

## DOSSIERS:

# VIVIENDA: NUEVOS HORIZONTES

## INVERSIÓN

## PUNTOS DE VISTA:

- José Juan Martín Montes. Aelca
- David Botín. ACR Grupo
- Juan José Cercadillo Calvo. HI! Real Estate
- Manuel Balcells. INBISA Inmobiliaria
- Narcos Beltrán. Altamira Asset Management

## ENTREVISTAS:



**Héctor Colonques**  
Presidente de  
PORCELANOSA



**Enrique Losantos**  
CEO de JLL



**Daniel Agut**  
Director de producto  
de Asefa





AGUIRRE  
NEWMAN

# Soluciones inmobiliarias a grandes desafíos

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



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:  
Héctor Colonques, Juan Riestra, Samuel Población,  
Eva Cuesta, José Juan Martín Montes, Juan José Cercadillo Calvo, Manuel Balcells, Marcos Beltrán,  
David Botín, Javier Amenedo, Mikel Echavarren,  
Alberto Valls, Carlos Carrasco, Ricardo Martí-Fluxá, Enrique Losantos, Salvador González, Sergio Espadero, Daniel Agut, Eugenio-Pacelli Lanzas Martín, Miguel Ángel Sanz, Eduardo Ochoa, Javier del Agua, M<sup>a</sup> Isabel Calvo Carreño y Equipo de Comunicación Económica.

Responsable de administración:  
María Velasco  
administracion@observatorioinmobiliario.es

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



observatorio de empresas y negocios  
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.



## Primavera inmobiliaria

El sector inmobiliario español lleva cuatro años consecutivos siendo el destino de importantes flujos de inversión, especialmente foránea. Centros comerciales y locales en las principales calles de las grandes capitales, oficinas, hoteles y más tarde logística, han estado en el foco y han visto fluir inversiones hacia estos segmentos hasta llegar a niveles pre-crisis en algunos casos.



Javier Martín López  
Director

Estas inversiones, sin duda alguna han contribuido a dinamizar el sector, a generar negocio y a crear empleo, pero de una forma sutil, que apenas transmitía al común de los mortales la sensación de que se estaba produciendo una reactivación importante.

Un poco más palpable ha sido el proceso de modernización de los activos adquiridos y, sobre todo, el cambio de uso de distintos inmuebles, especialmente en Madrid y Barcelona: viviendas en hoteles, hoteles en oficinas, oficinas en apartamentos de lujo... porque ahí ya se podían ver vallas en la calle, andamios con enormes lonas en las fachadas de los edificios y movimiento de obras, señales palpables para el ciudadano de que esto empezaba a moverse.

Pero aun así, la imagen más clara de reactivación son, sin lugar a dudas, las vallas anunciando nuevas promociones y, sobre todo, las grúas de obra que, tras ocho años de sequía, han vuelto a emerger en el horizonte de nuestras ciudades (en unas mucho más que en otras).

El resurgir de la promoción inmobiliaria residencial es el que ha marcado el cambio de estación en el sector, el paso del frío invierno a la prometedora primavera. Ya el año pasado hubo atisbos de que la lluvia fina de la compra de suelo (ese que hace unos años "no valía nada") por parte fundamentalmente de fondos de inversión y el desembarco en el sector promotor de estas engrasadas maquinarias, empezaba a dar sus frutos. Pero en los últimos meses han proliferado actuaciones corporativas, refinanciaciones, alianzas, tomas de posición en el mercado, que definitivamente han corroborado que el sector residencial empieza a levantar cabeza, que hay multitud de proyectos en marcha y que la cara más visible del inmobiliario ha retomado el pulso.

Ya sí se puede hablar de primavera inmobiliaria y una clara prueba de ello es el reflejo de esta actividad en la evolución de una feria sectorial como es SIMA, que en esta edición de 2017 registra incrementos por encima del 20 por ciento tanto en expositores como en espacio reservado; u otro dato relevante como es el que mayoritariamente las viviendas que se ofrecerán en este salón inmobiliario son ventas sobre plano.

Claro está que no sería bueno para los promotores –ya sean los "tradicionales" o los surgidos al aliento de los fondos de inversión– dejarse llevar por el frenesí primaveral, sino actuar con mucha prudencia (aún con las barreras del suelo y la financiación) ante lo limitado de la demanda de reposición que alimenta en la actualidad al sector y las dificultades de acceso de los jóvenes a la vivienda, o los nuevos hábitos de consumo respecto al residencial en los que el alquiler cobra un protagonismo creciente ya sea por pura necesidad o por convicción... Algo de esto tendría que venir a aclarar el próximo Plan de Vivienda en ciernes.

www.observatorioinmobiliario.es  
LA INFORMACIÓN ÚTIL



ECONOMÍA	6
EL SECTOR	10
MERCADOS Y EMPRESAS	18

ENTREVISTA 28



**Héctor Colonques**  
**Presidente de PORCELANOSA**  
 "Para nosotros el sector promotor es muy importante en este momento"

DOSSIER

VIVIENDA: NUEVOS HORIZONTES



**El mercado residencial vuelve a ofrecer interesantes oportunidades** 32  
*Juan Riestra*  
 Director Departamento Residencial Aguirre Newman



**El Sector Residencial en 2017** 36  
*Samuel Población*  
 Director nacional Residencial & Suelo CBRE España



**Gestión integral del proyecto y postventa, servicios claves en el sector residencial** 40  
*Eva Cuesta*  
 Directora general de Acerta España

PUNTOS DE VISTA



**José Juan Martín Montes**  
**CEO de Aelca** 42



**Juan José Cercadillo Calvo**  
**CEO-director general de HI! Real Estate** 43



**Manuel Balcells**  
**Director general de INBISA Inmobiliaria** 44



**Marcos Beltrán**  
**Director comercial inmobiliario de Altamira Asset Management** 45



**David Botín**  
**Director Área de Promoción Inmobiliaria de ACR Grupo** 46

**Franquicias Solvia, un nuevo modelo de intermediación inmobiliaria** 48



**Análisis de riesgos en promoción inmobiliaria residencial** 50  
*Javier Amedo*  
 CEO de VELTIS Rating  
 Agencia de rating inmobiliario



**Revolución promotora: ¿Marketing o realidad?** 52  
*Mikel Echavarren*  
 CEO irea



**El sector de la promoción inmobiliaria residencial y los mercados de capitales** 54  
*Alberto Valls*  
 Socio de Financial Advisory, responsable de Real Estate de Deloitte



**La adaptación de la vivienda al futuro** 55  
*Carlos Carrasco*  
 CMO de Citibox



## ENCUENTROS INMOBILIARIOS **56**

### Aspectos fiscales y valorativos a tener en cuenta en la devolución de la Plusvalía municipal

Encuentro Inmobiliario organizado por Aguirre Newman, Garrigues y Observatorio Inmobiliario

## DOSSIER INVERSIÓN



**La inversión inmobiliaria y el sector residencial, claves del 2017** **60**  
*Ricardo Martí-Fluxá*  
Presidente de la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI)



**ENTREVISTA Enrique Losantos CEO de JLL** **62**  
"El inmobiliario del mañana es un inmobiliario tecnológico"



**Medianas a la moda** **66**  
*Salvador González*  
Director de Inversión Retail en Savills



**Residencia de personas mayores, un activo alternativo en auge que centra las miradas de los inversores** **68**  
*Sergio Espadero*  
Director de Advisory Services de Gesvalt



**ENTREVISTA Daniel Agut** **70**  
*Director de producto de Asefá*  
"Estamos detectando mucha actividad en el segmento de rehabilitación en el sector terciario"



**URBANISMO** **72**  
**La participación ciudadana en la tramitación de los planes urbanísticos**  
*Eugenio-Pacelli Lanzas Martín*  
Laso & Asociados

**FISCAL** **76**  
**¿Aún estoy a tiempo de solicitar la devolución del ICIO de "esas obras" que no voy a terminar jamás?**  
*Miguel Ángel Sanz*  
Socio y abogado en Solventium Abogados

**FINANZAS Y CONTABILIDAD** **78**  
**La importancia de recuperar avales y garantías para las empresas del sector construcción**  
*Eduardo Ochoa*  
Manager del Departamento de Optimización de Working Capital en Ayming

**OFICINAS** **79**  
**"Oficina flexible" para dar respuesta a las nuevas formas de trabajo digital**  
*Javier del Agua*  
Director de Infraestructuras e Inmuebles de Orange España

**OBSERVATORIO JURÍDICO Y FISCAL** **80**  
**Caso 1:**  
Inscripción de obras nuevas  
**Caso 2:**  
Inscripción de excesos de cabida  
*Garrigues*

**CON NOMBRE PROPIO** **84**

**PRODUCTOS Y MATERIALES** **86**

## El Banco de España aumenta la previsión de crecimiento del PIB en 2017 hasta el 2,8%



El Banco de España ha revisado al alza sus proyecciones para la economía española en los próximos tres años, hasta situar el crecimiento del PIB en el 2,8% para este año, tres décimas por encima de la previsión anterior.

La economía se desacelerará hasta el 2,3% en 2018, dos décimas más de esperado hasta ahora por el organismo, dos décimas la previsión para 2018 y caerá hasta el 2,1%, una décima más de lo contemplado hasta ahora.

Así se desprende de las previsiones macroeconómicas de España 2017-2019 actualizadas por la autoridad monetaria.

Según el Banco de España, la información más reciente indica que la actividad ha mostrado en los meses iniciales de 2017 un comportamiento "más favorable" que el anticipado en diciembre. Hernández de Cos apuntó que, de cumplirse estas previsiones, "el nivel de PIB precrisis se alcanzaría en el segundo trimestre de este año, no en el primero".

El Banco de España afirma que esta prolongación de la fase de crecimiento de la economía española se apoya en una mayor competitividad acumulada desde el inicio de la crisis y en las condiciones financieras favorables, a las que contribuye el "tono acomodaticio" de la política monetaria.

No obstante, a medida que avanza el periodo de proyección, la autoridad monetaria espera que tenga lugar una cierta ralentización de la actividad cuando se vayan disipando los efectos de las caídas pasadas de los precios del petróleo y de los tipos de interés, y la política fiscal cambie su orientación, tras mostrar un carácter expansivo en el bienio 2015-2016.

El Banco de España indica que la revisión al alza de las previsiones se debe a que la economía española ha mostrado en los meses iniciales de 2017 un comportamiento más favorable del estimado, con un alza del PIB y del empleo del 0,8% en tasas intertrimestrales. Además, destaca que los indicadores relativos a la actividad y el comercio mundial también apuntan a un comportamiento más expansivo de los mercados exteriores, lo que anticipa una mejora aún mayor de las exportaciones.

Por componentes, el Banco de España espera que el avance del PIB siga apoyado en la demanda nacional, que crecerá un 2,3% este año y se irá desacelerando a lo largo de 2018 (+2%) y 2019 (+1,9%), mientras que la demanda exterior neta seguirá contribuyendo durante los tres años de la proyección, con una contribución positiva de cinco décimas este año, tres en 2018 y dos, en 2019.

## El BCE mantiene los tipos de interés en el 0 % pese a aumento de la inflación



El Banco Central Europeo (BCE) ha decidido mantener sin cambios los tipos de interés en el 0% y ha reiterado que mantendrá su actual volumen de compra de activos en 80.000 millones de euros al mes hasta finales de este mes, para reducir a partir de abril y al menos hasta diciembre sus adquisiciones a 60.000 millones de euros al mes, según informó en un comunicado.

De este modo, el tipo de interés de referencia de la zona euro se mantiene en el 0%, mientras que el tipo aplicado a la facilidad de préstamo continuará en el 0,25% y el interés de la facilidad de depósito seguirá en el -0,40%.

Así, el Consejo de Gobierno del BCE sigue esperando que los tipos de referencia se mantengan al nivel actual o a "niveles inferiores" durante un periodo prolongado de tiempo que superará "con creces" el horizonte para las compras de activos.

El BCE, además, ha recordado que "desde abril de 2017 las compras se realizarán a un ritmo mensual de 60.000 millones de euros hasta el final de diciembre de 2017 o más allá si fuera necesario y, en cualquier caso, hasta que el Consejo de Gobierno aprecie un ajuste sostenido de la senda de inflación consistente con su objetivo".

En este sentido, la tasa de inflación interanual de la zona euro se situó en febrero en el 2%, su nivel más elevado desde enero de 2013 como consecuencia del encarecimiento del 9,2% de la energía, así como de los alimentos frescos, con un repunte del 5,2%. Por su parte, la inflación subyacente, que excluye el impacto de la energía y los alimentos frescos, se situó en el 0,9%.

No obstante, la institución ha asegurado que en caso de que las perspectivas sean menos favorables o se registraran condiciones financieras inconsistentes con el avance en un ajuste sostenido de la senda de inflación, el Consejo de Gobierno tiene previsto "incrementar el programa en términos de volumen y/o duración".

**gesvalt**<sup>®</sup>

Consultoría y  
Valoración  
*Advisory &  
Valuation*

# Enfocados en tu éxito

Consultoría  
Valoraciones  
Asset Management

Madrid      London      Lisbon  
Luxembourg      Frankfurt      New York

**gesvalt.es**

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

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

Fiabilidad y rapidez.

## El paro registra en abril su mayor caída mensual de la historia



El número de parados registrados en las oficinas de los servicios públicos de empleo (antiguo Inem) bajó en abril en 129.281 desempleados respecto al mes anterior (-3,5%), registrando así su mayor descenso mensual en cualquier mes dentro de la serie histórica, según ha informado el Ministerio de Empleo y Seguridad Social.

El volumen total de parados alcanzó a finales de abril, mes en el que este año se ha celebrado la Semana Santa, la cifra de 3.573.036 desempleados, su nivel más bajo desde julio de 2009.

Dentro de la serie histórica comparable, que arranca en 1996, la evolución del paro en los meses de abril ha sido mayoritariamente descendente, con recortes en 20 meses y aumentos en dos de ellos: abril de 2008 (+37.542 parados) y abril de 2009 (+39.478). En los últimos ocho años el paro ha bajado en abril en una media de 51.794 desempleados.

En términos desestacionalizados, el paro bajó en abril en 70.777 personas, su mayor recorte de la serie histórica en cualquier mes, de acuerdo con los datos de Empleo. En el último año el paro experimentó un descenso récord de 438.135 personas, a un ritmo anual del -10,9%.

El número de contratos registrados durante el mes de abril ha sido de 1.604.476, la cifra más alta de la serie histórica en un mes de abril y un 4,07% superior a la del mismo mes de 2016.

En abril de 2017 se han registrado 151.448 contratos de carácter indefinido, el 9,4% del total, con un incremento del 3,8% sobre igual mes del ejercicio anterior.

## El consumo de cemento crece un 14% en el primer trimestre

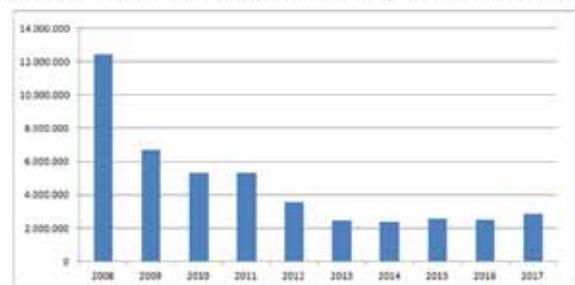
El consumo de cemento en España ha crecido un 14,1% en el primer trimestre del año, alcanzando los 2.869.554 toneladas, 353.893 más que en 2016. Por el contrario, las exportaciones cayeron en el mismo período un 9,7%, situándose en poco más de dos millones de toneladas, 225.000 menos que en el acumulado del pasado año, según informa Oficemen.

En marzo, el consumo ha crecido un 21,5% debido, en parte, al desajuste de días laborables provocado por el hecho de que el año pasado la Semana Santa se celebrara en dicho mes. El consumo de cemento en marzo ha sido de 1,1 millones de toneladas, "aún muy alejado de los valores medios óptimos para un país como España, que deberían rondar los dos millones de toneladas de consumo mensual", explica el director general de Oficemen, Aniceto Zaragoza.

"Continuamos mirando las cifras de crecimiento con optimismo pero con cautela, dados los bajos valores absolutos de partida. No debemos olvidar que, aunque mantuviéramos un crecimiento continuado del 14% durante todo el año, cerraríamos 2017 con un consumo de 12,6 millones de toneladas, la mitad de lo que, a nuestro juicio, la sociedad Española necesita", añade Zaragoza.

"Más allá de la recuperación del mercado inmobiliario, nos preocupa la pérdida de inversión en obra pública. La sequía invernal está afectando, y mucho, a la calidad en nuestras infraestructuras, que son imprescindibles para que la industria española en su conjunto pueda operar y mantener su aportación al PIB, algo que, como bien sabemos, es la única vía para consolidar una salida real y continuada de la crisis para nuestro país", finaliza Zaragoza.

Evolución del consumo de cemento en el primer trimestre (años 2008 – 2017, toneladas)





## ENTREGAMOS UNA VALORACIÓN CADA DOS MINUTOS

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



VALORACIÓN DE  
INMUEBLES  
PARA  
MÚLTIPLES  
FINALIDADES



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



CONSULTORÍA  
TÉCNICA  
Y  
ENERGÉTICA



VALORACIÓN  
DE  
EMPRESAS



VALORACIONES  
AUTOMÁTICAS SEGÚN  
EL ESTÁNDAR  
DE LA EUROPEAN  
AVM ALLIANCE

Conocimiento que genera valor



# tinsa

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

## El Gobierno dará ayudas de hasta 10.800 euros a jóvenes por la compra de vivienda



**E**l Plan Estatal de Vivienda 2018-2021 contemplará ayudas de hasta 10.800 euros para que personas de hasta 35 años afronten los gastos de adquirir una vivienda, con un límite del 20% del valor del inmueble.

Así lo ha anunciado el ministro de Fomento, Íñigo de la Serna, durante la presentación del real decreto de este nuevo plan de vivienda, cuya tramitación pretende afrontar desde el 1 de junio para que entre en vigor el 1 de enero.

Otra de las principales novedades del plan es que se incrementa de 600 a 900 euros el importe máximo de los alquileres que se podrán beneficiar de las ayudas.

Además, contempla también que el Estado y las autonomías asuman el pago de entre 150 y 400 euros de alquiler a personas desahuciadas o colectivos vulnerables, con una aportación del 80% del Ministerio y del 20% de las autonomías.

