondas en la revolución que las innovaciones



tecnológicas conocidas con el nombre genérico de PropTech están ya ejerciendo en mercado residencial, en particular, y en el sector inmobiliario, en general.

El Foro de Inversión en el mercado Inmobiliario Español, que se desarrollará el 31 de mayo, analizará la situación y las perspectivas de inversión en los distintos segmentos del inmobiliario, así como los cambios en el patrón de inversores e inversiones, y los aceleradores y frenos de la inversión en el sector inmobiliario. La otra novedad del programa profesional de este año, Iberian Second Home Summit, el 31 de mayo, tomará el pulso a los profundos cambios que en los últimos años se han operado en la manera de vender las viviendas turísticas a los extranjeros.

Por último, Inmonext, que se celebrará el 1 de junio, analizará, como en ediciones anteriores, las últimas tendencias en ventas del sector inmobiliario mediante un formato dinámico de sesiones de 15 minutos.

FICHA TÉCNICA

SIMA 2018 (31 mayo - 3 junio). Pabellón 10. Feria de Madrid.

SIMApro (30 mayo - 1 junio) Centro de Convenciones Norte. Feria de Madrid.

<http://simaexpo.com> - @simaexpo

Chapman Taylor triunfa en los MIPIM Awards 2018 con su proyecto Mui Dinh Ecopark



El proyecto Mui Dinh Ecopark de Chapman Taylor ha ganado el premio "Best Futura Mega-Project" en los MIPIM Awards de este año.

La gala de los premios MIPIM es el prestigioso evento final que cierra los cuatro días de MIPIM CANNES 2018 (del 13 al 16 de marzo).

Esta cita atrae a más de 24.000 participantes, 3000 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 Mui Dinh Ecopark 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 indígena local. Incluirá 6 hoteles, apartamentos y 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 master plan, incluirá también una oferta de ocio, dotaciones turísticas públicas, un parque de atracciones, casino, un club de playa y otro de montaña.

Jeffrey Sújar dirigirá Syllabus by Urbania, la filial de residencias de estudiantes de Urbania International

Urbania, compañía internacional de desarrollo de proyectos inmobiliarios, ha nombrado a Jeffrey Sújar director general de Syllabus by Urbania, su nueva filial de promoción de residencias de estudiantes.

Jeffrey Sújar es ingeniero de Caminos, Canales y Puertos por la Universidad de Granada, Master of Science en Project Management por la Universidad de Reading (Inglaterra) y PDD por el IESE. Inició su carrera profesional en ARUP como ingeniero de estructuras y responsable de Project Management. En sus más de 20 años de experiencia, la mayor parte de ellos en posiciones de alta dirección, ha sido director de desarrollo de la promotora de centros comerciales Sonae Sierra y vicepresidente y managing director para Europa Occidental, Rusia y países bálticos en Hill International.

Actualmente, la filial de residencias de estudiantes de Urbania cuenta con seis proyectos en marcha en Madrid, Valencia, Sevilla y Málaga. Además, sus planes inmediatos prevén la adquisición de nuevos activos estratégicos en ubicaciones muy céntricas de las ciudades con más demanda por parte de los estudiantes extranjeros. El objetivo de la compañía es generar 4.000 camas España y Portugal.

Con un diseño innovador y un excelente equipamiento, los proyectos de Syllabus by Urbania pretenden generar una oferta única, tanto en calidad como en servicio.

La incorporación de Sújar supone una apuesta fuerte y clara de Urbania por la gestión y promoción de activos inmobiliarios alternativos en un sector que en España cuenta con enorme potencial de crecimiento. Sújar será el máximo responsable de la compañía y, entre sus responsabilidades, estará gestionar los proyectos en marcha y las nuevas adquisiciones, así como potenciar el crecimiento de esta filial en los próximos años.



Jeffrey Sújar.

La Fundación Laboral de la Construcción, reconocida con el Sello de Excelencia Europea EFQM 400+

La Fundación Laboral de la Construcción ha sido reconocida con el Sello de Excelencia Europea EFQM 400+, que acredita su nivel de gestión en liderazgo, estrategia, personas, procesos, productos y servicios, sociedad, clientes y resultados.

Esta distinción supone un nuevo reconocimiento externo a la labor que la entidad paritaria realiza cada día, para dar respuesta al compromiso adquirido con el sector de la construcción en los ámbitos del empleo, la cualificación profesional y la prevención de riesgos laborales, y que se suma a los logros ya conseguidos en materia de gestión.