Así, en cuanto a los jóvenes, en virtud del nuevo plan podrán contar con una ayuda para pagar hasta el 50% del alquiler de un piso y de hasta el 20% del precio de la vivienda que compren (con un máximo de 10.800 euros).

Para ello, deberán de tener menos de 35 años y cobrar menos de tres veces el SMI. La ayuda al alquiler se contempla para pisos con rentas de hasta 900 euros al mes, con lo que se aumenta el margen frente al tope de 600 euros fijado en el anterior plan.

Respecto a las personas afectadas por desahucio, contarán con hasta 400 euros al mes para pagar un alquiler, siempre que la renta del piso no supere ese mismo precio. No obstante, en este caso, los pisos procederán de un banco de residencias que Fomento negocia conformar con pisos vacíos procedentes de Sareb y las entidades financieras.

Por su parte, las personas mayores podrán contar con ayudas para pagar hasta el 50% del alquiler o bien de hasta 200 euros mensuales para atender el pago de facturas de suministro (agua, luz, gas o de comunidad). Para ello, deberán contar con más de 65 años de edad y cobrar una pensión que no supere tres veces el SMI. En este caso, el programa se complementa de ayudas a organismos públicos y empresas privadas para la construcción de viviendas en alquiler destinadas específicamente para personas mayores.

Los jóvenes y los mayores podrán contar con estas ayudas durante un periodo máximo de tres años, que será de dos anualidades para el caso de afectados por desahucios.

La rehabilitación, con especial atención a la eficiencia energética, será el otro gran pilar del plan, que el Ministerio de Fomento ha diseñado a partir del proceso de colaboración que en julio del pasado año abrió con las comunidades autónomas, que han remitido casi 250 propuestas. A partir de ahora, lo someterá de nuevo a las CC.AA., a la Federación de Municipios y Provincias (Femp) y al sector, con el fin de aprobarlo definitivamente antes de que acabe el año.

## El precio medio de la vivienda sube un 2% interanual en abril

**E**l valor medio de la vivienda terminada (nueva y usada) evoluciona positivamente en abril con una subida del 2% en tasa interanual, según el índice Tinsa IMIE General y Grandes Mercados. Las "Capitales y grandes ciudades", con un incremento del 6,1% en el último año, y "Baleares y Canarias", con un crecimiento del 4%, son las zonas que más han aumentado sus precios desde abril de 2016. La caída acumulada desde máximos se mantiene por debajo del 40% por segundo mes consecutivo, con un 39,9%.

Otra de las zonas que mantiene sus precios por encima de los de hace un año es la "Costa Mediterránea", que se revaloriza un 1,3% en tasa interanual en abril. Por el contrario, las "Áreas metropolitanas" y "Resto de municipios" siguen con valores medios inferiores a los de hace un año y registran caídas interanuales del 2,6% y un 1,4%, respectivamente.

El descenso acumulado de la vivienda terminada respecto a los niveles máximos alcanzados a finales de 2007 se sitúa, por segundo mes consecutivo, por debajo del nivel del 40%. Donde menos ha descendido el precio medio desde máximos es en "Baleares y Canarias" (-27,8%) y en las localidades más pequeñas ("Resto de municipios"), con una caída del 36,7%. El mayor ajuste acumulado de precios se encuentra en el índice "Costa mediterránea" (-46%), seguida de cerca por las "Áreas metropolitanas" (-45,9%) y las "Capitales y grandes ciudades" (-41,7%).

En los primeros cuatro meses de 2017, la "Costa mediterránea" es la zona donde el precio medio más se ha incrementado, concretamente un 5,4% en lo que va de año. Una tendencia positiva similar muestran las "Capitales y grandes ciudades", con un crecimiento del 4,3% entre enero y abril, y las islas ("Baleares y Canarias"), con una subida del 4,1%. La evolución del valor medio en los cuatro primeros meses de 2017 ha sido prácticamente plana en el "Resto de municipios" (+0,4%) y a la baja en las "Áreas metropolitanas" (-2,1%).

(Puntos del índice)	Índice Abr-16	Índice Abr-17	Variación Interanual	Variación desde máximos	Variación acumulada (ene-abr) 2017	Variación acumulada (ene-abr) 2016
General	1.345	1.373	2,0%	-39,9%	2,3%	1,9%
Capitales y grandes ciudades	1.338	1.419	6,1%	-41,7%	4,3%	0,7%
Áreas metropolitanas	1.264	1.231	-2,6%	-45,9%	-2,1%	1,1%
Costa mediterránea	1.381	1.400	1,3%	-46,0%	5,4%	2,7%
Baleares y Canarias	1.317	1.370	4,0%	-27,8%	4,1%	2,9%
Resto de municipios	1.392	1.372	-1,4%	-36,7%	0,4%	3,8%

## Disminuye un 2,7% la firma de hipotecas en febrero tras seis meses continuados de subidas

El número de hipotecas constituidas sobre viviendas inscritas en los registros de la propiedad en febrero (procedentes de escrituras públicas realizadas anteriormente) es de 24.342, un 2,7% menos que en febrero de 2016, según el Instituto Nacional de Estadística. Con este dato se pone fin a seis meses consecutivos de ascensos.

A pesar de esta disminución en el número de hipotecas, el importe medio de las mismas aumenta un 7,1 % con respecto al de hace un año, hasta situarse en 115.883 euros y el capital prestado también subió un 4,2% interanual hasta superar los 2.820 millones de euros.

En términos mensuales (febrero sobre enero), el número de hipotecas bajó un 10,6% y el importe prestado disminuyó en un 8,2%.

En general, importe medio de las hipotecas inscritas en los registros de la pro-

piedad en febrero (procedentes de escrituras públicas realizadas anteriormente) es de 151.224 euros, un 9,3% superior al del mismo mes de 2016. Por naturaleza de la finca, las hipotecas constituidas sobre viviendas concentran el 53,1% del capital total prestado en el mes de febrero, seguidas de las destinadas a otras fincas urbanas (35,2%), solares (7,2%) y fincas rústicas (4,5%).

Las comunidades con mayor número de hipotecas constituidas sobre viviendas en febrero son Andalucía (4.417), Comunidad de Madrid (4.381) y Cataluña (3.891). Las comunidades que presentan las mayores tasas de variación anual son Cantabria (41,2%), Principado de Asturias (17,3%) y Galicia (14,3%). Las comunidades en las que se presta más capital para la constitución de hipotecas sobre viviendas son Comunidad de Madrid (715,3 millones de

euros), Cataluña (528,1 millones) y Andalucía (443,5 millones).

Las únicas comunidades con tasas de variación mensuales positivas en el número de hipotecas sobre viviendas son Cantabria (12,1%), Galicia (3,3%) y Región de Murcia (2,6%). Por su parte, las comunidades que presentan las tasas más bajas son Extremadura (-33,4%), Comunidad Foral de Navarra (-22,7%) y Canarias (-20,8%).

En las hipotecas constituidas sobre viviendas, el tipo de interés medio es del 3,17% (un 3,6% inferior al registrado en febrero de 2016) y el plazo medio de 24 años. El 61,7% de las hipotecas sobre viviendas se constituye a tipo variable y el 38,3% a tipo fijo. El tipo de interés medio al inicio es del 3,15% para las hipotecas sobre viviendas a tipo variable (con un descenso del 1,8% respecto a febrero del año pasado) y del 3,21% para las de tipo fijo (un 20,9% menor).

## La mitad de las viviendas compradas en 2016 tenían más de 80 m<sup>2</sup>

Los compradores de vivienda en España se siguen decantando por viviendas de tamaño medio o medio-grande, según los datos del Anuario Inmobiliario 2016 del Colegio de Registradores. Las viviendas de menos de 40 m<sup>2</sup> representan el 4% de las operaciones de compraventa registradas, seguidas de las de 40 a 60 m<sup>2</sup>, con el 17,6%. Ello deja casi el 80% restante para las de 60 a 80 m<sup>2</sup> (28,7%) y las de más de 80 m<sup>2</sup>, que protagonizaron por sí mismas el 49,7% de las adquisiciones. Por CCAA, destacan Castilla-La Mancha, Navarra y Extremadura, donde dos tercios de las viviendas adquiridas tienen más de 80 m<sup>2</sup>.

El informe de los registradores también pone de manifiesto la consolidación de la fortaleza de la demanda extranjera en la adquisición de vivienda, que durante el paso año ha mantenido el buen comportamiento de los últimos años, alcanzado un nuevo máximo histórico con un peso del 13,25% en 2016, resultado no muy alejado de los dos últimos años (13,2% en 2015 y 13% en 2014). Desde el mínimo histórico de 2009 (4,2%), se acumulan siete años consecutivos de crecimiento, habiéndose triplicado el peso porcentual.

Por CCAA, las islas han vuelto a encabezar los resultados de porcentaje de compra de vivienda por extranjeros, superando en ambos casos el 30%. Concretamente, Baleares ha alcanzado el mayor resultado con un 32,90%, seguida de Canarias con un 30,49%, y de la Comunidad Valenciana (26,66%). Como contrapunto, con menor presencia de extranjeros en las transacciones, se situarían Galicia (0,8%), Extremadura (1,1%) y Asturias (1,9%).

Por provincias, Alicante encabeza el ranking. Allí el 43% de las viviendas que se venden las compran extranjeros, seguida de Tenerife (40%), Málaga (34%), Baleares, (32,9) y Girona (30%). En el lado contrario se sitúan Lugo, Cáceres, A Coruña, Orense y Salamanca, donde los extranjeros apenas protagonizan el 1% de las compraventas.

El Anuario de la Estadística Registral Inmobiliaria analiza asimismo la utilización de la vivienda como bien de inversión o de uso, a través del tiempo medio de posesión de sus propietarios cuando la vendieron, habiendo continuado un año más el constante incremento de ese período medio de posesión experimentado en los últimos años. Las compraventas con período de posesión superior a cinco años han pasado del 43,7% en 2007 al 81,6% del total en 2016. Por el contrario, las operaciones con período de posesión inferior a cinco años pasaron del 56,3% en 2007 al 18,4% en 2016.

El ciclo bajista de las transacciones, con las consiguientes dificultades para vender las viviendas, se refleja en la evolución del período medio de posesión, que ha aumentado desde 7 años y 3 meses en 2009 a 13 años y 4 meses en 2016, es decir, un 84% más.



## Máximo histórico en la inversión en centros comerciales en 2016 al superar los 3.500 millones de euros en 2016

El volumen de inversión en operaciones en centros comerciales en 2016 alcanzó los 3.500 millones de euros, lo que supone un incremento del 59,1% respecto a 2015 y récord histórico, según se desprende del *Estudio de Mercado Centros Comerciales 2016/2017* elaborado por Aguirre Newman. Durante el primer trimestre de 2017 la elevada actividad inversora ha continuado, con más de 1.000 millones de euros intermediados sobre centros comerciales.

Gracias a este volumen de inversión, el segmento de centros comerciales se situó en 2016, por segundo año consecutivo, como el segundo mercado inmobiliario más dinámico por detrás de oficinas. Respecto a la tipología de compradores, lo más activos han sido los fondos de inversión institucionales, con más del 52% del volumen total, y las socimis, con más del 38%. El resto de actividad la han llevado a cabo empresas inmobiliarias e inversores privados.

En 2016, se han realizado más de 35 operaciones de inversión de las que siete han sido sobre portfolios. La principal operación sobre un activo individual ha tenido lugar en Barcelona, la compra por parte de Deutsche Bank del Centro Comercial y de Ocio Diagonal Mar, por algo más de 490 millones de euros. Por otro lado, la compra de Metrovacesa por parte de Merlin Properties ha tenido un impacto muy significativo en la inversión en centros comerciales, al suponer cerca del 28% del volumen total.

Durante 2016 se ha producido una ligera comprensión de la tasa de rentabilidad inicial “debido al positivo entorno macroeconómico y a la percepción de potencial recorrido al alza de las rentas”, según Aguirre Newman. En el caso de los centros comerciales “oro”, se han cerrado operaciones de manera puntual por debajo del 4%, lo que significa un mínimo histórico en cuanto a *yield* en este mercado.

El informe de Aguirre Newman también indica que la nueva oferta incorporada al mercado en 2016 superó los 273.000

m<sup>2</sup> de Superficie Bruta Alquilable (SBA), claramente por encima de la que se incorporó durante los últimos años, pero muy lejos de los niveles pre-crisis. Los principales centros comerciales inaugurados en 2016 fueron Parque Nevada (Granada) y FAN Mallorca Shopping (Palma de Mallorca).

De los 273.000 m<sup>2</sup> de nueva SBA, un 17% es consecuencia de ampliaciones de centros comerciales en funcionamiento.



### BUENAS PERSPECTIVAS PARA 2017 (LADILLO)

Desde el punto de vista de mercado de inversión, Aguirre Newman estima que durante 2017 se mantendrá el elevado interés inversor observado en el mercado desde 2014, aunque difícilmente se alcanzará el volumen de inversión de 2016 debido a la menor oferta de producto en venta.

Aguirre Newman también estima que se incorporarán al mercado aproximadamente 235.000 m<sup>2</sup> de nueva SBA, de la que aproximadamente un 80% corresponderá a nueva oferta y el 20% restante a proyectos de ampliación de centros comerciales que están actualmente en funcionamiento.

La demanda de locales comerciales por parte de cadenas de tamaño mediano y grande seguirá centrada en los centros que muestran mejor comportamiento, los “oro” y “plata”. Estas tipologías de centros seguirán mostrando incrementos en sus rentas de alquiler. Mientras, los centros “bronce” serán en todo caso demandados por pequeños comerciantes locales con menor poder de atracción.

## Las tasadoras integradas en AEV aumentaron su facturación un 9,3% en 2016

La facturación de las 23 sociedades de tasación asociadas a la AEV (Asociación Española de Análisis de Valor) durante el ejercicio de 2016 ascendió a 242 millones de euros, un 9,3% más que el anterior. Por tercer año consecutivo, el mercado se mantiene en datos positivos, confirmando la buena salud de las principales sociedades de tasación de este país. Los miembros de AEV efectúan el 90% de las valoraciones realizadas en España.

Esta corriente ascendente también se observa en el número de tasaciones completas de bienes inmuebles, que ha crecido un 21%, llegando a realizarse 1.058.000 tasaciones por un importe tasado de 346.700 millones de euros. De entre ellas, 522.700 se han emitido con finalidad de garantía hipotecaria, lo que representa un 11% más que las destinadas a este objeto en el año 2015. Estas 23 sociedades de tasación, que representan el 90% de la actividad llevada a cabo por el sector, han gestionado además otros 5 millones de valoraciones estadísticas y de otra naturaleza, por un importe tasado de 782.500 millones de euros, un 6% más que en el ejercicio anterior, con la consecuente contribución al incremento total de la facturación.

Los datos presentados por los socios de la AEV permiten confirmar, en palabras de su secretario Lee Mays, que “es-

te tercer año consecutivo de datos favorables es una muestra clara de que el sector inmobiliario en su conjunto avanza en positivo, y de que el punto de inflexión de la actividad de la tasación en España ya se ha superado. Además, queda claro el buen hacer, la flexibilidad y la capacidad de adaptación de las 23 sociedades de tasación que representamos desde la AEV”.



Lee Mays.

La mejora de las cifras de facturación se generaliza en la práctica totalidad de las sociedades de tasación españolas, y especialmente en las medianas y pequeñas, a falta de los datos agregados de aquellas no integradas en la AEV. En lo que a cifras económicas se refiere, las tres primeras sociedades asociadas a AEV por volumen de facturación (Tinsa, ST Sociedad de Tasación e Ibertasa) representan casi la mitad del volumen total de negocio. También es significativa la variación positiva en las cifras de facturación respecto al año anterior que se da en buena parte de los asociados. La tabla siguiente muestra el ranking de empresas, así como el volumen de facturación y la evolución de la misma con respecto al ejercicio anterior.

# Precisión



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

  
**Euroval**

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



## Suben los precios en el mercado residencial un 2% en el primer trimestre de 2017



Los precios del mercado residencial en España experimentaron en el primer trimestre de 2017 una subida del 2 % con respecto al mismo trimestre del año anterior, situándose su valor unitario en 1.287 €/m<sup>2</sup>, según se desprende en el último informe de Gesvalt, compañía de consultoría y valoración de activos.

Esto significa a grandes rasgos que, si en el primer trimestre de 2016, comprar una vivienda de 90m<sup>2</sup> costaba en promedio 113.580€, esa misma vivienda costaría actualmente 115.830€.

Luis Martín Guirado, director corporativo de Desarrollo y Negocio en Gesvalt, se refiere a este periodo como “un ciclo de sostenibilidad y estabilización de precios en el sector inmobiliario, donde hay zonas que muestran claros signos de recuperación, como las grandes capitales y ubicaciones donde hay menos demanda y siguen ajustándose los precios”. Asimismo, destaca el aumento de transacciones, “con una destacada participación del comprador extranjero”, que asciende a un total de 20.806, un 16,4% de las operaciones realizadas en este último año.

Baleares, Madrid y País Vasco, lideran la lista de Comunidades con

los precios más elevados. Al contrario, Castilla-La Mancha, Extremadura y La Rioja presentan los valores más bajos.

El índice de variación propia de cada Comunidad Autónoma con respecto a sus propios resultados en el año anterior indica que Madrid (10,2%), País Vasco (8,2%), Murcia (6,7%) y Castilla La Mancha (2,0%) prorrogan su crecimiento respecto a periodos anteriores mientras que la Comunidad Valenciana (-7,1%), Castilla y León (-7,1%), Galicia(-5,3%), Andalucía (-1,0%), Canarias(-1,0%) y Extremadura (-0,2%) continúan cosechando variaciones negativas.

De las 17 Comunidades Autónomas, 6 de ellas presentan valores al alza de no más del 10,2%, frente a 11 Comunidades que tienen valores inferiores anuales respecto al año anterior, siendo la mayor caída del 7,1 %, en C. Valenciana y Castilla León.

En cuanto a provincias, los valores de variación de Jaén (-12,7%), Orense (-11,9%) y Zamora (-11,6%) son los que más caen y los de Guipúzcoa (11,9%), Coruña (11,0%), Cádiz (10,2%) y Madrid (10,2%) los que más que crecen, todas ellas con más de un 10%.

Las capitales de provincia con los precios más bajos son Lleida (798 €/m<sup>2</sup>), Ávila (886 €/m<sup>2</sup>), Castellón (951 €/m<sup>2</sup>), Ciudad Real (1008 €/m<sup>2</sup>) y Cáceres (1018 €/m<sup>2</sup>) mientras que San Sebastián (3.497 €/m<sup>2</sup>), Barcelona (2.651 €/m<sup>2</sup>), Madrid (2.517 €/m<sup>2</sup>), Bilbao (2.468 €/m<sup>2</sup>) y Palma de Mallorca (1.868 €/m<sup>2</sup>), continúan posicionándose como las más caras.

Los municipios con los valores por metro cuadrado más elevado son Alcobendas (2.898 €/m<sup>2</sup>) y Getxo (2.752 €/m<sup>2</sup>). Por el contrario, las poblaciones con los valores más bajos han sido: Linares (665 €/m<sup>2</sup>), Ferrol (749 €/m<sup>2</sup>) y Elda (790 €/m<sup>2</sup>).

### DESIGUAL COMPORTAMIENTO EN EL ALQUILER

Datos similares se recogen al analizar el alquiler. Conseguir una vivienda en Lugo, Ávila y Cáceres no cuesta más de 5 €/m<sup>2</sup>/mes mientras que en Bilbao, San Sebastián, Salamanca, Madrid y Barcelona sería necesario desembolsar hasta 20,57 €/m<sup>2</sup> al mes. Son éstas las ciudades con una mayor tendencia y tradición al alquiler y con una mayor densidad de población y necesidad de vivienda, lo que hace más complicado encontrar una a un precio económico.

En el ámbito del alquiler, las ciudades de Castelldefels, Hospitalet de Llobregat y Prat de Llobregat lideran el ranking, con valores unitarios que superan los 12 €/m<sup>2</sup>/mes y que suponen un gasto mensual de más de 1.000 euros para una vivienda media. Por el contrario, optar a una vivienda de alquiler en Elda, Puerto Lumbreras o Alcoy, Talavera de la Reina o Mérida supone abonar menos de 5 € por metro cuadrado, o lo que es lo mismo, unos 450 euros mensuales.

En general, se observan ligeros reajustes a nivel provincial. 18 provincias registran subidas frente a 31 que presentan caídas. Destacar que provincias como Madrid, Barcelona, Vizcaya, Guipúzcoa o Málaga acumulan varios trimestres con valores al alza.

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

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

## La contratación logística en el primer trimestre aumenta en Barcelona y disminuye en Madrid

**E**l primer trimestre del año ha registrado un fuerte incremento en la contratación de espacios logísticos en Barcelona, que se ha situado en 125.000 metros cuadrados, lo que supone un 38% más que el mismo período del año pasado, cuando se demandaron 89.968 m<sup>2</sup>. Sin embargo, en Madrid se han contratado entre enero y marzo 130.000 m<sup>2</sup>, un 13% menos que en 2016, según datos de CBRE.

En Barcelona la contratación no se ha desarrollado de manera uniforme en todas las zonas debido a la escasez de espacios tanto en la corona 1, donde no hay superficie para demandas de más de 10.000 m<sup>2</sup>, como en la corona 2. De esta manera, la corona 3 ha sido la que más contratación ha recibido este trimestre con casi un 60% del total, alcanzando los 73.000 metros cuadrados contratados, frente a los 36.248 m<sup>2</sup> de la corona 2 y los 15.350 m<sup>2</sup> de la corona 1. El incremento de la corona 3 se ha debido principalmente a dos operaciones: el prealquiler de 55.000 m<sup>2</sup> que ha llevado a cabo el grupo inmobiliario Prologis a la empresa especializada en servicios logísticos ID Logistics en la localidad de La Bisbal del Penedés; y el subarrendamiento de una superficie de 15.000 metros cuadrados en Santa Oliva por parte del líder en el sector logístico DHL. Además de estas dos operaciones, en la corona 2 cabe destacar el pre alquiler "llave en mano" de 14.000 m<sup>2</sup> en Martorell por la empresa de transporte y logística Fercam.

"La escasez de disponibilidad, que se refiere principalmente a naves de grandes dimensiones en las zonas más próximas a la ciudad, ha dado lugar al desarrollo de proyectos "llave en mano", como los que se están desarrollando en segunda y tercera corona de Barcelona" explica Alberto Larrazábal, Director Nacional de Industrial y Logística de CBRE, añadiendo que "el mercado tiende así a nuevos desarrollos mediante esta fórmula que hace necesario prestar nuevos servicios a empresas y operadores logísticos, adoptando las especificaciones constructivas y los inmuebles a sus mo-

delos de negocio". Así, CBRE ha constatado que los operadores ligados al sector e-commerce, alimentación y distribución han firmado las transacciones más significativas y han realizado las inversiones de más volumen.

Por el lado de las rentas, éstas no han registrado cambios perceptibles en la primera y tercera corona en el primer trimestre de este año, donde la renta *prime* alcanza los 6,50 €/m<sup>2</sup>/mes y los 2,75 €/m<sup>2</sup>/mes, respectivamente. Sin embargo, en la segunda corona las rentas *prime* han aumentado hasta los 5 €/m<sup>2</sup>/mes, debido a la escasez de oferta de naves de calidad.

En relación a la tasa disponible, CBRE ha observado como ésta ha disminuido hasta el 3,8% siendo crítica la baja disponibilidad en la primera corona, donde se cifra en el 1,2% con 9.469 metros cuadrados, un dato que ratifica la plena ocupación de la zona. En el caso de la segunda y tercera corona existen 47.000 y 118.000 metros cuadrados disponibles, respectivamente.

### LA CONTRATACIÓN LOGÍSTICA BAJA UN 13% EN MADRID

En el caso de Madrid, la contratación logística durante el primer trimestre ha sido de 130.000 m<sup>2</sup>, un 13% menos a la alcanzada en el mismo período de 2016, con 150.000 m<sup>2</sup>. Esta demanda se ha debido principalmente a cuatro operaciones: la llegada del líder europeo de transporte XPO a una superficie de 47.934 m<sup>2</sup> en el municipio de Cabanillas del Campo, la contratación de 14.400 metros cuadrados por parte de la empresa de logística Transaher en Camarma de Esteruelas, al este de Madrid; la contratación de 11.200 m<sup>2</sup> de la compañía Red Logística en Cabanillas del Campo y por último, la llegada de la ONG Remar España al municipio de Alcorcón, concretamente, a una nave de 8.184 m<sup>2</sup>.

CBRE señala que, si bien es cierto que ha habido una cierta reducción en la contratación del mercado de Madrid, esta no ha sido significativa y ha sido en



términos generales un trimestre positivo ya que se espera que dentro de la escasez de naves logísticas de volumen existentes y en los próximos trimestres se firmen operaciones significativas que vuelvan a poner en números positivos la absorción en Madrid.

Las operaciones firmadas confirman la bipolarización de dos zonas, no solo al referirnos a la A2 y A4, sino también en las zonas de contratación que se realizan o en las zonas más alejadas o más próximas y en la zona intermedia denominada zona regional, donde hay menor interés por los operadores logísticos. La influencia del e-commerce es y será notable en todas las contrataciones y este aspecto se notará especialmente en los próximos trimestres.

De este modo, la mayor parte de la contratación en este período se ha registrado en la A-2, con un total de 97.000 metros cuadrados demandados y nueve operaciones de un total de 17. Tras este eje, la zona de la A-4 se posiciona como la segunda área más solicitada, con 20.000 metros cuadrados contratados y 5 operaciones.

En relación a la renta *prime*, ésta se ha mantenido estable en el área de distribución local, en torno a los 5,25 €/m<sup>2</sup>/mes.

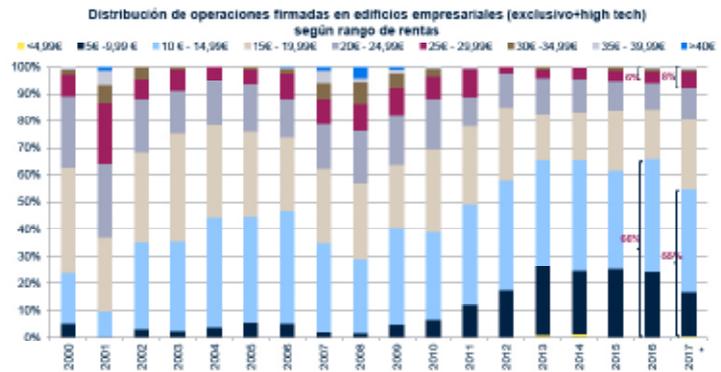
## Las empresas se mudan a oficinas más caras optimizando espacio

El volumen de contratación de espacio de oficinas en el primer trimestre del año se situó en torno a los 116.000 m<sup>2</sup> en Madrid, según Savills. Aunque el dato indica un descenso interanual del 10% en el volumen de superficie contratada por las empresas, la consultora inmobiliaria destaca en su último informe que el número de contratos por debajo de 15 €/m<sup>2</sup>, el grueso del mercado, disminuye, pasando del 66% en el primer trimestre de 2016 al 55% a cierre de marzo, mientras los rangos de rentas altas (≥25€/m<sup>2</sup>/mes) aumentan su peso del 6% en 2016 a 8% en 2017.

“Vemos que se reducen las operaciones en el rango de rentas bajas y aumentan las operaciones en edificios de calidad y bien localizados con rentas más caras”, explica Ana Zavala, directora de Agencia Oficinas en Savills, quien añade que “es muestra de un mercado sano y buen indicador de la evolución de las empresas, no solo económicamente. También refleja la implantación de nuevas formas de trabajo en las que innovación y retención del talento son factores fundamentales”.

Según el informe, la superficie media se reduce ligeramente respecto al mismo periodo de 2016, con tendencia razonablemente en descenso desde 2013, si bien ya desde 2010 se apuntaba la mejora en eficiencia de espacio en las empresas de mayor tamaño. En cuanto a número de operaciones, la actividad se alinea con el mismo periodo de 2016, tan solo un 3%

### Mercado Oficinas Madrid 1T 2017



fuente: Savills Research / acumulado enero-marzo

por debajo, y aumenta un 10% respecto al cuarto trimestre del año pasado, cuando lo habitual es que descienda.

Las señales de crecimiento de las rentas de alquiler, con un valor medio ponderado en edificios empresariales que supera por primera vez desde 2011 los 16 €/m<sup>2</sup>/mes, han favorecido el incremento de los valores teóricos, que aumentan tanto en zonas prime como secundarias, dentro y fuera de la M-30, alcanzando los 28,50 €/m<sup>2</sup>/mes de renta teórica en oficinas prime en el distrito de negocios, un 6 % más que en el mismo trimestre del año pasado.

## Más del 50% de los visitantes acuden a un centro comercial por sus servicios de restauración

La Asociación Española de Centros y Parques Comerciales (AECC) celebró el XXIV Encuentro de Directores y Gerentes de Centros y Parques Comerciales, en el eje comercial Glòries en Barcelona. La jornada de trabajo, bajo el título "Atención a la nueva restauración" se ha centrado en el papel que tiene la zona de restauración en el negocio de los centros comerciales y las nuevas fórmulas de restauración y ocio.

Ian Hanlon, Associate director de JLL Foodservice Consulting ha expuesto las principales tendencias innovadoras que se están desarrollando en los centros comerciales de Europa y América y ha repasado algunas experiencias de éxito e innovación gastronómica en centros comerciales de España y Andorra.

Por su parte, Fernando Calvo, director de operaciones de Asset Services de CBRE, ha destacado la importancia que tiene la zona de restauración en un centro comercial, ya que más de la mitad de los consumidores elige el centro comercial por los servicios de restauración que ofrece. Según Fernando Calvo, una oferta de restaurantes adecuada puede alargar la estancia

de los visitantes en los centros y atraer a una clientela que viene exclusivamente para comer. Otra de las conclusiones que ha expuesto es que la importancia de la restauración en los centros comerciales es cada vez mayor y está creciendo más que la oferta de ocio dentro de la composición del "tenant mix" de los centros comerciales.

Por último, Víctor García, director regional de Gerencias de Unibail Rodamco, ha presentado nuevos conceptos de restauración que se están empleando para impulsar o reposicionar el centro comercial, como es el caso de El Mercat de Glòries.

Además, se han presentado otros casos de éxito como son: Puerto Venecia, Zubiarte, Apertura El Pati, Tapes A L'illa etc...

La jornada ha concluido con la visita a Glòries y al recientemente inaugurado Viladecans The Style Outlets.

El XXIV Encuentro de Directores y Gerentes de Centros y Parques Comerciales ha contado con la colaboración de Acieroid, Fàbregat, Ghesa, Viladecans The Style Outlets, Glòries y Unibail Rodamco.

## Stoneweg invertirá en España más de 750 millones en activos inmobiliarios

**S**toneweg, la plataforma inmobiliaria creada en Suiza por Jaume Sabater y Joaquín Castellví ha anunciado la apertura de sus dos primeras oficinas en Barcelona y Madrid. Consolida así su confianza en el mercado español, en el que viene invirtiendo desde 2015.

La compañía ha anunciado asimismo que, en los próximos años, destinará más de 750 millones de euros en inversiones para España, de los cuales 450 millones ya están comprometidos en diferentes proyectos. Concretamente, las promociones que desarrolla, gestiona y comercializa Stoneweg en nuestro país –con fechas de entrega previstas entre 2017 y 2020– están repartidas entre los núcleos urbanos de Madrid y Barcelona, los anillos metropolitanos de ambas ciudades y la costa mediterránea (Costa Brava, Costa Blanca y Costa del Sol).

En total, más de 1.300 viviendas en 30 promociones, que suman más de 200.000 m<sup>2</sup> de suelo residencial y en locales para retail, así como tres promociones de más de 22.000 m<sup>2</sup> sobre rasante en diversos edificios de oficinas. Una cartera de inversión generada mediante la compra de inmuebles procedentes de bancos, Sareb y propietarios privados.

Stoneweg informa que ha sellado acuerdos con algunas de las principales entidades financieras (Banco Santander, BBVA, La Caixa, Banco Sabadell, Abanca) y partners estratégicos (Grupo Sorigue, Ferrocarril, Grupo Castellví), con el fin de constituir uno de los grupos inmobiliarios más sólidos de Europa.

Por otro lado, Stoneweg tiene entre sus objetivos lo que denomina “democratización del negocio inmobiliario”. Así, los inmuebles que gestiona la plataforma se encuentran situados tanto en exclusivos barrios de Madrid y Barcelona (Puerta de Hierro, El Viso, Almagro, Les Corts, Sant Gervasi...) como en localidades del extrarradio de ambas ciudades (Móstoles, Alcalá de Henares, Premià de Dalt...), o en diversos destinos de costa (Ibiza, Palamós, Platja d’Aro, Estepona, Orihuela...). En todos los casos, señalan en la compañía, “las promociones destacan por sus elevados estándares de calidad –con amplios espacios habitables –, pero se comercializan a precios ajustados y altamente competitivos”.

Además, Stoneweg apuesta por la renovación de edificios ubicados en “zonas maduras” que para otras gestoras inmobiliarias no suponen un mercado destacado de especial interés. Con la colaboración de sus partners locales, la plataforma ha localizado oportunidades de negocio en zonas como Moncloa (Madrid) o Poble Nou (Barcelona), con un alto potencial en ambos casos.

## INBISA inicia la construcción de 138 viviendas plurifamiliares en Alcalá de Henares para Q21

**I**NBISA Construcción ha comenzado la construcción de 138 viviendas plurifamiliares en Alcalá de Henares para Q21 Real Estate, promotora con más de 1.700 viviendas en producción. El proyecto, “Residencial Puerta de Madrid”, está presupuestado en 13,7 millones de euros y tiene un plazo de ejecución de 20 meses.

El edificio contará con una superficie construida de 25.540 m<sup>2</sup> y una superficie urbanizada de 2.882 m<sup>2</sup>. Se trata de un inmueble residencial de 5 plantas sobre rasante y 2 sótanos, compuesto por viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios, con una superficie media aproximada de 75, 100 y 120 m<sup>2</sup> respectivamente, más garaje y trastero. En la parte central de la parcela se enmarcan las zonas comunes, con una piscina infantil y otra de adultos; pista de pádel, vestuarios, zona infantil, gimnasio y sala gastrobar totalmente equipados.

Como señala Tatiana Moya, responsable de Contratación Residencial de la Delegación Centro de INBISA Construcción, “llevar a cabo este tipo de proyectos residenciales nos permite continuar desarrollando y ampliando nuestra cartera, así como seguir consolidándonos como especialistas en esta área, muy potente en la compañía”.

## Neinor Homes desembarca en la Comunidad Valenciana para construir más de 200 viviendas en Valencia y Alicante

**L**a promotora residencial Neinor Homes ha iniciado su actividad en la zona de Levante con proyectos residenciales en la ciudad de Valencia y en Playa San Juan, en Alicante. La compañía ha adquirido tres suelos finalistas con una superficie total de 23.262 m<sup>2</sup> y con capacidad para edificar 208 viviendas. Las dos promociones de Valencia, ubicadas en la zona de Malilla, en Camino Azagador del Morro, albergarán un total de 54 viviendas. La promoción de Playa San Juan, denominada San Juan Homes, estará ubicada en la Calle Músico Vicente Spiteri y contará con 154 viviendas.

La entrada en el mercado valenciano responde a la voluntad de la compañía de ampliar su actividad a zonas en las que el segmento residencial muestra una clara recuperación. La zona de Levante presenta las características de mercado requeridas por Neinor Homes: escasez de oferta estructural, falta de competencia, evolución positiva de la población y demanda insatisfecha.

“Estamos convencidos de que Levante tiene un gran potencial. Creemos que una compañía con aspiración nacional debe estar presente en un mercado como Valencia, aportando su grano de arena en la recuperación del sector junto con las empresas locales. Nuestro objetivo es venir a sumar al mercado y convertirnos en actor de referencia en la zona, contribuyendo a la transformación y modernización que ya está atravesando el sector”, ha apuntado Juan Velayos, consejero delegado de Neinor Homes.

Para impulsar y liderar el proyecto en Levante, la promotora ha nombrado como director territorial a Augusto Monte, directivo con una extensa trayectoria en el sector inmobiliario.

# Aelca, una de las principales protagonistas del mercado residencial español



Residencial Iconic, en Boadilla del Monte (Madrid).

**E**n tan solo cinco años, Aelca se ha convertido en una de las principales compañías del sector inmobiliario español, gracias a un modelo de negocio bien estructurado, basado en un minucioso análisis de las necesidades del cliente y del mercado, así como en la industrialización de la actividad promotora. “Poseemos una gran experiencia en la promoción residencial y cuando constituimos la compañía, partimos con unas premisas claras: know how, solvencia financiera y un grupo de profesionales altamente cualificados. Esto nos ha permitido ofrecer una solución real a aquellos compradores que buscaban viviendas de calidad en zonas concretas con una determinada tipología”, apunta José Juan Martín Montes, CEO de Aelca.