Desde el año 2000, la Fundación ha estado trabajando en la paulatina implantación de un Sistema Integrado de Gestión (SIG), del que ya disponen todos sus centros de trabajo, basados en las normas ISO 9001 (en Calidad). ISO 14001 (en Medio Ambiente) y OHSAS 18001 (Seguridad y Salud).

El pasado mes de octubre, la entidad paritaria renovó todos los certificados de su Sistema Integrado de Gestión conforme a los nuevos estándares de ISO, lo que evidencia la apuesta en sus actuaciones por la mejora continua hacia una mayor eficiencia.

Con el Sello de Excelencia EFQM, surgido en la década de los 80, se reconoce a las organizaciones que están trabajando para mejorar su sistema de gestión. En la actualidad, sólo unas 500 organizaciones españolas ostentan este reconocimiento (sólo 200 con la valoración 400+), que es un referente en el ámbito empresarial e institucional de la Unión Europea.

Los conceptos fundamentales de Excelencia utilizados por este modelo son: añadir valor para los clientes, crear un futuro sostenible, desarrollar la capacidad de la organización, aprovechar la creatividad y la innovación, gestionar con agilidad, alcanzar el éxito mediante el talento de las personas y mantener en el tiempo resultados sobresalientes.

Ana Granado, nueva directora general de Corpfín Capital Real Estate



Ana Granado.

Corpfín Capital Real Estate ha incorporado a Ana Granado como nueva directora general de la gestora. Ana Granado cuenta con una significativa experiencia en el sector inmobiliario, la cual ha desarrollado en firmas de reconocido prestigio. Antes de incorporarse a Corpfín Capital Real Estate, ejerció como directora del área de Financial Advisory - Real Estate en Deloitte durante más de cinco años, gestionando un equipo de más de 20 personas. Con

anterioridad, Ana fue directora del área de Corporate Finance de Aguirre Newman durante seis años y previamente, analista en el departamento de Corporate Finance de Santander Investment.

Miembro de RICS, Ana es Licenciada con honores en Administración y Dirección de Empresas y Máster en Habilidades directivas por la Universidad Comercial de Deusto. Adicionalmente, cuenta con el Programa Avanzado en Finanzas Corporativas del IE Business School.

Javier Basagoiti, presidente y consejero delegado de Corpfín Capital Real Estate, ha señalado que “esta nueva incorporación pone de relieve la voluntad de la compañía de poner el mejor talento al servicio de nuestros inversores. La amplia experiencia de Ana con algunos de los grandes actores del sector inmobiliario español nos permitirá reforzar nuestros servicios y fortalecer nuestro posicionamiento como especialista en la adquisición y estructuración de activos *prime*”.

Corpfín Capital Real Estate Partners (CCREP) es una gestora dedicada al capital riesgo inmobiliario especializada en activos *retail* y operaciones “value added” que requieren un alto componente de gestión.

HAYA Real Estate incorpora a Sebastián Hormaeche como Chief Data Officer

Haya Real Estate ha incorporado a Sebastián Hormaeche como CDO (Chief Data Officer). Con dependencia directa del consejero delegado, estará al mando de la Dirección de Calidad de Procesos y Datos. Entre otras funciones, se encargará de la mejora de los procesos de gestión de deuda, y administración y venta de REOs, además de simplificar la integración de las diferentes carteras de activos en nuevas operaciones.



Sebastián Hormaeche.

Hormaeche acumula cerca de 20 años de experiencia en puestos directivos y en consultoría estratégica y tecnológica, y tiene una amplia experiencia en CRM, gestión del cambio, estrategia y sistemas de información. Procedente de Salesforce, donde ocupaba el puesto de director en Customer Success, inició su carrera en PwC Consulting y a continuación trabajó como manager en Oracle. Este mismo cargo lo ocupó también en Arthur D. Little, liderando proyectos de transformación digital.

Es ingeniero superior informático por la Universidad Pontificia Comillas (ICAI), MBA por el IESE y Máster en Finanzas por el Instituto de Empresa.

Nuevas incorporaciones en Uponor Iberia

Uponor, la multinacional de origen finlandés, ha anunciado dos nuevas incorporaciones a su división de marketing Iberia. Ha nombrado a Joachim Schwidtal Marketing Manager para Iberia, para abordar nuevos retos en clave digital así como liderar y gestionar nuevas oportunidades de negocio donde Uponor aún no está presente. Joachim Schwidtal ha dedicado los últimos 10 años a Lego Group, donde ocupó diferentes puestos de responsabilidad en el área de marketing. Con anterioridad estuvo trabajando en empresas vinculadas al área de gran consumo y a la consultoría de comunicación y marca. Es licenciado en CC Empresariales Internacionales por ESB Reutlingen (Alemania) e ICADE Madrid, y tiene un Master en Internet Business (MIB) por el ISDI.



Joachim Schwidtal.



Raúl Segundo.

Por su parte Raúl Segundo, tras 8 años en Uponor como especialista en formación y servicio técnico, ha sido promocionado para ocupar el cargo de Plumbing Product Manager Iberia. Raúl Segundo ha forjado toda su trayectoria profesional en proyectos de diferente índole aportando sus conocimientos como ingeniero. Los últimos ocho años aportando un gran valor a Uponor sobre el terreno, realizando el control de obras, certificación, asesoramiento, incidencias y puestas en marcha en instalaciones de transporte de agua, Climatización Invisible por techo, pared o suelo radiante, geotermia y redes de distrito. Es Ingeniero Mecánico por la Universidad Carlos III, y Experto en Climatización por la UNED.

Velux reinventa el acristalamiento



Velux, empresa líder de ventanas de tejado, eleva el estándar de acristalamiento de sus ventanas a un nivel muy superior con el lanzamiento de su nuevo acristalamiento laminado -70.

Este nuevo estándar ofrece seguridad extra, mayor refuerzo exterior, aumento del aislamiento y protección UV, favoreciendo un mayor confort en las habitaciones que disponen de una ventana de tejado Velux.

Velux ha desarrollado un vidrio altamente resistente ante cualquier agresión meteorológica o impacto que pudiera sufrir, ya sea desde el exterior o interior de la vivienda. Un vidrio de 25 mm compuesto de vidrio interior templado 4 mm+, 15 mm de cámara aislante de gas Argón+, y vidrio exterior 3+ laminado con extra protección UV.

La innovación es una de las señas de identidad de la compañía, con la que ha conseguido ser la primera opción para millones de personas en todo el mundo. El objetivo de Velux es acercar a las personas productos y soluciones que mejoren su calidad de vida durante el tiempo que pasen en su hogar. El nuevo estándar de acristalamiento es su último ejemplo: calidad, ahorro energético y mayor confort.

El nuevo estándar evita todo tipo de filtraciones desde el exterior, así como la generación de humedades o la creación de un clima interior poco saludable que pudiera reducir el bienestar en el hogar. Además, este aislamiento hace posible un mayor ahorro energético y de costes, tanto de calefacción en invierno como de aire acondicionado durante el periodo estival, dos de las facturas más elevadas en la economía doméstica cada año. Por último, sus características favorecen un notable aislamiento acústico que reduce la penetración de los ruidos del exterior hasta 35 dB. Este último, un aspecto clave, por ejemplo, para aumentar la calidad del descanso y el sueño.

En caso de rotura, el acristalamiento laminado -70 mantendrá los fragmentos unidos entre sí, evitando que puedan desprenderse y caer al interior de la vivienda.

Por otro lado, el nuevo estándar presenta un notable refuerzo exterior que aumenta su resistencia a temperaturas extremas e inclemencias meteorológicas como nieve o granizo, garantizando su durabilidad. Una inversión, por tanto, muy útil a largo plazo tanto en zonas frías como en aquellas expuestas a mucha luz natural y calor. Además, el vidrio dispone de una capa de protección adicional frente a posibles efectos de decoloración de mobiliario por efecto UV en el interior de la vivienda.

Gunni&Trentino se alía con Cosentino para elaborar la fachada más singular de España

La nueva *flagship store* de la firma española Gunni&Trentino, abierta al público recientemente, es un edificio icónico cuya fachada, única en su género, se ha convertido en protagonista.



Gunni&Trentino ha logrado crear una fachada que llama la atención y modifica el paisaje urbano de la céntrica zona de Paseo de la Castellana y Paseo de la Habana. La sensación de modernidad y elegancia se refleja en un edificio que lleva a la máxima expresión la innovación combinada con la atemporalidad.

La singularidad buscada para el proyecto de fachada se consiguió apostando por Dekton® by Cosentino, un material innovador y cuyo nacimiento en 2013 supuso la creación de una nueva categoría de superficie para la arquitectura y el diseño: la superficie ultracompacta. El proyecto de fachada está creado con un total de 800 metros cuadrados de Dekton®, con un diseño trabajado en común entre ambas firmas y cuya repetición genera la identidad icónica que se buscó desde un principio.