En el nuevo ciclo inmobiliario, unas pocas empresas, con balances solventes y una notable cartera de suelo, liderarán el mercado. Aelca, con sedes en Madrid, Andalucía y Cataluña, y próximamente en la Comunidad Valenciana, es una de ellas.

Fundada en 2012 por Javier Gómez Fernández y José Juan Martín Montes –ambos con una dilatada trayectoria en el mercado residencial–, en este corto tiempo la compañía ha entregado

La compañía  
ha entregado  
casi un millar  
de viviendas y  
este año cuenta  
ya con unas  
preventas de más  
de 300 unidades

ya 900 viviendas. “Nuestro éxito reside en que nunca hemos asumido riesgos financieros y solo hemos operado en aquellas zonas donde la demanda estaba consolidada en el momento de iniciar el proyecto de construcción. Siempre hemos seguido un modelo muy pru-

dente, cubriendo los proyectos con las preventas de nuestros clientes y teniendo garantizada su viabilidad financiera para, a partir de ahí, poder crecer una vez que las ventas estaban consolidadas. Esto explica que desde el primer momento nos apoyaran las entidades financieras y que hayamos experimentado un crecimiento exponencial en un breve periodo de tiempo”, señala Javier Gómez Fernández, CEO de Aelca.

Aelca, participada en un 75% por el fondo americano Värde, cerró 2016 con una facturación de 103 millones de euros y más de 600 viviendas comercializadas y estima facturar 160 millones este año. En la actualidad, la promotora tiene en curso 2.200 unidades, con 43 promociones en marcha, posee una reserva de suelo para 3.900 viviendas y tiene en estudio otras 2.500 unidades.

De acuerdo con el objetivo estratégico de la compañía de consolidar su posición de dominio ofreciendo un producto diferenciado y con alto valor añadido en zonas con una fuerte demanda residencial, Aelca prevé iniciar la comercialización hasta finales de año de otras 16 promociones, con un total de 1.370 viviendas en diversas localidades de Barcelona, Málaga, Valencia, Vizcaya y Madrid.

# ESPAÑA CUENTA A PARTIR DE AHORA CON LOS SERVICIOS DE LA PRIMERA AGENCIA EUROPEA DE RATING INMOBILIARIO

---

*Llega la anhelada transparencia al sector inmobiliario*

**VELTIS**, como Primera Agencia Europea Independiente de Rating Inmobiliario, aporta al sector inmobiliario, uno de los más opacos, **conocimiento y transparencia** fundamentados en el análisis del riesgo.

Para ello, facilitan a los operadores del sector la Primera Herramienta de Rating Inmobiliario, la cual considera el efecto de los riesgos vinculados a las inversiones inmobiliarias, como el rating financiero lo hace en las inversiones de bonos y acciones. Determinado así la **relación rentabilidad-riesgo** que define la calidad de activos, carteras de activos inmobiliarios, desarrollos inmobiliarios y su sensibilidad al riesgo.

Un Rating o Calificación Inmobiliaria es una opinión relacionada con la capacidad que tiene un activo o un territorio de generar rentabilidad inmobiliaria. Esta opinión es emitida utilizando un sistema establecido y definido de calificación reconocido a nivel internacional, el cual aporta confianza a los operadores, siendo un elemento crucial en el proceso de toma de decisiones.

Para abordar una inversión en la actualidad no es suficiente conocer el **valor de un activo y su rentabilidad esperada**. Es necesario cono-

cer su **Rating** o Calificación, ya que es la única herramienta para determinar la **probabilidad que tiene el inversor de obtener dicha rentabilidad**, es decir, para conocer el riesgo asociado al negocio inmobiliario.

Un activo con un Rating AAA tiene un 99,98% de probabilidad de generar la rentabilidad esperada y un activo con Rating CCC un 18,24%.

VELTIS ha logrado desarrollar la metodología de Rating Inmobiliario a partir del **SMART DATA**, identificando y analizando todos los factores de riesgos sistemáticos que influyen en el sector inmobiliario, entre ellos los macroeconómicos, causantes de la grave crisis que ha afectado al sector en los últimos tiempos. Esta metodología también considera la influencia de los riesgos específicos de los activos, a través del análisis de la información facilitada por la amplia Red de Gestores de Riesgos Inmobiliarios (**Red RISK®Management Spain**) de la agencia distribuidos en el territorio nacional.

El Rating Inmobiliario es la herramienta definitiva para invertir con seguridad y eficacia en el sector inmobiliario y acceder a financiación y a mercados de capitales en mejores condiciones.

*“CONOCE TU RIESGO”*



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

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

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

## VIVIENDA

## ACR Grupo entrega las viviendas de la primera fase de la promoción Lutzana Barria, en Barakaldo

**A**CR Grupo ha hecho entrega de las 39 viviendas que forman la primera fase de su promoción Lutzana Barria en Barakaldo.

En un edificio destinado a convertirse en un icono de la zona, con siete plantas de altura, cubierta plana y una singular curvatura de la fachada, las viviendas –de dos y tres dormitorios– destacan por las altas calidades empleadas en la construcción y la apuesta por eficiencia energética. La promoción cuenta con calificación energética B. Además, la cubierta dispondrá de un novedoso sistema de huertos urbanos, junto con un solárium y una sala multiusos.

En línea con el compromiso adquirido por ACR Grupo de ofrecer las mejores soluciones al cliente en todas sus promociones, cada vivienda ha sido diseñada con el objetivo de que sus propietarios puedan disfrutar al máximo de la superficie útil de las estancias, minimizando pasillos y espacios secundarios. También se ha tenido en cuenta la



importancia de obtener la mayor iluminación natural, ventilación y rendimiento energético, para lo que se ha realizado un diseño en el que se han orientado al sur las amplias terrazas de las que disponen todas las viviendas.

Esta nueva edificación forma parte de una atractiva área de nueva creación, en la que destaca la amplia plaza Euskaldun Barria, que pasará a ser uno

de los espacios públicos más relevantes del barrio de Lutzana.

En breve comienza la construcción de la segunda fase de Lutzana Barria, con otras 42 viviendas que completarán la promoción. Como en la primera fase, las viviendas contarán con dos o tres dormitorios, con superficies de entre 59 m<sup>2</sup> y 75 m<sup>2</sup>.

La urbanización se encuentra a pie de la avenida del Buen Pastor, una de las principales vías de la ciudad, con comercios y servicios en las proximidades. Asimismo, está perfectamente comunicada con el centro de Barakaldo y de Bilbao a través de varias líneas de autobuses y el tren de Cercanías y a unos 10 minutos caminando hasta el centro del municipio.

ACR Grupo se convierte con Lutzana Barria en uno de los mayores promotores en la zona y consolida su importante presencia en el País Vasco, habiendo construido hasta hoy 2.458 viviendas.

## Emerige, la "inmobiliaria del arte" francesa, desarrollará en España unas 200 viviendas en 2017



**L**a promotora inmobiliaria francesa Emerige, presente en España desde 2013, desarrollará en España unas 200 viviendas a lo largo de 2017, según informa el director general adjunto, Yann Bloch.

Al mismo tiempo, el responsable de la inmobiliaria gala ha anunciado la comercialización de su última promoción en Madrid, a cargo de Proel Consultoría, que se presentará oficialmente en SIMA. Se trata de una promoción de 105 viviendas –más un local comercial– situada en la calle General Yagüe 37, en las inmediaciones del eje de negocios del paseo de la Castellana. La promoción, cuyo proyecto está en construcción, contará con los altos estándares de calidad y diseño que caracterizan a Emerige.

La inmobiliaria francesa, fundada en 1989 por Laurent Dumas, es uno de los principales promotores inmobiliarios de París y su región y está especializada en la promoción de oficinas y viviendas y en la reestructuración de activos inmobiliarios. En 2017 tiene en desarrollo más de 1.500 viviendas y más de 200.000 m<sup>2</sup> de uso terciario.

Emerige se caracteriza fundamentalmente por una especial dedicación a la estética y el diseño de sus edificios, para lo que cuenta con los mejores estudios de arquitectura internacionales (David Chipperfield, RCR, Rafael de la Hoz, Factoría UDA, Antonio Ruiz Barbarán...). Otro elemento definitorio es su atención al arte contemporáneo, tanto con acciones de mecenazgo, como en la incorporación de obras de arte en sus proyectos. "Trabajamos en todos los segmentos del mercado, pero siempre con un cuidado especial y una exigencia por la calidad. Estamos más atentos a la calidad que a la cantidad en nuestras actuaciones", remarca Yann Bloch.

Esta filosofía ha sido trasladada a los proyectos que Emerige desarrolla en España "en los que trabajamos sólo con colaboradores españoles, tanto el project manager, como los propios arquitectos, siempre dentro de unos elevados niveles de calidad y exigencia".

Emerige circunscribirá en un principio sus actuaciones en España a ubicaciones céntricas de Madrid y Barcelona. En esta última inició su andadura con un proyecto de rehabilitación de un inmueble de 3.000 m<sup>2</sup> con 29 viviendas, ya terminado y vendido en su totalidad. También en Barcelona, está comercializando actualmente un proyecto en fase de construcción, consistente en la transformación de un edificio de oficinas en 24 apartamentos, situado en la calle Montaner. En Madrid, desarrolla actualmente el citado proyecto de la calle general Yagüe y tiene ya muy avanzado otro de 61 viviendas en la calle Garibay 3, con la firma de Rafael de la Hoz, que empezará a comercializar a finales de año.

## Altamira lanza la mayor oferta de vivienda nueva y de segunda mano en la zona centro, con cerca de 11.000 inmuebles



Interior de un loft del Edificio CubicLoft en Tres Cantos (Madrid).

**A**ltamira Asset Management ([www.altamirainmuebles.com](http://www.altamirainmuebles.com)) concentra en la zona centro de la Península (Madrid, Castilla-La Mancha y Extremadura) más de 10.700 inmuebles, la mayor oferta de vivienda nueva y de segunda mano en esta región. Altamira muestra así su apuesta por uno de sus principales mercados, como lo es Madrid, donde además tiene en marcha 36 promociones de obra nueva, con cerca de 2.000 viviendas. Además, la compañía dispone de una importante cartera de activos terciarios, con una oferta compuesta por más de 420 locales, naves y oficinas.

Altamira se ha convertido en uno de los principales servicer –gestor de activos financieros e inmobiliarios de terceros– del país y de Europa, con más de 82.000 inmuebles y con unos activos bajo gestión que superan los 50.400 millones de euros.

En este contexto, destaca la Comunidad de Madrid, donde el servicer aglutina 7.400 inmuebles, un 10% de su cartera. Por otro lado, Altamira dispone de más de 2.000 inmuebles en Castilla-La Mancha y de más de mil en Extremadura.

El desarrollo de suelo es una de las líneas de negocio estratégicas para Altamira, dentro del área de Real Estate, y presenta un claro potencial para inversores y promotores, debido a la incipiente reactivación del mercado inmobiliario en España.

En cuanto al desarrollo de suelo, Altamira cuenta con 36 promociones de obra nueva en la capital del país, con las que prevé entregar más de 2.000 viviendas en los próximos tres años. De estas promociones, 1.468 viviendas se encuentran en construcción, 8 en comercialización y 662 en gestión.

En el conjunto de España, Altamira tiene en marcha el desarrollo de 217 promociones de obra nueva y va a entregar cerca de 8.000 viviendas nuevas hasta 2018, según las cifras analizadas por el Comité Directivo de la compañía. Estas cifras sitúan a Altamira como la primera gestora de promociones inmobiliarias en España y una de las más relevantes en Europa.

**Altamira se ha convertido en uno de los principales servicer –gestor de activos financieros e inmobiliarios de terceros– del país y de Europa, con más de 82.000 inmuebles y con unos activos bajo gestión que superan los 50.400 millones de euros**

### SIMA 2017

**A**ltamira participa en el Salón Inmobiliario Internacional de Madrid entre el 25 y el 28 de mayo con una amplia oferta inmobiliaria, entre la que destaca la ubicada tanto en la zona centro (Madrid y Toledo) y en la costa:

– Edificio CubicLoft en Tres Cantos (Madrid) con todos los servicios cercanos: transporte público, centros comerciales, instalaciones deportivas... Lofts desde 99.000 € además si reservas en los días de feria te regalamos hasta 3.000€ para electrodomésticos.

– Edificio Tarragona, en Madrid, desde 245.000€, construcción de obra nueva en pleno centro de Madrid en la calle Tarragona, entre las calles Ferrocarril y Embajadores. Edificio compuesto por 10 viviendas de 1, 2 y 3 dormitorios y un ático de 4 dormitorios, todas con garaje y trastero incluidos.

– Residencial La Cizaña, en Torremolinos (Málaga), desde 228.000€ promoción de viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios ubicada en el Paseo Marítimo de los Álamos, situadas en una urbanización cerrada con zonas ajardinadas, piscina y pista de pádel.

## RETAIL

### Compañía de Phalsbourg obtiene la licencia de obras para iniciar la construcción de Open Sky

Compañía de Phalsbourg, filial española de Compagnie de Phalsbourg, empresa francesa dedicada a la inversión, desarrollo y gestión inmobiliaria, ha obtenido la licencia de obras para iniciar la construcción de Open Sky, el centro comercial que está desarrollando en Torrejón de Ardoz (Madrid). La empresa ya contaba con la licencia de urbanización.

Compañía de Phalsbourg, iniciará las obras de construcción durante el mes de mayo, ya que prevé cerrar en los próximos días el contrato con la compañía constructora que se encargará de esta primera fase de las obras.

Según Raphaël Martin, presidente de Compañía de Phalsbourg "Open Sky constituye nuestro primer proyecto en España y mantiene la línea de innovación característica de Compagnie de



Phalsbourg que ha proporcionado el éxito en nuestros desarrollos en Francia".

Open Sky es el primer proyecto en España de la compañía francesa. Se trata de un centro comercial abierto de 80.000 m<sup>2</sup> de SBA (Superficie Bruta Alquilable), con 100 locales y 3.500 plazas de aparcamiento, que estará ubicado en Torrejón de Ardoz (Madrid), a pocos minutos del aeropuerto de Ba-

rajas y junto a la autovía A-2. Contará además con una amplia zona ajardinada, un lago central en el que se harán juegos de luces y agua, bares y restaurantes.

Por otro lado, una vez cerrada el pasado 31 de marzo la adquisición a ING del terreno de 66.000 m<sup>2</sup> adyacente a Open Sky, Compañía de Phalsbourg ha iniciado la comercialización de The Village, un outlet diseñado como una villa por Philippe Starck que contará con 22.000 m<sup>2</sup>, 120 tiendas y restaurantes y 1.500 plazas de aparcamiento. El diseño de Starck reforzará la visibilidad de las marcas y dotará de mucha importancia a la integración de las áreas verdes, zonas de descanso y servicios. Entre otras comodidades, The Village contará con un servicio de mini bus y una oficina de información.

### Generali Real Estate adquiere un edificio comercial en la calle Preciados de Madrid



Generali Real Estate S.p.A, la gestora de activos inmobiliarios del Grupo Generali, ha anunciado la adquisición de una propiedad comercial en Madrid, situado en la calle de Preciados 9, a CBRE Global Investment Partners en joint venture con IBA Capital Partners.

Este edificio, que hace esquina, está situado en la calle comercial y peatonal más famosa de España, y comprende un total de 2.121 m<sup>2</sup> distribuidos en un sótano y cinco pisos. Construido en la década de los 40 del siglo pasado, el edificio está siendo objeto de una rehabilitación integral que se completará en verano y que lo transformará en la tienda "insignia" de una marca del grupo Inditex. Una vez finalizadas las obras, la propiedad obtendrá la certificación LEED por su eficiencia energética.

CBRE Global Investors adquirió esta propiedad en 2016 en nombre de su fondo europeo de coinversiones (FEC), un fondo de capital cerrado que invierte en propiedades de valor añadido en toda Europa y que se centra en construir o reposicionar activos en el sector inmobiliario y logístico para crear productos clave en mercados con oferta limitada.

Generali Real Estate ha recibido el asesoramiento de Garrigues, Savills, Aguirre Newman y PwC.

CBRE GIP e IBA Capital Partners han sido asesorados por Uría Menéndez, Colliers y JLL.

### Catella asesora en el arrendamiento del nuevo flagship store de Media Markt en la Plaza del Carmen de Madrid

La consultora inmobiliaria internacional Catella ha asesorado en el arrendamiento del antiguo edificio de los Cines Madrid ubicado en la Plaza del Carmen, 2 en el que Media Markt inaugura su nueva flagship con una superficie total de 4.000 metros cuadrados.

El inmueble llevaba vacío desde el 2002 cuando se cerraron las salas de cine y el proceso para este nuevo proyecto comenzó en 2014. Media Markt apostó por esta ubicación, que en ese momento estaba en proceso de consolidación, y acertó plenamente en su decisión ya que varias marcas de reconocimiento internacional han ido abriendo sus flagship.

El eje comercial de Gran Vía-Montera-Preciados y Puerta del Sol se está consolidando con la continua entrada de marcas de prestigio internacional. Apple ha establecido su flagship en la Puerta del Sol, 1 ocupando el edificio entero. Adidas inauguró recientemente su primera flagship de Madrid en el antiguo Hotel Senator de Gran Vía, esquina con Montera. La marca de ropa low cost Primark también abrió su tienda más grande en España en Gran Vía, con un local que ocupa más de 15.500 metros cuadrados. Otras marcas reconocidas, como Tous y Nyx han abierto sus tiendas en Gran Vía. Debido a la falta de locales disponibles en las principales calles comerciales tradicionales de la zona como Preciados y Carmen, los retailers están optando por posicionarse en calles como Montera o Plaza del Carmen que se están reconvirtiendo, pasando del negocio tradicional a albergar marcas multinacionales.





*Existe una gran diferencia entre buscar casa  
y encontrar tu hogar*

*Más de 1.500 viviendas de Obra Nueva en exclusiva en  
[cbresidencial.es](http://cbresidencial.es)*

**CBRE**

**91 598 19 00**

## LOGÍSTICA

Merlin Properties inaugura el Parque Logístico "Merlin Cabanillas",  
con 200.000 metros cuadrados y ocupado al 100%

**M**erlin Properties ha inaugurado el parque logístico Merlin Cabanillas, con 202.600 metros cuadrados de superficie bruta arrendable. El parque es el mayor desarrollo logístico en España desde 2007 y ha alcanzado la plena ocupación antes de la apertura, según informan sus propietarios.

Merlin Cabanillas está ubicado en el corredor de Henares, donde están presentes todos los grandes operadores nacionales e internacionales. La zona de Guadalajara-Cabanillas está consolidada para la logística de ámbito nacional.

El parque está situado a 51 kilómetros del centro de Madrid y a 42 kilómetros del aeropuerto de Barajas, con conexiones directas con la A-2 y la R-2. Dentro del programa de desarrollos logísticos de Merlin Properties, el parque Merlin Cabanillas constituye su principal exponente. Hace dos años esta SOCIMI identificó la zona por su gran potencial y llegó a un acuerdo con dos promotores para el desarrollo del parque, compro-

metiéndose a su compraventa una vez finalizada la construcción. El parque, dividido en cinco módulos, fue concebido con los mejores estándares de calidad para satisfacer lo que hoy demandan los grandes operadores logísticos internacionales. Cuenta con viales de grandes dimensiones, altura libre mínima de 12 metros, alta dotación de muelles (1 cada 800 m<sup>2</sup>), estructura y cerramiento de hormigón armado, iluminación LED, amplias zonas de maniobras y gran dotación de aparcamientos. Además, el diseño es altamente eficiente desde un punto de vista energético. El módulo A es una de las primeras naves con certificado LEED oro en España y los otros 4 módulos están actualmente en proceso de certificación.

Merlin-Cabanillas está 100% arrendado a Logista, Luis Simoes, XPO Logistics y otro operador. Tras una inversión total de 96,1 millones de euros, las rentas brutas anuales ascienden a 7,8 millones, lo que equivale a un yield bruto



del 8,2% sobre el coste, informan en Merlin Properties.

El éxito de este desarrollo es una prueba más del excelente momento que está viviendo el sector logístico en España, aupado por el crecimiento económico, unas exportaciones en máximos históricos y, sobre todo, el rápido crecimiento de la venta on-line. España ha sido el país europeo donde más creció el comercio electrónico el año pasado, un 19%, acercándose rápidamente hacia las medias europeas, donde la venta on-line sobre el total de ventas minoristas se sitúa por encima del 10%, frente al 4% de España.

Axiare alquila a Transaher dos naves  
industriales con una superficie total de  
42.000 m<sup>2</sup> en San Fernando de Henares

**A**xiare Patrimonio SOCIMI ha alquilado una superficie total de 42.000 m<sup>2</sup> a la compañía Transaher. Se trata del primer proyecto que se desarrolla bajo la modalidad llave

en mano de más de 30.000 m<sup>2</sup> en la primera corona de Madrid desde 2010.

Cushman & Wakefield ha asesorado a la SOCIMI en esta operación que incluye una nave logística de 26.500 m<sup>2</sup> y un edificio de crossdocking de 16.300 m<sup>2</sup>. Este último inmueble incluirá una superficie destinada a oficinas, donde Transaher establecerá su sede principal.

Ambos edificios se construirán con especificaciones Clase A para operadores logísticos y dispondrá de una certificación LEED Oro.

“Creemos que es una operación importantísima tanto para la propiedad del proyecto, porque consigue cerrar llave en mano un proyecto de más de 40.000 m<sup>2</sup>, así como para el inquilino, que va a disponer de unas nuevas y muy representativas instalaciones, con unos estándares de calidad muy elevados. En este sentido, la eficiencia del proyecto será máxima”, explica Guillermo García-Almuzara Rodríguez, director de Logística & Industrial en Cushman & Wakefield España.

El desarrollo del parque logístico de Axiare en San Fernando de Henares consta de más de 70.000 m<sup>2</sup>, de los cuales están alquilados ya el 60%. El parque dispone de otro edificio logístico de 28.000 m<sup>2</sup>, capacitado para atender demandas a partir de los 5.000 m<sup>2</sup>. Su entrega se prevé para el primer semestre de 2018.

Renault Vearsa alquila un nuevo  
terreno en Cogullada (Zaragoza)  
de 4.500 m<sup>2</sup>

**L**as empresas dedicadas a la automoción se han posicionado junto a la logística como motores del crecimiento de la economía aragonesa. Por ello, estas compañías han visto en los últimos tiempos cómo aumentaba paulatinamente, en línea con la recuperación económica, su volumen de negocio. Es el caso del Grupo Arvesa y sus marcas Renault, Dacia, Nissan e infiniti que, como resultados de esta mejora y desarrollo del sector, han ampliado sus instalaciones en el polígono Cogullada (Zaragoza), en la calle Miguel Faraday. Zona industrial, además, que se ha ido especializando y enfocando más en la automoción y el automovilismo.

En concreto, el nuevo espacio alquilado por Renault Vearsa consta de 1.500 metros cuadrados de parcela y una nave de otros 3.000 m<sup>2</sup> más, la cual cuenta con oficinas y espacio para almacenaje. Las instalaciones serán utilizadas por la compañía como taller principalmente, para dar apoyo al concesionario que la misma posee enfrente.

Renault Vearsa ha confiado en la consultora inmobiliaria GTI Zaragoza para llevar a cabo esta operación.

### La sociedad inversora EDTL vende el Hotel Inside Madrid Génova al grupo Armando Álvarez

**E**l Hotel Inside Madrid Génova ha sido adquirido por el grupo Armando Álvarez y pasará a formar parte de su cadena hotelera Sardinero Hoteles. El vendedor, la sociedad inversora EDTL, ha estado asesorado por el equipo de JLL Hotels & Hospitality Group. En la actualidad este hotel de cuatro estrellas dispone de 65 habitaciones, cuatro de ellas suites, así como zona de desayunos, un cocktail lounge, 2 salas de reuniones, gimnasio y dos terrazas, todo repartido en una superficie total de 3.700 m<sup>2</sup>.

En su nueva etapa, el Hotel Inside Madrid Génova estará operado por el propio grupo comprador, con experiencia previa en gestión hotelera. Se trata de un activo estratégico para el grupo Armando Álvarez, ya que supone la llegada de su marca Sardinero Hoteles a la capital de España, así como por el propio valor inmobiliario intrínseco del edificio.

Inaugurado en 2013 tras una reforma que implicó el cambio de uso del inmueble de residencial a hotelero, muestra el equilibrio entre su fachada histórica y sus modernas instalaciones. Además, destaca por su excelente ubicación en la plaza de Alonso Martínez, próxima a las principales zonas comerciales (calle Serrano/Fuencarral), empresariales (Plaza de Colón/Paseo de la Castellana) y culturales y de ocio (Chueca/Malasaña/Alonso Martínez). El precio por habitación, por encima de los 400.000 €, sienta un precedente para hoteles de cuatro estrellas en Madrid.

Según Luis Arsuaga, director de JLL Hotels & Hospitality Group, "esta operación es un ejemplo más del fuerte atractivo inversor que despierta Madrid a nivel hotelero. En 2016 se alcanzó un volumen de inversión de 2.155 millones de euros a nivel nacional, el segundo mejor dato de la última década, de los cuales cerca de un 28% correspondieron a la capital. Todo hace prever que la tendencia continuará durante este año y que el interés por nuestro país y por Madrid en particular, que aún tiene un claro recorrido al alza, seguirá en aumento".



## NOTICIAS DE EMPRESAS

### Tres operaciones asesoradas por CBRE premiadas como las mejores de la década

**C**BRE ha resultado ganadora de tres galardones sobre diez en los premios Deal of the Decade, organizados por PropertyEU y RCA, en los que se reconocían las operaciones más innovadoras y pioneras que han tenido lugar entre 2006 y 2016.

CBRE ha ganado en las categorías de mejor operación en el sector de oficinas, por su asesoramiento a HSBC, empresa multinacional de banca y servicios financieros, en la venta de su sede en la zona de Canary Wharf de Londres en el año 2007; y en el de logístico-industrial por el acuerdo firmado entre Prologis, líder mundial en la promoción inmobiliaria, y el banco público Norges Bank Investment Management (NBIM) para la creación de una joint venture a nivel europeo en el año 2012.

Asimismo, CBRE ha ganado el premio a la mejor operación corporativa por el asesoramiento en la compra de Testa, filial inmobiliaria de Sacyr, por parte de Merlin Properties, una adquisición que ha sido liderada por el equipo de CBRE España. Este acuerdo se firmó en 2015 y alcanzó una cifra final de 1.793 millones de euros.

"Este premio no solo supone un reconocimiento al equipo de CBRE en España, sino que es una buena muestra del importante momento del sector inmobiliario en nuestro país y cómo este demanda un asesoramiento integral que aúne el conocimiento financiero con el mejor conocimiento del real estate" afirma Adolfo Ramírez-Escudero, presidente de CBRE España.

### JLL lanza ONE, una potente herramienta de valoración automática

**J**LL ha puesto en marcha ONE, "una herramienta de estimación de valor automática de viviendas, garajes, trasteros y locales comerciales que, gracias al número de parámetros que maneja, permite una nivel de precisión no existente hasta ahora en el mercado inmobiliario", afirman en esta empresa de servicios profesionales y gestión de inversiones especializada en el sector inmobiliario.

ONE analiza más de 15 parámetros del inmueble (superficie, altura, estado de conservación, zonas comunes, existencia de ascensor, etc.), así como datos socioeconómicos y demográficos de la zona, para llevar a cabo una valoración estimada que, en base a pruebas ya realizadas sobre miles de inmuebles, tiene un margen de error inferior al 1%.

ONE combina un 60% de datos externos con alrededor de un 40% de datos propios de JLL. "Esto es lo que diferencia a ONE de otras herramientas existentes en el mercado, porque no vale con tener los datos, sino que lo importante es saber analizarlos, y aquí es donde el expertise de JLL en combinación con el equipo técnico de ONE y sus más de 400 profesionales inmobiliarios y financieros aportan el valor añadido diferencial", explica Emilio Portes, director de Portfolio Advisory Group de JLL.

La herramienta, disponible para los clientes de la consultora, tiene un amplio margen de aplicación, pues se dirige a diferentes actores del mercado inmobiliario.

# HÉCTOR COLONQUES

Presidente de PORCELANOSA

"Para nosotros el sector promotor es muy importante en este momento"

**OBSEVATORIO INMOBILIARIO:** Tras una dura crisis, el sector inmobiliario español ha iniciado una etapa de recuperación que empezó en el segmento no residencial (centros comerciales, oficinas, hoteles...) y ahora llega a la vivienda ¿Cómo afronta Porcelanosa esta nueva orientación del ciclo y qué objetivos se plantea en el corto y medio plazo?

**Héctor Colonques:** Desde el Grupo Porcelanosa nos hemos fijado cubrir ambos sectores, tanto el comercial como el residencial, orientando distintos tipos de acciones comerciales muy enfocadas para cada uno de ellos. Desde hace más de 16 años contamos con departamentos comerciales especializados exclusivamente para estos sectores, que son el Departamento de Grandes Proyectos y el Departamento de Franquicias. Estos departamentos tienen unos productos y servicios totalmente adaptados para cada uno de ellos y ofrecen unas condiciones y servicios comerciales especiales, al negociar directamente con la central. Con ello conseguimos garantizar que el cliente satisface sus necesidades concretas dándole un trato mucho más personalizado. Poco a poco el mercado se va estabilizando y, dada la amplia gama de nuestros, ofrecemos una variedad importante para las necesidades de los distintos segmentos a los que servimos.

El nuevo mercado inmobiliario pone al cliente en el centro de todas las decisiones y hoy día este comprador es más exigente en cuanto a prestaciones, calidad y estética. Esto, en principio, es una buena noticia para Porcelanosa porque ustedes siempre se han caracterizado por su I+D+I y en ir "un paso por delante" en estos ámbitos...

Nuestro Grupo da la máxima importancia al i+D+I con el fin de poder ofrecer al cliente final un producto de máxima calidad y diseño; es por ello por lo que desde Porcelanosa invertimos tanto esfuerzo y dedicación a este departamento que nos permite ofrecer productos exclusivos, intentando siempre diferenciarnos de la dura competencia.

Cada vez nuestro cliente es más exigente y sus necesidades son más concretas, lo que nos empuja a ser más precisos en su servicio y atención.

No se trata solamente de ir un paso por delante, sino de tratar de hacer bien las cosas y que el cliente se sienta satisfecho con nuestro trabajo; para poder fidelizarlo en un futuro y trabajar conjuntamente en un largo período de tiempo.

De hecho, así lo estamos haciendo con diversos promotores inmobiliarios, a los que agradecemos su confianza y esperamos seguir trabajando con ellos durante

"CREAMOS HACE YA UNOS AÑOS EL DEPARTAMENTO DE GRANDES PROYECTOS, CON ATENCIÓN PERSONALIZADA Y ÚNICAMENTE DIRIGIDO A GRANDES OBRAS"



mucho tiempo, ya que para nosotros es un segmento muy importante en este momento.

**Ha mencionado la importancia de la relación con los promotores ¿Cómo colabora Porcelanosa con ellos? ¿Qué ventajas obtienen los promotores que trabajan con ustedes e incorporan productos de su grupo de empresas en sus proyectos?**

En el Grupo Porcelanosa hemos desarrollado diversas acciones comerciales para con los promotores inmobiliarios. Un primer elemento diferenciador es el valor añadido que se consigue a la hora de vender una vivienda con acabados Porcelanosa; ya que es el valor de la marca (además de saber que con ello obtiene una calidad y diseño de alto nivel) lo que el cliente aprecia en este momento. También hay que destacar las constantes visitas del Departamento Comercial a los promotores inmobiliarios y la estrecha relación que se mantiene a la hora de trabajar conjuntamente. Por supuesto, el asesoramiento técnico también es una parte fundamental de la aportación de Porcelanosa al promotor.

Asimismo, creamos hace ya unos años el Departamento de Grandes Proyectos, con atención personalizada y únicamente dirigido a grandes obras. En él se incluyen todos los servicios que Porcelanosa puede ofrecer al promotor; haciendo a Porcelanosa interlocutor único entre la empresa y el promotor inmobiliario,

algo que creemos muy importante para centralizar sus necesidades.

Hace poco también hemos puesto en marcha el programa Porcelanosa Partners, con el que el Grupo y el promotor que adquiera todos los acabados con nosotros, van de la mano en el proyecto desde un principio hasta el final de la promoción. Desde Porcelanosa damos todos los beneficios y facilidades a nuestro alcance para que el promotor tenga el máximo apoyo posible, desde ayudarle a diseñar las diferentes estancias de la vivienda por medio de nuestros proyectistas, hasta la creación de los catálogos donde se muestra la calidad de los productos escogidos al cliente final, o bien la labor de formación a los diferentes departamentos comerciales de la promotora para que puedan explicar directamente al cliente qué está comprando y la calidad y prestaciones de los productos de la vivienda.

**Los promotores necesitan adaptarse en cada nueva promoción a las particularidades de la demanda y ésta no siempre puede pagar los productos más altos de gama ¿Se adaptan ustedes a los diferentes segmentos de demanda que les puede plantear un promotor? ¿Sus estándares elevados de calidad encajan también en promociones de segmento medio?**

Por supuesto que tenemos una gran variedad de producto para adaptarnos a cualquier presupuesto.

Desde los proyectos más pequeños a los más grandes tienen cabida dentro de Porcelanosa. Disponemos de una amplia gama de productos, desde el más sencillo hasta el más sofisticado, que hacen muy cómoda la elección al promotor.

Los promotores que actualmente trabajan con nosotros operan en todos los segmentos, incluso estamos presentes en numerosos proyectos de obra pública. Gracias a tener esta variedad en producto y precio hemos podido competir dentro del segmento del promotor.

**Precisamente ahora se celebra SIMA, un escaparate privilegiado para el sector inmobiliario, especialmente el residencial, y ustedes van a estar presentes en este salón inmobiliario ¿Cuáles son sus expectativas? ¿Qué van a mostrar en SIMA? ¿Qué selección de novedades van a presentar?**

En principio acudimos a SIMA para afianzar nuestra imagen en el mundo inmobiliario. Tenemos muchos clientes entre los promotores inmobiliarios, y queremos ampliar el mercado porque creemos firmemente en el sector.

En SIMA presentaremos la madera cerámica Parker para espacios como salones y habitaciones, ya que es un producto con alta durabilidad, y muy poco mantenimiento; lo que nos parece muy interesante tanto para el segmento de la vivienda como para el sector comercial; pavimentos de gran formato para espacios comerciales, etc.

También presentamos una amplia variedad de cocinas para el ámbito residencial, materiales naturales, mobiliario de baño... en fin, toda la gama de productos que puede ofrecer el Grupo Porcelanosa al servicio del promotor inmobiliario.

**En cuanto a estas novedades, lo que quizá no todo el mundo conoce es que Porcelanosa ofrece una amplia gama de productos y servicios que van mucho más allá de los pavimentos o revestimientos (como sanitarios, griferías, muebles de cocina y baño...) en algunos de los cuales son líderes del mercado...**

Cierto es que tenemos muy marcado nuestro carácter como ceramistas, al fin y al cabo es como comenzamos y de aquí nacieron todo el resto de empresas que conforman hoy en día el Grupo Porcelanosa; intentando dar un servicio íntegro al cliente en cuanto a productos, no solo ofreciendo la cerámica sino todo el ambiente al completo: griferías, mobiliario de baño, sanitarios, bañeras, mamparas, etc.

Como comentaba anteriormente, en Porcelanosa pueden equipar prácticamente una vivienda con tan solo un único interlocutor, lo que al fin y al cabo evita muchos dolores de cabeza al promotor, y aparte con un trato directo. Tenemos una gran gama de producto para ello y deseamos darla a conocer a todos aquellos que hasta ahora la desconocen.

De hecho adoramos que nuestros clientes nos vengan a visitar a "casa" y poderles mostrar de primera mano



cómo fabricamos nuestros productos, las pruebas de calidad que realizamos, nuestros laboratorios y departamentos de calidad y control, y sobre todo nuestras cuidadas exposiciones, donde mostramos nuestras novedades.

Hasta la fecha cientos de clientes han pasado ya por nuestra sede central. Muchos de ellos incluso vienen exclusivamente a elegir los productos para sus proyectos y dejarse asesorar por nuestros técnicos, quienes hacen del proyecto su propio proyecto, trabajando conjuntamente desde el principio en él, desde el diseño de los ambientes, ajuste de presupuestos, asesoramiento técnico, consejos profesionales, etc. La verdad es que lo vivimos.