El principal secreto de este proyecto es la forma de escama de pez de las piezas de revestimiento, que, en su repetición, consigue dotar de textura y vanguardia al volumen de la construcción. Se aleja del recubrimiento clásico y potencia el protagonismo de la dimensión del edificio insignia de Gunni&Trentino.

Un trabajo que se llevó a cabo gracias a la colaboración en el proyecto del arquitecto Armando Gutiérrez G^a Mendoza, de Mendoza+Simal Arquitectos.

Seda parece, cerámica es: nuevo Antislip Shoeless Plus

Keraben Grupo ha lanzado al mercado un nuevo antideslizante que supera en suavidad a su predecesor, el acabado "Antislip Shoeless". La compañía persigue un objetivo ambicioso: el de desarrollar las superficies más agradables, sedosas y fáciles de limpiar del mercado, siendo fiel al diseño de esencia natural que le caracteriza. De este objetivo ha nacido el nuevo "Antislip Shoeless Plus".



Los suelos antideslizantes son aquellos pavimentos indicados para instalar en exterior o en interiores húmedos. Por sus características técnicas, garantizan seguridad en los espacios en los que se instala. Pero, ¿y si además de tener un suelo seguro, pudiéramos tener también un suelo bonito, de tacto agradable y fácil de limpiar?

Bajo esta premisa, Keraben Grupo presentó el pasado 2016 un acabado para pavimento sumamente innovador, desarrollado internamente y comercializado bajo el nombre "Antislip Shoeless".

Los pavimentos a los que se incorpora este acabado, presentan un tacto muy agradable que dista de los tradicionales antideslizantes de tacto áspero y rugoso.

El nuevo acabado de Keraben Grupo –el Antislip Shoeless Plus– posee todas las características del anterior Antislip Shoeless, pero con un tacto mucho más sedoso y una apariencia de lapado mate.

Grupo ALDES: soluciones para hacer los lugares de vida más sanos

Doce mil litros, es la cantidad de aire que respiramos cada día, en la oficina, en la escuela o en casa. Doce mil litros de aire que utilizamos para vivir, desarrollarnos, crear, producir, descansar o simplemente quererse. Doce mil litros son también 26.000 respiraciones que son tantas razones para cuidar de nuestra salud y nuestro bienestar.



Porque el aire no solo sirve para respirar y nos ayuda a vivir una vida más sana, el Grupo ALDES crea soluciones eficientes y respetuosas del medio ambiente para renovar y purificar nuestro aire interior, calentarlo, refrescarlo, producir agua caliente sanitaria y protegernos a diario, en casa y en todos nuestros espacios de vida (escuelas, oficinas...).

Presente en 60 países y especialista en aire interior y confort térmico, el Grupo ALDES contribuye, gracias a una política de I+D ambiciosa y soluciones innovadoras, en el desarrollo de lugares de vida inteligentes más sanos, más confortables y de menos consumo energético. Sus soluciones están destinadas a numerosos campos de aplicación: la ventilación colectiva de un inmueble, la purificación del aire interior de una vivienda individual, la higiene del aire en un hotel, la renovación del aire en un establecimiento escolar, el agua caliente sanitaria en los centros de acogida y alojamiento de ancianos...

Porque es importante y urgente cuidar la salud de cada uno, ALDES ha creado #HealthyLiving, el movimiento que encarna su compromiso, benevolencia, sentido de responsabilidad y espíritu pionero.

En la actualidad 10 millones de viviendas están equipadas por ALDES; 42 millones de personas en todo el mundo respiran aire sano gracias a ALDES; 100 millones de m³ de aire son tratados por ALDES y 20 000 nuevas personas protegen cada año su salud gracias a las soluciones ALDES.

Las soluciones ALDES de ventilación, de purificación de aire, calefacción por aire, refrescamiento, agua caliente o aspiración centralizada son discretas. No se ven. No se oyen.

LEDVANCE amplía su portfolio con luminarias decorativas de exterior para uso profesional

LEDVANCE, uno de los principales proveedores a nivel mundial de iluminación general para profesionales y consumidores finales, ha incorporado un atractivo y variado portfolio de luminarias LED de exterior a su amplia gama de modernas luminarias LED para uso profesional.