Aunque retomando la pregunta, es cierto que nos queda mucho camino por recorrer de cara a quitarnos la impronta que tenemos como ceramistas. De hecho desde hace unos años organizamos visitas conjuntas con colectivos de promotores, arquitectos, interioristas... a quienes invitamos a conocer nuestras instalaciones. Todo esto nos permite acercarnos un poco más, estar contacto directo con estos gremios y conocerlos mejor, al mismo tiempo que nos permite poder presentarles todos aquellos productos que la mayoría ni pensaban que teníamos.

La verdad es que es una labor muy grata, pues la mayoría se marchan encantados y con una percepción totalmente diferente de la que tenían antes de visitarnos. [ (O) ]



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 cuales 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.



## El mercado residencial vuelve a ofrecer interesantes oportunidades



Juan Riestra  
Director  
Departamento Residencial  
Aguirre Newman

**L**a evolución del mercado residencial está manteniendo durante el comienzo del 2017 un comportamiento positivo habiéndose consolidado la tendencia iniciada en el año 2014 de aumento de las ventas, los precios medios y la actividad promotora, todo ello soportado por un sólido crecimiento de la demanda que esperamos se mantenga durante el resto del ejercicio.

La correlación entre la demanda y la evolución de la economía española y más en concreto del mercado laboral, es muy elevada. Es por ello que la progresiva mejora del mercado laboral unido a unas expectativas económicas positivas a medio plazo, está generando un viento de cola a la compraventa de viviendas. No obstante, es necesario recalcar, que aquellos que se están incorporando al mercado laboral lo hacen en un elevado porcentaje de casos con unas condiciones de seguridad en el empleo y salariales que les imposibilita la adquisición de la vivienda y les expulsa al mercado de alquiler. Este hecho refuerza el protagonismo del mercado de inversión y de la demanda embalsada que, ante la inseguridad económico-laboral, la evolución negativa de los precios y mercados durante el periodo de crisis, no se había decidido a comprar con anterioridad.

En relación con la demanda procedente del mercado de inversión, la nula rentabilidad de las inversiones en deuda fija, la elevada volatilidad que presenta la renta variable y la proliferación de socimis, están llevando a los in-

versores a la adquisición de viviendas para destinarlas al mercado de alquiler. Según el Banco de España la rentabilidad bruta en 2016 de la vivienda por alquiler se situó en el 4,5% y superó el 8% si se tiene en cuenta la plusvalía media. Aproximadamente entre el 30% y el 35% de las compras se están realizando por esta tipología de compradores que buscan principalmente viviendas de uno o dos dormitorios situadas en zonas consolidadas de las ciudades.

Esto ha llevado a aumentos relevantes en el precio de los alquileres, tal y como recoge el Índice Actualizador de Contratos de Alquiler (ARCA) que acumula tres trimestres consecutivos al alza, con especial fuerza en los distritos centrales de las grandes ciudades impulsado en gran medida por el auge de los pisos turísticos explotados a través de plataformas *on-line*. Como ejemplo, en Madrid se han registrado unas subidas en las rentas superiores al 15% en los distritos de Retiro y Centro.

Adicionalmente continúa el buen comportamiento de la demanda de viviendas por parte de compradores extranjeros iniciado en el año 2009. Según datos del INE, en 2016 las compraventas de casas realizadas por extranjeros representaron el 17% del total de las transmisiones registradas en España, hasta alcanzar la cifra de 78.382 unidades vendidas, un 13% más que las contabilizadas en el año 2015. Es importante recalcar que prácticamente el 95% de las compraventas realizadas por este colectivo las realizan extranjeros residentes en España. Las ventas a no residentes se limitaron a 4.099 unidades en el año 2016.

Aunque es cierto que a finales del 2016 y durante el primer trimestre del 2017 se han notado las consecuencias del Brexit sobre el mercado residencial. Como resultado, se ha producido un descenso de la demanda británica a pesar de seguir siendo el principal comprador de viviendas extranjero en España. No obstante, la fortaleza de la demanda extranjera ha permitido mantener unos buenos registros, aún con el descenso del principal demandante. El resto de las nacionalidades más demandantes han sido

alemanes, franceses, nórdicos e italianos, con un especial repunte del mercado belga.

Como consecuencia de la solidez de la demanda la compraventa de viviendas aumentó un 14% durante el año 2016, superando las 450.000 operaciones, la cifra más alta de los últimos cuatro años. Este incremento anual ha sido posible gracias al buen comportamiento del mercado de segunda mano, donde se han registrado el 90% de las transacciones, lo que supone un crecimiento anual del 16%.

En nuestra opinión, la menor actividad dentro del mercado de obra nueva está relacionada con la menor oferta dentro de esta tipología y no con una falta de interés por la misma. En todo caso, estimamos que la actividad promotora continuará creciendo a lo largo del año 2017 aunque seguirá siendo baja en comparación con la observada en el periodo pre-crisis. No obstante, no consideramos sano alcanzar dichos niveles pre-crisis entendiendo que, un nivel óptimo supondría el inicio de aproximadamente 150.000 viviendas al año, en base al ritmo de creación de hogares y las compras de segundas residencias y de viviendas en inversión. Como referencia, estimamos que durante el año 2017 la petición de visados para la construcción de nuevas viviendas se situará cerca de las 75.000 unidades.

Todo lo anterior está llevando a un relevante y progresivo impacto alcista en los precios de la vivienda, aunque con un comportamiento desigual dependiendo de la ubicación. Dicho comportamiento dispar de los precios está siendo más evidente en aquellos mercados más consolidados y destinados a una demanda solvente a efectos de financiación; es decir, destinadas a clases económicas medio-altas y altas. De hecho, los mercados "prime" han retornado a niveles de precios pre-crisis. En el lado contrario, se encuentran aquellos mercados con elevada disponibilidad y destinados a una demanda con dificultades para cumplir con los requisitos necesarios para obtener financiación. En estos mercados, los precios siguen sin mostrar incrementos y los márgenes de negociación siguen siendo muy amplios.

Si nos atenemos a la información que proporciona el INE en su índice de precios de la vivienda, los precios durante 2016 habrían experimentado un ligero crecimiento anual cercano al 4,5%, tanto en el mercado de vivienda

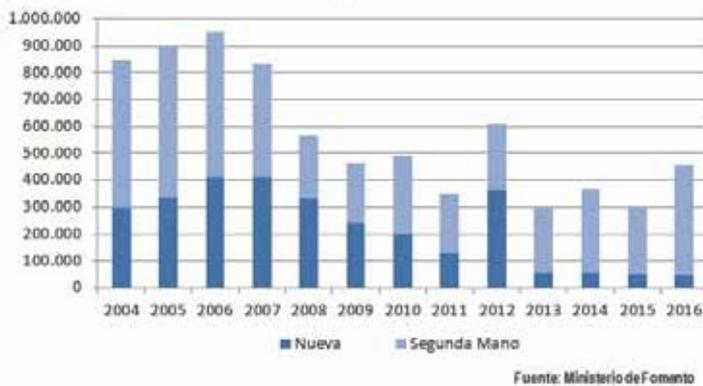
La actividad promotora continuará creciendo a lo largo del año 2017 aunque seguirá siendo baja en comparación con la observada en el periodo pre-crisis. No obstante, no consideramos sano alcanzar dichos niveles pre-crisis entendiendo que, un nivel óptimo supondría el inicio de aproximadamente 150.000 viviendas al año

nueva como en el de segunda mano. Estimamos que en 2017 continuará la tendencia esperando incrementos en los precios medios en el entorno del 5% en los mercados más consolidados y la estabilización en el resto de los mercados. En determinadas zonas con elevada concentración de demandantes de vivienda y donde el suelo para nuevos desarrollos es escaso, incluso podríamos ver crecimientos mayores en los precios de las viviendas, ya que de hecho hay mercados en los que el precio del suelo ha crecido por encima del 30% en el último año, algo que el promotor no va a tener más remedio que reflejar en el precio de venta y/o en su margen promotor.

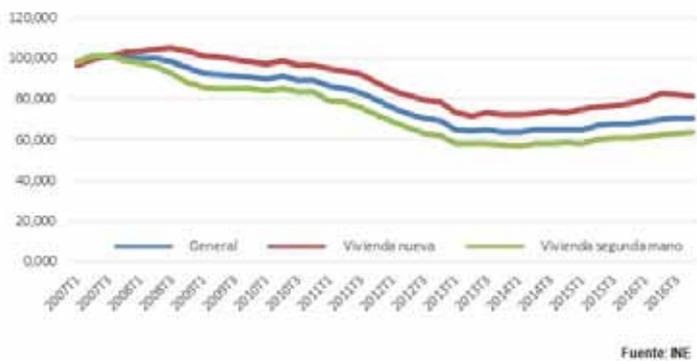
Las medidas de esfuerzo para la adquisición de una vivienda siguen, en determinados casos, por encima de los ratios considerados como óptimos. Esto se hace especialmente evidente en el cálculo del "precio de la vivienda/renta bruta del hogar" (número veces que se necesita la renta de un hogar medio para adquirir una vivienda media) que se sitúa, según el último dato publicado por el Banco de España, en 6,7 veces, muy por encima del nivel óptimo de 4,0-4,5 veces. En el caso del ratio que mide el esfuerzo teórico anual para la adquisición de una vivienda, donde el óptimo es no destinar más del 33% de los ingresos del hogar al pago de la



Evolución Compraventas de Vivienda



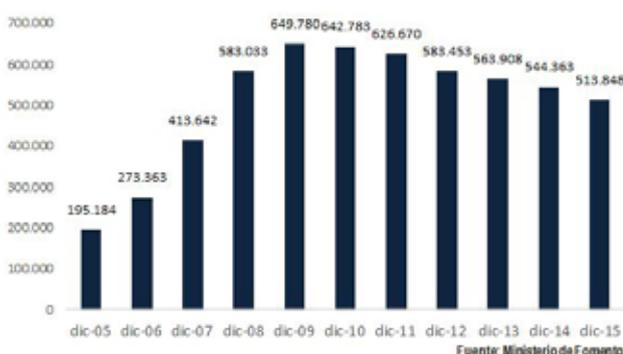
Índice Precios de la Vivienda



Medidas de Esfuerzo. Acceso a la Vivienda



Stock disponible de obra nueva



cuota hipotecaria mensual, se observa cómo en la actualidad se destina de media un 33,5%.

Como consecuencia de la mejora global del mercado residencial, el crecimiento del número de transacciones y de la actividad promotora, se están reduciendo progresivamente los elevados niveles de *stock* de obra nueva disponible en el mercado. Desde los niveles máximos, registrados a finales del año 2009 (649.780 unidades de obra nueva en stock), el descenso acumulado ha sido del 21% hasta diciembre 2015 (513.848 unidades), último dato publicado por el Ministerio de Fomento. Como se observa, el descenso es muy lento y las dificultades para vender estas viviendas, construidas en gran parte en los años anteriores a la crisis, son muy elevadas. De hecho, una parte relevante de este *stock* debe considerarse invendible dada su calidad, localización, estado de conservación y accesos.

Como conclusión, el mercado residencial vuelve a ofrecer muy interesantes oportunidades de negocio para propietarios, promotores e inversores nacionales e internacionales. Desde Aguirre Newman se ha decidido ampliar y potenciar la unidad de negocio Residencial proporcionando a los clientes un fuerte componente de valor añadido abordando los cuatro aspectos fundamentales del negocio residencial: la consultoría, los aspectos técnicos, la gestión y la comercialización.

Los servicios de consultoría brindan a nuestros clientes la asistencia en fases de detección de oportunidades de inversión, conceptualización y diseño de proyectos residenciales, adquisición, *due diligence* y búsqueda de inversores. Adicionalmente se proporcionan servicios técnicos en ámbitos como la redacción de proyecto, la gestión de licencias, la construcción y el *project management*. Como complemento se procuran servicios de gestión, como *property* y *asset management*, y por último, los servicios de comercialización tanto en la venta como en el alquiler.

Esto ha dado como resultado que en este último año y tan solo en la Comunidad de Madrid Aguirre Newman Residencial haya captado más de 1.000 viviendas en gestión y comercialización con unos resultados de más de 300 unidades vendidas, además del *asset management* y *development* de dos proyectos de rehabilitación tan emblemáticos para la ciudad como los edificios de Fuencarral 77 y Ayala 63. [ ( ) ]

# QUERRÁS QUE TODOS

# SE ENTEREN

3.000 VIVIENDAS

HASTA

# 40%

# DESCUENTO



¡Estrenamos casa!  
¿Venís a celebrarlo?

Más de 550  
LOCALES Y NAVES

HASTA

# 40%

# DESCUENTO



¡Y nosotros local!  
Os esperamos.



[haya.es](https://haya.es)



## El sector residencial en 2017



Samuel Población  
Director nacional  
Residencial & Suelo  
CBRE España

**T**ras la consolidación de la recuperación inmobiliaria durante 2016 a nivel de todos los usos del sector, se puede confirmar que la promoción residencial, tanto en primera como en segunda residencia, se va a convertir en el verdadero protagonista del nuevo ciclo expansivo. La figura del promotor residencial está tomando de nuevo peso en el sector inmobiliario, apoyada en gran parte de los proyectos por capital procedente de fondos de inversión.

Muchos de estos promotores tienen el “*expertise*” del ciclo anterior, que unido a un mayor control y visión financiera por parte del socio capitalista, están generando una importante profesionalización del sector en dos vías, el proceso constructor/promotor y el producto resultante.

Hemos asistido a la reciente salida a bolsa de Neinor Homes, con un resultado claramente satisfactorio y durante los próximos 1-2 años, observaremos como otras promotoras inmobiliarias residenciales puras, replicarán salidas al parqué.

Empresas como Aedas Homes, Metrovacesa Suelo & Promoción, Aelca, Vía Célere, Pryconsa, Amenábar, Acciona Inmobiliaria, Grupo Lar, Realía y la anteriormente citada Neinor Homes, liderarán la concentración de un sector cada vez más competente, menos atomizado, posicionándose con un porcentaje de producción de entre el 12% y el 15% del total de viviendas que se promuevan en España en los próximos años.

Dicho lo anterior, establecemos cuál será la evolución del negocio residencial durante este ejercicio:

### FACTORES MACROECONÓMICOS

Según las proyecciones del FMI, España seguirá creciendo más que el resto de las grandes economías de la zona euro en 2017 y 2018.

Las proyecciones económicas apuntan a la continuidad en el crecimiento para los próximos 3 años, impulsadas por la inercia de los factores fundamentales. Según las recientes estimaciones del BdE y del FMI; para el periodo 2017-2019 el crecimiento de la economía española continuará por encima del 2%. El crecimiento vendrá impulsado por una continuidad en el impulso generado por el consumo interno y un mantenimiento en los niveles de inversión.

El empleo está siendo el resultado más visible en la consolidación de la recuperación económica. La tasa de desempleo se situó a finales del 2016 por debajo del 20% por primera vez en 6 años y la tendencia a lo largo de los primeros meses del 2017 apunta a que podríamos finalizar este ejercicio por debajo del 18%

A diferencia de otras fases expansivas, la evolución en el crecimiento del empleo no está generando -por el momento- tensiones inflacionistas. La moderación en la evolución de los salarios y la evolución del petróleo principalmente, están actuando en la contención del crecimiento de los precios.

En cuanto a la Tasa de Accesibilidad a la Vivienda y la Tasa de Esfuerzo Hipotecario, ambos parámetros han experimentado un ajuste significativo durante los últimos 5 años, situándose en niveles más sostenibles que durante la fase expansiva del ciclo anterior.

Por otro lado, el volumen de créditos hipotecarios a tipos de interés fijo ha aumentado de forma exponencial desde 2015, hasta superar el 38% de los préstamos concedidos. La importante reducción de los tipos de interés en estos créditos con respecto a los de tipo variable está detrás de esta tendencia.

Con todo lo anterior, podemos resumir que los índices de confianza, consumo e inversión siguen en la senda positiva, acompañados por unos fundamentales de país sólidos.

## OFERTA / STOCK DE VIVIENDAS

En referencia al *stock* de viviendas de “obra nueva”, en CBRE vaticinamos que el ejercicio de 2017 acabe con un *stock* inferior a las 300.000 unidades.

La distribución nacional del *stock* sigue siendo muy heterogénea, pues mientras que en zonas como Madrid, País Vasco, Baleares, Zaragoza, Málaga o Barcelona, dicho excedente es prácticamente de carácter técnico, otras áreas como León, Valladolid, Cuenca, Castellón, Almería o Murcia, continúan con un remanente considerable.

No obstante, el mencionado remanente tendrá progresivamente una absorción más difícil, pues son viviendas que carecen de demanda efectiva; bien como consecuencia de una precaria localización (i.e carecen de infraestructura de servicios), bien por unas calidades inferiores a los estándares demandados actualmente, o simplemente por no estar a la venta o salir a un precio por encima de lo que el mercado está dispuesto a pagar. A los puntos anteriores hemos de añadir situaciones jurídicas y urbanísticas irregulares que no hacen viable la transacción de parte de este *stock*.

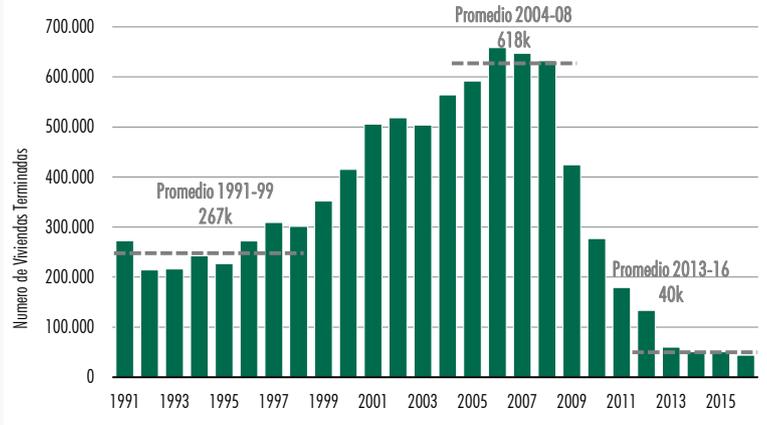
## PRODUCCIÓN Y DEMANDA DE OBRA NUEVA

En el actual entorno de mercado – y pese al volumen del *stock* de viviendas sin vender- la actual producción de vivienda nueva es insuficiente para satisfacer la demanda. En los últimos años la demanda ha estado absorbiendo buena parte de la sobreproducción generada durante la fase expansiva del ciclo. Sin embargo, los actuales niveles de producción (65.000 Uds. visadas en 2016) se muestran todavía muy por debajo de los ciclos anteriores (aun en ciclos recesivos como el de los años 90).