El bajo consumo energético, su larga vida útil y el aspecto elegante de las soluciones de iluminación LED son los tres puntos clave por los que los clientes se decantan cada vez más por las luminarias de tecnología LED. Por este motivo, LEDVANCE ha ampliado su portfolio desarrollando una nueva familia de productos para exterior que comprende ocho nuevos modelos, en diferentes versiones, y que están dirigidos tanto a usuarios profesionales como a instaladores eléctricos.

Esta nueva gama de luminarias ofrece un atractivo diseño, con materiales y acabados de alta calidad. Algunos modelos se encuentran también disponibles en acero inoxidable. Robustas y resistentes al agua (hasta IP54), las luminarias ofrecen una temperatura de color blanco cálido de 3.000 grados kelvin que contribuye a incrementar el nivel de seguridad al tiempo que proporciona una atractiva iluminación para crear atmósferas acogedoras. Además, incluyen accesorios de montaje y conexión facilitando el proceso de instalación. Todos los productos ofrecen una vida útil de hasta 30.000 horas, ofrecen un ahorro de energía de hasta el 81% en comparación con las tecnologías convencionales y cuentan con una garantía de fabricante de 5 años.

Piscinas climatizadas todo el año por un coste mínimo

Disfrutar de la piscina o del spa todo el año ahora es más fácil gracias a las bombas de calor Aquatermic CRAA Titanium de Eurofred. Diseñadas para ofrecer la máxima eficiencia energética y reducir costes, las nuevas bombas de calor permiten prolongar la temporada de baño en todo tipo de piscinas, incluso las de agua salada, manteniendo una temperatura agradable los 12 meses del año.

Las nuevas bombas de calor ofrecen una eficiencia máxima en el rendimiento, incluso superior al 500%, produciendo más energía térmica de la que se la que consume y minimizando el impacto ante el posible aumento de los precios de la energía. Además, respetan el medio ambiente, ya que la energía generada no proviene de combustibles fósiles, y tienen un tamaño muy compacto que simplifica y ofrece máxima flexibilidad en su instalación. Las bombas funcionan en condiciones óptimas en un rango de temperatura exterior que va de 45 °C a -15 °C y la temperatura de entrada del agua puede regularse desde 8 °C a 35 °C.

El intercambiador de calor de las unidades CRAA Titanium está diseñado en espiral, realizado en titanio y es extremadamente resistente e idóneo para ambientes con elevadas posibilidades de corrosión, asegurando su funcionamiento óptimo cuando en la piscina se utiliza agua salada o sistemas de cloración salina.

La bomba de calor para piscinas CRAA Titanium, conectada junto al sistema de tratamiento de agua, filtro y bomba de agua, absorbe la energía contenida en el aire y con la ayuda del refrigerante R-410 la transfiere al agua de la piscina, alcanzando la temperatura óptima de confort y prolongando la temporada de baño.

La gama Aquatermic CRAA Titanium incluye siete modelos con potencias que van de 4kW a 23kW de potencia calorífica, que permiten una adaptación óptima a diferentes tamaños de piscina, de 13 a 80 metros cúbicos.

Contempla la opción de conexión vía WiFi, que permite gestionar los equipos fácilmente desde el teléfono móvil utilizando una App compatible con Android e iOS.

ROBLAN presenta en Light+Building 2018 su nueva gama de iluminación vial fabricada en España



La compañía de iluminación ROBLAN ha aprovechado su presencia en la feria más importante del sector de iluminación, Light+Building, para presentar su nueva gama en iluminación vial & urbana "made to measure. made in Spain".

Estas viales, que llegan al mercado con la última tecnología en drivers de control inteligente, cuentan con dos opciones de fabricación:

En primer lugar, si ya tiene la luminaria vial y sólo quiere renovarla con tecnología LED, puede llevarlo a cabo, ya que la compañía fabrica módulos a medida para agregar a cualquier luminaria existente. Esto supone gran flexibilidad de adaptación a las estructuras tradicionales con reducción de los costos de inversión y de instalación.

Todos estos módulos a medida, integran materias primas de la más alta calidad, como la protección de sobretensiones de hasta 15Kv, tratamiento marino anticorrosión, chips CREE capaces de ofrecer flujos lumínicos de hasta 130 lm por vatio, permitiendo así una sustitución directa de luminarias viales con tecnología de sodio a alta presión y consiguiendo ahorros de hasta el 63% del consumo de energía.

Otra característica importante que integran estos nuevos módulos son los Drivers Inventronics de los cuales se puede elegir la opción estándar, con regulación 1-10V, compatibles con DALI y la opción de programación hasta 6 niveles de encendido. Esta última elección supone un gran beneficio para cualquier instalación de iluminación vial, ya que se puede personalizar horarios de encendidos que se adapten a las horas de mayor o menor concurrencia en las calles, para así optimizar el uso de energía y favorecer el ahorro.