Para 2017, en promoción se espera que tanto la inversión residencial como el número de viviendas iniciadas continúen consolidando la fase expansiva, dada la necesidad de vivienda nueva en los mercados más afianzados de España. Preveemos una cifra de viviendas nuevas a visar en 2017 cercana a las 90.000 unidades.

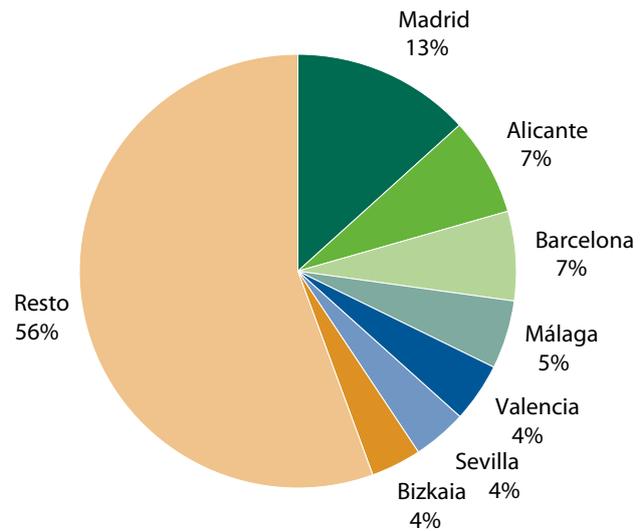
La demanda efectiva de vivienda se concentra en los siguientes mercados: entorno de las áreas metropolitanas de las grandes ciudades

## VIVIENDAS OBRA NUEVA TERMINADAS (Libre y Protegida)



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento; Viviendas Terminadas

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



Fuente: CBRE a partir de Ministerio de Fomento.

(Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla, Bilbao) y en provincias/ regiones con un sector turístico consolidado (Málaga y Alicante).

En relación a los precios, para 2017 preveemos un incremento medio de los precios de vivienda (Obra Nueva + Vivienda Usada) de aproximadamente un 4,5-5% interanual. Este aumento será más acentuado en municipios como Madrid y Barcelona, donde la demanda de obra nueva sigue siendo muy superior a la oferta existente y prevista para 2017-2018. Aunque se prevén subidas considerables en los precios, hay que tener en cuenta que se parte de niveles mínimos alcanzados en 2014.



## LA VIVIENDA COMO INVERSIÓN

El mercado de inversión inmobiliario en España en general, así como el de vivienda en particular, presenta una perspectiva favorable frente a otras opciones. La ya tangible revalorización de la vivienda permitirá obtener plusvalías a medio y largo plazo. Mientras, la vivienda destinada al alquiler se ha convertido en una inversión estable con mayor protección para propietarios.

Dada la recuperación de los precios, la vivienda como inversión ha retomado su atractivo debido a los crecimientos de rentas y a su revalorización (plusvalías), que varía dependiendo de localización y calidades. En este sentido, localizaciones prime en Madrid, Barcelona y Costa del Sol son las ubicaciones más cotizadas por los inversores, por ser consideradas inversiones más seguras. Actualmente, los inversores adquieren el 10% de las viviendas destinadas a primera residencia y el 18% de la vivienda vacacional.

## EL MERCADO DEL SUELO

Según datos del Ministerio de Fomento, el suelo registró en 2015 un cambio de tendencia porque se produjo un crecimiento superior al 35% de las transacciones cerradas, siendo este un comportamiento que se mantuvo en 2016. Las compraventas se producen en la mayoría de los casos sin financiación bancaria asociada y tienen como protagonistas principales a fondos de inversión, promotoras solventes y/o "Joint Ventures" entre ambos.

En base a datos disponibles por CBRE, durante el 2016 los precios medios de suelo finalista crecieron por encima del 15% a nivel nacional, llegando a cifras superiores en capitales de más de 50.000 hab. y disparándose por encima del 30% en ciudades como Madrid o Barcelona, donde la escasez de solares es cada vez más acusada.

Hasta la fecha, el enfoque principal ha sido el suelo finalista en zonas con alta demanda de viviendas, como Madrid, País Vasco, Barcelona o la Costa del Sol - Alicante (con fuerte presencia de compradores no residentes). Se observa igualmente durante 2017 una reactivación muy positiva en operaciones de suelos en otras grandes capitales como Valencia, Zaragoza, Sevilla o Málaga.

Por otro lado, en mercados más maduros como Madrid y Barcelona, los principales actores comienzan a enfocarse en suelos aunque tengan gestión urbanística pendiente. Es importante, por tanto, que desde las distintas Administraciones Públicas se avance en la gestión y desarrollo de nuevo suelo en aquellas zonas donde se prevé demanda de vivienda insatisfecha. Sólo así el sector podrá evolucionar de forma adecuada, respondiendo a las necesidades de la sociedad y evitando tensiones inflacionistas desmesuradas de precios.

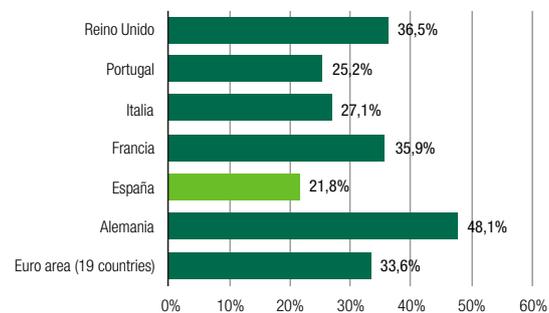
## EL MERCADO DE ALQUILER

Es un hecho que en España la tendencia social a la propiedad inmobiliaria (entendida ésta como primera residencia) está disminuyendo y que el porcentaje de población que opta por vivir de alquiler se vaya incrementando en torno a un 1,5% anual "versus" vivienda en propiedad.

El potencial de convergencia con la media de los países de la zona Euro es aún muy amplio, por lo que es de prever que el mercado de alquiler siga cobrando protagonismo en los próximos años, tanto entre consumidores como entre inversores.

El peso del alquiler como régimen de residencia, ha pasado de representar un 10% del total, a ser un 22% en los últimos 10 años.

### PORCENTAJE DE HOGARES EN RÉGIMEN DE ALQUILER



La creciente demanda (muy superior a una oferta de calidad existente) viene determinada por múltiples causas, entre las que podemos destacar:

– Nueva LAU con más garantías a propietarios.

– Creciente movilidad geográfica y funcional del Mercado Laboral.

– Menor ahorro y capacidad de compra por parte de los jóvenes, principales demandantes de vivienda en alquiler.

– Endurecimiento en las condiciones de las hipotecas y acceso a las mismas.

– Eliminación de incentivos fiscales a la compra.

– Cambios socioculturales.

– Incremento de hogares monoparentales/singles.

– Mayor profesionalización del sector de alquileres (gestoras, *servicers*, fondos, socimis)

No obstante lo anterior, España aún se encuentra lejos de la media europea en cuanto a porcentaje de hogares en régimen de alquiler, situada en el 33,6%.

En función a lo expuesto y la necesidad de una mayor y mejor dotación del parque de viviendas en alquiler, han surgido nuevas empresas especializadas en la gestión de bloques de viviendas destinados íntegramente al alquiler para poder satisfacer un nicho de mercado que, hasta ahora, era prácticamente inexistente y poco profesionalizado. La tendencia apunta a una cada vez mayor concentración de grandes propietarios de bloques de viviendas en régimen de alquiler, como pueden ser Testa Residencial u otras futuras Socimis.

## LOS RETOS PENDIENTES DEL SECTOR

A pesar de todos los datos positivos anteriormente mencionados, al sector le quedan todavía muchas áreas de mejora en nuestro país.

Se hace deseable una regulación más homogénea a nivel jurídico y fiscal en todas las CCAA, que permita una mayor deslocalización de las empresas promotoras y que éstas puedan operar con garantías en las diferentes regiones de España.

Igualmente, es necesaria una mejoría del acceso de los jóvenes a su primera vivienda,

Si no facilitamos el acceso a la primera vivienda, podría producirse el agotamiento de la vivienda de reposición sin un sustitutivo de la primera vivienda, lo que nos llevaría de nuevo a un momento crítico para el sector

siendo éste un activo con un nivel de precio demasiado elevado en muchas áreas del país, y prácticamente inaccesible en grandes capitales si no se cuenta con un porcentaje de ahorro previo importante (20%-30% del coste adquisición). Actualmente los compradores de vivienda son compradores de “vivienda de reposición”, es decir, no adquieren su primera casa, sino que mejoran sobre la que ya poseían. Si no facilitamos el acceso a la primera vivienda, podría producirse el agotamiento de la vivienda de reposición sin un sustitutivo de la primera vivienda, lo que nos llevaría de nuevo a un momento crítico para el sector.

Además, en las grandes capitales se hace necesaria una mayor actividad en la rehabilitación de edificios, que permita la vuelta del uso residencial a los centros de las ciudades, con parejas jóvenes y nuevas familias. Para ello, ayudaría considerablemente una mayor flexibilidad de la Administración a la hora de tramitar cambios de uso, estudios de detalle o descatalogación de ciertos elementos protegidos con dudosa o nula valía histórico-artístico o arquitectónica.

Por último, ha de industrializarse el sector, alcanzando una mayor eficiencia en el proceso productivo/constructor, reduciendo plazos de entrega, generando economías de escala en la producción e implantación de los materiales de construcción y generalizando la eficiencia energética de los edificios construidos. [ (O) ]



## Gestión integral del proyecto y postventa, servicios claves en el sector residencial



Eva Cuesta  
Directora general de  
Acerta España

**T**ras la grave crisis que ha atravesado el sector residencial, en la actualidad experimenta una dinámica de claro crecimiento. Hay actores muy preocupados por la adquisición del suelo, mientras que las funciones de gestión integral del proyecto y postventa se presentan como servicios esenciales para afrontar con éxito esta nueva etapa.

Según se desprende del último informe *Situación Inmobiliaria España* del Servicio de estudios de BBVA, 2017 volverá a ser un nuevo año de expansión inmobiliaria. En este sentido, BBVA fija en diez los aspectos fundamentales de este repunte del sector inmobiliario:

1. En 2017, el sector inmobiliario volverá a aportar crecimiento a la economía.
2. Las transacciones residenciales crecieron por tercer año consecutivo.
3. Nueva revalorización de precios en el sector residencial en 2016.
4. La edificación residencial continúa avanzando a tasas elevadas.
5. En cuanto al empleo, este ha tenido una revisión al alza en nuestro país. Con el aumento de los ocupados se ha observado una recuperación de la renta disponible de los hogares.
6. Se espera que la recuperación muestre una elevada heterogeneidad geográfica.
7. La economía global mejora en un entorno de elevada incertidumbre.
8. Prosigue el crecimiento de la economía española pero a tasas más moderadas. La economía española crecerá un 2,7% en 2017
9. En relación a los extranjeros, se espera que siga siendo un segmento de demanda relevante para el sector.
10. La buena evolución del crédito hipotecario en los próximos trimestres también fomentará el crecimiento de la demanda residencial durante el 2017.

Asimismo, si los dos últimos años fueron los de las socias, especializadas en alquiler, 2017 aspira a convertirse en el año del resurgir de las promotoras inmobiliarias, que cuentan con casi siete millones de metros cuadrados de suelo para reactivar el negocio residencial en España.

El sector tiene que afrontar dos puntos críticos: por un lado, la adquisición por parte de los promotores de nuevo suelo finalista dentro del mercado alcista actual en las zonas claves de actividad, es decir, Madrid, Barcelona, Costa del Sol y Costa valenciana-alicantina; y, por otro, el potencial de la demanda. Además, los promotores o nuevos inversores que focalizan su actividad en el sector residencial deben afrontar la subida del precio del suelo finalista o comprar suelo para desarrollar en los próximos años.

En este contexto, se dibuja un sector muy competitivo con unos márgenes muy ajustados. Por ello, el cliente requiere que sus costes y plazos (muy ligados al tiempo) se ajusten al máximo y se cumplan las previsiones. Obviamente, en este marco la parte más delicada es la entrega de las viviendas a sus compradores finales y el cierre de todas las reparaciones y deficiencias que estos detecten con la entrega de llaves.

En este sentido, la principal fortaleza de Acerta es que es una empresa flexible que intenta por encima de todo adaptarse al cliente y alinearse con sus objetivos. Intentamos convertirnos en un partner externalizado que aporte valor a todos los servicios que afectan a sus objetivos de coste y calidad como ejes principales.

La postventa es una necesidad creciente y Acerta ha sido de las primeras empresas en nuestro país en llevar a cabo estos servicios con un departamento especializado en esta delicada gestión, que suele ser el punto débil de toda promoción. Acerta fue de las primeras empresas en desarrollar servicios de PM externalizado para el sector residencial y especialmente dando servicios de *construction management* para contratación por lotes. Esto nos ha permitido adquirir una gran experiencia y conocimiento del sector, y por tanto posicionarnos como una de las empresas de servicios con más referencias y *know-how* del mercado actual de servicios.

Con respecto al servicio de postventa, el desglose de tareas habitual conlleva varios estados que podemos resumir en las siguientes fases:

1. Fase previa finalización de obra. Comienza la gestión y la revisión del inmueble con un equipo especializado en la gestión postventa y totalmente independiente a los técnicos que hayan intervenido en la obra.
2. Fase visita previa de compradores. El equipo técnico acompaña al comprador para elaborar la lista de incidencias que deberán ser resueltas antes de la firma final de la compra.
3. Fase posterior. Reclamaciones a la formalización de la escritura.

En la actualidad, Acerta tiene más de 20 promociones de residencial en curso con diversos servicios contratados, además de los trabajos que efectúa para algunas plataformas o *servicers* con informes de viabilidad o auditoría de inmuebles en curso, suelo o activos terminados. [ (O) ]



# TU MEJOR PARTNER INMOBILIARIO

- ✓ Recuperación de deuda
- ✓ Desarrollo urbanístico de promociones
- ✓ Valoración
- ✓ Gestión
- ✓ Mantenimiento
- ✓ Comercialización de activos

- **Expertos en gestión integral** de activos financieros e inmobiliarios.
- **Más de 65.000 unidades** en gestión nacional e internacional.
- **Más de 52.000 millones de euros** de activos gestionados.
- **Cobertura total e independencia** en la gestión de carteras de más de 10 entidades.



## PUNTOS DE VISTA

# JOSÉ JUAN MARTÍN MONTES

CEO de Aelca



compromisos adquiridos por parte de las empresas promotoras.

### ¿Cómo influyen hoy en día los requerimientos de la demanda en el diseño, construcción y equipamiento de sus viviendas?

Son esenciales, la base de nuestro trabajo y determinan nuestra manera de entender la promoción inmobiliaria.

En Aelca no estamos especializados en una tipología o en una localización concreta, sino que analizamos dónde hay una demanda insatisfecha, un cliente que necesita ser atendido. Y en función de estos parámetros invertimos en una u otra ubicación y desarrollamos el producto acorde con las necesidades que tiene ese cliente potencial. Intentamos proyectar en las viviendas su estilo y sus hábitos de vida, desarrollando viviendas funcionales.

### ○BSERVATORIO INMOBILIARIO: ¿Cómo ve la situación actual del mercado de la vivienda en España y cómo cree que evolucionará en el corto y medio plazo?

**José Juan Martín Montes:** El sector está creciendo. Venimos de un ciclo de mínimos, con una fabricación anual de 40.000/50.000 viviendas, y vamos hacia una producción en torno a las 120.000 viviendas al año, similar a la de otros países ya consolidados de la UE.

Si analizamos los números en términos relativos, los crecimientos parecen muy altos; sin embargo, si se atiende a valores absolutos, estamos muy lejos de las 700.000 viviendas que se llegaron a construir en España.

### ¿Cómo definiría al comprador de vivienda actual? ¿Qué rasgos le caracterizan?

Es un cliente que tiene claro dónde quiere vivir, qué tipo de vivienda necesita y cuánto presupuesto quiere destinar a la compra. Toma la decisión en base a la localización, la distribución, las dotaciones de la vivienda y el precio, buscando un equilibrio razonable entre estas variables. En definitiva, se trata de un cliente bien informado, con las ideas muy claras y, por tanto, más exigente con el cumplimiento de los

### Desde su punto de vista, ¿cuáles son los principales retos a los que se enfrenta el mercado residencial en la actualidad?

Sin duda, la industrialización del mercado. En Aelca hemos trabajado en industrializar el proceso de fabricación, en la parte del promotor, racionalizando los costes e implantando una metodología que hace factible que fabriquemos y pongamos casas en el mercado a precios lógicos.

Los grandes operadores que hay hoy en el mercado español están apostando por este modelo y por eso están marcando la diferencia; son compañías fuertes, con balances sólidos, que pueden gestionar elevados volúmenes de producción.

### Cómo se ha posicionado su empresa ante estos cambios en el mercado.

Hoy Aelca se sitúa como una compañía de referencia en el mercado residencial nacional. Nuestro éxito se basa en tres pilares: un equipo humano muy profesionalizado, un plan de negocio bien estructurado y un proyecto consolidado, que explican nuestro crecimiento exponencial y la posición de privilegio que ocupamos en estos momentos en esta área de actividad. [ ○ ]

# JUAN JOSÉ CERCADILLO CALVO

CEO-director general de HI! Real Estate

## **OB**SERVATORIO INMOBILIARIO: ¿Cómo ve la situación actual del mercado de la vivienda en España y cómo cree que evolucionará en el corto y medio plazo?

**Juan José Cercadillo:** El sector inmobiliario comienza a vivir una etapa de estabilización y crecimiento acompañado de una recuperación económica que se va consolidando poco a poco. En la medida en que la recuperación económica se asiente, el mercado laboral se estabilice y el sistema financiero se vaya flexibilizando, se producirá la esperada y definitiva recuperación del sector.

## ¿Cómo definiría al comprador de vivienda actual? ¿Qué rasgos le caracterizan?

En mi opinión, se trata de un comprador cada vez más informado y consciente de la tendencia del mercado inmobiliario. Un comprador exigente que demanda una vivienda cada vez más adecuada a sus necesidades reales y con características muy concretas. Algunos son compradores que han meditado mucho la decisión de la compra durante estos años de receso y han ido ahorrando tendiendo muy claro lo que pueden pagar y lo que necesitan financiar. En otros casos son compradores que ven ahora una oportunidad de invertir tras el desplome vivido en los precios de las viviendas.