Por último, esta gama cuenta con ópticas precisas LEDiL, que dirigen la luz al área apropiada de la calzada minimizando la contaminación lumínica, disminuyendo el deslumbramiento y permitiendo focalizar el máximo flujo luminoso hacia la calzada, evitando así que la luz penetre en propiedades privadas y residencias causando molestias a los vecinos. Además, la óptica incorpora una junta de silicona que permite implementar una protección IP 67 directamente en las lentes para una mayor protección contra el polvo y el agua.

Se pueden elegir entre cuatro modelos: Galaxygo, Strelago, Cometgo y Fergo, que cuentan con la luminaria completa más los módulos de iluminación LED incorporados.

Además de estas novedades en iluminación vial, la compañía ha presentado un nuevo catálogo con más de 150 novedades en iluminación LED deportiva, comercial, por control remoto IOT, doméstica e industrial.

Seis claves para la instalación de un sistema de aerotermia

La aerotermia es una fuente de energía renovable que puede ser utilizada tanto en viviendas, unifamiliares o pisos, como en otro tipo de locales del sector terciario; locales comerciales, hoteles, restaurantes, gimnasios, residencias de ancianos, guarderías...y un sinnúmero de aplicaciones más. En definitiva, allá donde haya una demanda de agua caliente para calefacción y ACS y de agua fría para refrigeración.

Los sistemas de aerotermia se caracterizan por su facilidad de instalación y mantenimiento. No obstante, hay varios aspectos característicos de estas máquinas que debemos tener en cuenta antes de instalarlas y que nos ayudarán a sacarles el máximo partido: Ubicación, elección del modelo, tipo de dispositivo y usos, aprovechamiento de la instalación preexistente, combinación con otros sistemas, configuración sencilla y control móvil.

Con el objetivo de que los instaladores puedan sacar el máximo partido a la gama Yutaki, en los últimos meses, Hitachi realizó 47 formaciones en toda España para formar a un total de 750 profesionales en los aspectos comerciales y prácticos de la gama Yutaki de Hitachi. Estos cursos se han impartido de forma conjunta por el equipo comercial y el servicio técnico de Hitachi.

Pladur® firma un nuevo acuerdo de colaboración y patrocinio con AD'IP

Pladur® y AD'IP (Asociación Española de Instaladores de Sistemas de PYL, falsos techos y aislamientos) han firmado recientemente un nuevo acuerdo de colaboración y patrocinio para 2018. Patricio Abando, director de Ventas de Pladur®, y David Marín, Presidente de AD'IP, formalizaron este compromiso.



AD'IP es la asociación empresarial constituida de acuerdo a las leyes y disposiciones legales vigentes, que quiere agrupar a todas aquellas empresas que tienen como actividad principal la ejecución de trabajos a base de placas de yeso laminado, falsos techos modulares, aislamientos acústicos y térmicos, protección pasiva contra el fuego y soleras secas.

El mercado está creciendo y hay nuevos retos, por este motivo, esta colaboración hace a Pladur® más competitivo en el sector. Estos años, donde la construcción vuelve a crecer, es de particular importancia aunar fuerzas para seguir construyendo juntos.

Tus nuevas oficinas en Barcelona

Your new offices in 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 firma**
district

Comercializa

CBRE

934 447 700



934 395 454



Promueve:



BIENVENIDOS A

MiCasa

Conviértete en gestor de tu patrimonio
inmobiliario con la tecnología de

tinsa



Porque sabemos que tu hogar es tu mayor inversión, hemos creado una herramienta que te ayudará a **gestionar tu patrimonio inmobiliario**. Si contactas con **Tinsa** para valorar tu vivienda, o lo hiciste en el pasado, tienes la llave para entrar gratis en **Mi Casa**, un espacio personal donde te informaremos trimestralmente sobre cómo evoluciona el valor de tu vivienda.

TE AYUDAMOS A DECIDIR:



¿CUÁNDO Y A QUÉ
PRECIO TE INTERESA
VENDER?



¿ES MOMENTO DE
PLANTEARTE UNA NUEVA
COMPRA?



¿POR CUÁNTO PODRÍAS
FINANCIARTE SI USARAS LA
VIVIENDA COMO GARANTÍA?



Más información y condiciones en:
www.tinsa.es/mi-casa