## ¿Cómo influyen hoy en día los requerimientos de la demanda en el diseño, construcción y equipamiento de sus viviendas?

HI! Real Estate dispone del sistema Hogariza, una herramienta que permite al comprador adaptar la vivienda a las necesidades del cliente y a su modo de vida. Nuestra aportación a la definición de tu vivienda la comenzamos desde la selección de las ubicaciones, la conceptualización de la promoción, los profundos análisis de la relación coste, calidad y ubicación que han cimentado nuestra trayectoria durante más de cuatro décadas. Y es que, Hogariza comienza desde mucho antes de la compra del suelo y a través de nuestro equipo de diseño se trabaja con el cliente para plasmar en realidad la vivienda de sus sueños.

Modernidad, vanguardia y diseño con grandes espacios diáfanos o soluciones perfectamente optimizadas a esquemas más tradicionales, pero todas ellas basadas en la habitabilidad que el cliente desea.

## Desde su punto de vista, ¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta en mercado residencial en la actualidad?

Bajo mi punto de vista la simplificación de los trámites administrativos es uno de los mayores retos, acompañado de una reforma drástica para agilizar los cambios de uso, reformas y rehabilitaciones. Por otro lado creo que debemos estar atentos a los cambios que se produzcan también en el marco jurídico, ya que algunas leyes y normas urbanísticas deberían cambiar de manera radical.

## Cómo se ha posicionado su empresa ante estos cambios en el mercado.

40 años de retos, 23.000 viviendas entregadas, más de 200 profesionales implicados han hecho que sepamos reinventarnos, diversificar productos y adaptarnos a las demandas de mercado.

Contamos con una importante lista de proyectos en cartera para lanzar a lo largo de este año y el que viene, son proyectos adaptados a la demanda de hoy en día. Además de esto continuamos con nuestra presencia internacional y también con importantes desarrollos a nivel industrial y terciario en diferentes sitios aunque cabe destacar el Polígono de Cabanillas, donde se ubicó la sociedad Inditex hace más de un año, la Ciudad del Transporte, principal proyecto logístico, y el Polígono del Ruisenar, todos ellos ubicados en la zona del corredor del Henares. [ **OB** ]





## PUNTOS DE VISTA

# MANUEL BALCELLS

Director general de INBISA Inmobiliaria



### **○BSERVATORIO INMOBILIARIO: ¿Cómo ve la situación actual del mercado de la vivienda en España y cómo cree que evolucionará en el corto y medio plazo?**

**Manuel Balcells:** Desde mi punto de vista en la actualidad nos encontramos en un escenario favorable, en lo que a mercado residencial se refiere. Se percibe un incremento de la demanda en determinadas zonas del país: grandes capitales y algunas ubicaciones de costa. Si se ofrece un producto de calidad, y con ello quiero decir buena ubicación, dimensiones ajustadas a las necesidades y precios adecuados, la comercialización puede ser exitosa.

Mejoras en la situación macroeconómica y expectativas favorables, junto con nuevas concesiones de hipotecas, soportan esta percepción.

### **¿Cómo definiría al comprador de vivienda actual? ¿Qué rasgos le caracterizan?**

Desde INBISA Inmobiliaria consideramos que el comprador actual de viviendas es un comprador muy informado, conocedor de las opciones que le ofrece el mercado y riguroso en la toma de decisiones. Sabe lo que quiere, cuáles son sus derechos y conoce muy bien sus al-

ternativas a la hora de escoger. Las nuevas tecnologías y las redes sociales ayudan a todo ello.

### **¿Cómo influyen hoy en día los requerimientos de la demanda en el diseño, construcción y equipamiento de sus viviendas?**

Como citaba en las anteriores respuestas los compradores tienen claro lo que quieren y saben lo que el mercado les ofrece, por lo tanto son exigentes en el equipamiento, calidad y diseño de las viviendas, pasando todo ello a ser condiciones necesarias para la decisión de compra. Desde INBISA Inmobiliaria nos preocupamos por conocer en cada promoción, cuáles son los requerimientos de los potenciales compradores, y tratamos de adaptarnos, proponiéndoles opciones de personalización e incluso de mejora mediante soluciones opcionales a las inicialmente prescritas.

### **Desde su punto de vista, ¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta en mercado residencial en la actualidad?**

El comprador actual es un comprador muy informado y por lo tanto más exigente. Diseño, precio y calidad son imprescindibles en la actualidad. Actualmente creo que el reto mayor al que se enfrenta el mercado es cumplir con los estándares de calidad, eficiencia energética, buena ejecución y ausencia de incidencias posteriores, lo que esperan los compradores ante una inversión que en muchas ocasiones es la más importante de sus vidas.

### **Cómo se ha posicionado su empresa ante estos cambios en el mercado.**

Nuestra estrategia consiste en ser igual de exigentes o si cabe más que los propios compradores. Para ello analizamos y revisamos todos los aspectos de nuestras promociones, desde la ubicación, diseño, comercialización, calidad, etc..., anticipándonos a las peticiones de los compradores y tratándoles de ofrecer más de lo que ellos esperan. [ ○ ]

# MARCOS BELTRÁN

Director Comercial Inmobiliario de Altamira Asset Management



## ¿Cómo influyen hoy en día los requerimientos de la demanda en el diseño, construcción y equipamiento de sus viviendas?

La recuperación viene claramente determinada por la mejoría del nivel de renta en correlación con las zonas donde el empleo ha mejorado. Encontramos a un cliente más solvente que de nuevo piensa en invertir o cambiar su vivienda por obra nueva. Es en estos casos donde los clientes demuestran que saben lo que quieren y lo solicitan; en Altamira nos esforzamos en conocer sus demandas y desarrollar viviendas que cumplan los estándares de calidad y diseño. Las más demandadas son de amplios espacios con más dormitorios y primando las zonas verdes o de ocio dentro de los residenciales.

## ○BSERVATORIO INMOBILIARIO: ¿Cómo ve la situación actual del mercado de la vivienda en España y cómo cree que evolucionará en el corto y medio plazo?

**Marcos Beltrán:** Las previsiones de crecimiento de la economía y del empleo permiten hablar de una recuperación consolidada. La dinámica será una recuperación de las transacciones a un precio moderado, tal y como se ha experimentado en los últimos, a lo que le seguirá un incremento sostenido de los precios, hecho ya constatado en las principales capitales.

En los últimos ejercicios se ha visto que productos ilíquidos como el suelo, locales comerciales o las naves han consolidado su recuperación, cogiendo una presencia interesante dentro de nuestro portfolio. En los próximos años, el suelo finalista pasará a tener un mayor protagonismo, demostrando que no solo las capitales de provincia son una fuente de demanda.

## ¿Cómo definiría al comprador de vivienda actual? ¿Qué rasgos le caracterizan?

Es muy habitual un comprador que ya es propietario y busca o mejorar o encontrar una segunda residencia. Tampoco podemos olvidar el tirón que supone el comprador extranjero, fiel al mercado español durante los últimos años, y cuya atracción se ha visto disparada por la buena rentabilidad que ofrecen nuestros activos.

## Desde su punto de vista, ¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta el mercado residencial en la actualidad?

La recuperación está siendo desigual. En los primeros años de la crisis, el foco estaba puesto en el mercado terciario ante un residencial colapsado. Los mercados residenciales están condicionados al contexto local y a mercados turísticos, que dependen de la evolución de países como Alemania y Reino Unido. En el caso del residencial, la recuperación ya se nota en las grandes ciudades. Todo ello da una gran estabilidad al sector, pero hay que ser prudentes, ya que no lo blindamos frente a burbujas ni crisis internacionales.

## Cómo se ha posicionado su empresa ante estos cambios en el mercado.

El crecimiento y la diversificación son las claves que nos han permitido situarnos como líderes europeos de los *servicers*. Altamira ofrece un servicio diferencial que en estos momentos es único en España. Ofrecemos una cobertura total en la gestión de activos, y nos hemos convertido en la única plataforma del mercado que gestiona todo el ciclo de vida de cualquier tipo de activo, ya sea financiero o inmobiliario. Todo ello a través de una plataforma de vanguardia, con una oferta superior a los 46.000 inmuebles. [○]



## PUNTOS DE VISTA

# DAVID BOTÍN

Director Área de Promoción Inmobiliaria de ACR Grupo



**○BSERVATORIO INMOBILIARIO: ¿Cómo ve la situación actual del mercado de la vivienda en España y cómo cree que evolucionará en el corto y medio plazo?**

**David Botín:** Parece que se consolida la recuperación del sector. La actividad se está incrementando de manera paulatina y aunque aún heterogénea, poco a poco, además de un incremento en la actividad, la mejora se va extendiendo a mercados han estado más tiempo afectados por la crisis. En ACR Grupo somos optimistas con el mercado en el corto plazo, pero seguimos muy de cerca la evolución de la demanda en los distintos mercados y segmentos para tratar de adaptar nuestra estrategia a su evolución.

Creemos, que para que esta buena senda continúe, es fundamental que mejore la demanda de acceso a primera vivienda, ya que la de reposición, que es la que actualmente está liderando las ventas, tiene un tamaño limitado

y no podrá seguir siendo el motor de esa recuperación.

Por lo tanto, vemos fundamental poder ofrecer una vivienda a precios asequibles. Para lograrlo, además de los estímulos del gobierno, que vemos positivos, es necesario que exista un cierto control sobre los precios del suelo y que las entidades financieras apoyen al comprador de esa primera vivienda.

Por lo tanto, desde ACR Grupo somos optimistas, pero también muy conscientes de que todavía quedan ciertos aspectos que deben mejorar para consolidar esta buena marcha del sector.

**¿Cómo definiría al comprador de vivienda actual? ¿Qué rasgos le caracterizan?**

Creo que la principal característica es que se trata de un comprador cada vez más informado y exigente. El cliente de ahora ya no busca solamente una vivienda, quiere que le ofrezcas

un producto que se adapte a sus necesidades, es decir una vivienda personalizada, y además una serie de servicios añadidos. El actual comprador tiene claro que la compra de una vivienda es la mayor inversión de su vida y busca que aquellos elementos que son duraderos, como la calificación energética, calidades, zonas comunes, aislamientos, seguridad, etc. sean de la mejor calidad.

A esto hay que sumarle que actualmente competimos en un mercado global gracias a la digitalización, lo que nos obliga a ser flexibles, adaptarnos y ofrecer un valor añadido para diferenciar nuestro producto, y debemos hacerlo utilizando las últimas tecnologías como planos 3D, tours virtuales, configuradores de acabados, etc.

#### **¿Cómo influyen hoy en día los requerimientos de la demanda en el diseño, construcción y equipamiento de sus viviendas?**

El mercado de hoy es extraordinariamente competitivo, el cliente ha tomado las riendas del mercado, tiene mucha información para comparar y las empresas le han puesto en el centro de su estrategia. Cada vez demanda mejor producto, más adaptable, de mayor tamaño, mejor terminado y con mejores acabados, más tecnología y mejor comportamiento energético. Por otra parte exige más y mejores servicios y nosotros debemos ofrecérselos siempre buscando que el precio siga siendo competitivo. Todo ello supone un esfuerzo añadido tanto en gestión, definición de producto, innovación, ejecución y control de costes, pero es algo que tenemos totalmente asumido y algo en lo que desde ACR Grupo llevamos años trabajando.

Asimismo, el cliente exige transparencia, contar con toda la información a un solo click y un servicio de atención al cliente y de postventa extraordinario. Esa exposición a las redes y el entrono online ha hecho que suba mucho la exigencia en cada promoción.

#### **Desde su punto de vista, ¿Cuáles son los principales retos a los que se enfrenta el mercado residencial en la actualidad?**

Existen diversos retos de futuro que se están afrontando pero que deben seguir y cambiar el modelo productivo. Uno de ellos es la industrialización en la construcción de las viviendas, que nos permita abaratar costes, reducir los plazos y ofrecer unos acabados mejores.

A esto, desde ACR creemos que el perfil del cliente cambia mucho a lo largo de la vida útil de una vivienda. Puede pasar de ser soltero, a

El cliente de ahora ya no busca solamente una vivienda, quiere que le ofrezcas un producto que se adapte a sus necesidades, es decir una vivienda personalizada, y además una serie de servicios añadidos

casarse, tener hijos, etc. por lo que la adaptabilidad de una vivienda es un concepto que vemos clave. Las viviendas tienen que adaptarse a la realidad del cliente en cada momento de su vida.

Por último, las viviendas caminan hacia el consumo nulo, hacia hogares en las que la eficiencia energética es máxima y el impacto en le entorno el mínimo posible. Esto es algo en lo que desde ACR Grupo llevamos años apoyando y trabajando.

#### **Cómo se ha posicionado su empresa ante estos cambios en el mercado.**

En ACR Grupo siempre hemos situado al cliente en el centro de nuestra estrategia, haciendo que todas las decisiones que tomamos giren en torno a esta idea. Aplicado al sector inmobiliario, esto nos ha llevado a apostar fuertemente por la innovación, por la atención al cliente personalizada y por ofrecerle aquello que realmente necesita.

Fruto de este esfuerzo hoy en día ofrecemos algún grado de personalización en todas nuestras promociones y ya hemos logrado que en una de ellas el 100% de las viviendas sean a gusto del consumidor, no hay dos iguales. También disponemos de las últimas herramientas tecnológicas que permiten al cliente ver las opciones de acabados de manera digital gracias a nuestro configurador de viviendas o realizar una visita virtual de la promoción. [ ( ) ]



## Franquicias Solvia, un nuevo modelo de intermediación inmobiliaria



**S**olvia tiene claro que su futuro pasa por la intermediación inmobiliaria tanto para particulares como empresas. Así, la compañía ha iniciado una nueva etapa en la que pone su foco estratégico en ofrecer sus servicios ya no sólo –como hasta ahora– a quien quiere comprar su vivienda, sino también a aquellos particulares que quieren venderla (y/o también particulares que quieran ponerla en alquiler).

Esta decisión de Solvia ha motivado la apertura de agencias inmobiliarias en toda España, denominadas Solvia Store, tanto con tiendas propias como con franquicias. De esta forma, Solvia puede completar y compaginar su estrategia comercializadora con presencia física en la calle pero también responde a la inquietud que tiene la compañía por estar más cerca de sus clientes.

La compañía tiene claro que el sector inmobiliario ya está demandando nuevas capacidades y sobre todo, Solvia es consciente de que los clientes son cada vez más exigentes tanto en términos de calidad del producto como del servicio. El objetivo es conseguir que los clientes que compran o venden un inmueble con Solvia sean los más satisfechos

**El aval de  
una marca de  
prestigio y  
solvencia en  
el mercado**

y para ello, es fundamental el papel de las agencias Solvia. El objetivo es seguir extendiendo la red de agencias por toda España.

Solvia abrió su primera tienda a pie de calle en octubre de 2015 para prestar sus servicios de intermediación inmobiliaria a propietarios y a compradores de viviendas. En la actualidad, este negocio se encuentra en plena expansión y la compañía ofrece a profesionales del sector y a emprendedores innovadores la oportunidad de sumarse al proyecto de franquicias Solvia.

El modelo de franquicias de Solvia está concebido como un centro integral de prestación de servicios de in-

termediación cuya razón de ser es la atención individualizada de las necesidades inmobiliarias de cada cliente. Una apuesta por el servicio personalizado, de la mano del Asesor Personal, una figura clave para la compañía ya que recoge los valores de compromiso, confianza, acompañamiento y excelencia que Solvia ha defendido a lo largo de su trayectoria.

Formar parte del proyecto de franquicia de Solvia es empezar ganando porque permite a los profesionales que se incorporen aprovechar todo el potencial de una marca reconocida en el mercado por su prestigio y solvencia. Aunque ésta no es la única oportunidad que ofrece Solvia a sus futuros franquiciados.

Éstas son las 10 buenas razones para formar parte de la red de franquicias Solvia:

1. Un modelo de comercialización probado y con éxito en el sector, con un gran potencial de captación de clientes a través de canales comerciales y de captación de *leads*.
2. El aval de una marca de prestigio y solvencia en el mercado.
3. Un portal inmobiliario ([www.solvia.es](http://www.solvia.es)) líder con más de 15 millones de visitas anuales y con un destacado posicionamiento web.
4. Una cartera de inmuebles valorada en más de 32.000 millones de euros que incluye acuerdos con grandes tenedoras y particulares cuyas viviendas se sitúan en el entorno de la franquicia Solvia correspondiente. Además, los franquiciados de Solvia tendrán preferencia para ser el vendedor de los activos de los clientes actuales de la compañía (Banco Sabadell, SAREB y fondos).
5. Unas campañas de publicidad

# Solvía

corporativa del más alto nivel creativo y con unas grandes inversiones en todos los medios.

6. Acceso a las herramientas tecnológicas de soporte más avanzadas del mercado. Por ejemplo, Solvia Price Index, una herramienta desarrollada por Solvia para la valoración de activos inmobiliarios.

7. Un CRM (*Customer Relationship Management*) propio para una óptima gestión de los inmuebles.

8. Una red comercial con cobertura nacional, red internacional de captación de clientes, así como contactos con fondos de inversión e inversores profesionales, y prescripción de clientes por parte de las oficinas de Banco Sabadell.

9. Una formación completa y continuada desde el primer día.

10. Acceso directo al departamento legal y de valoraciones de Solvia.



Interior de una Solvia Store.

**S**olvía cerró 2016 con un volumen de ventas intermediadas por valor de 1.995 millones de euros, un 20,4% más respecto al ejercicio anterior. Por su parte, el beneficio antes de impuestos (BAI) alcanzó el año pasado los 57,8 millones de euros, lo que supone multiplicar por 2,4 el BAI obtenido en 2015.

La compañía registró un notable crecimiento de su negocio gracias al aumento de las ventas, especialmente tras la incorporación de las carteras de Sareb -que computaron todo 2016- y también por la optimización y eficiencia lograda tanto en las acciones de marketing como en los costes de intermediación, fruto de la transformación comercial de Solvia. El número de inmuebles vendidos por Solvia el año pasado se situó en (excluyendo alquileres y venta sobre plano) fue de 20.321 unidades, un 25,8% más en tasa interanual.

## Solvía promueve 2.800 viviendas

Además, el año pasado destacó el éxito de la comercialización de las promociones de obra nueva que Solvia realiza a través de su unidad de promoción y desarrollo para sus clientes (Banco Sabadell y Sareb). En concreto, Solvia está desarrollando 79 promociones con más de 2.800 viviendas en Madrid y Barcelona y también en ciudades como Valencia, Córdoba, Sevilla, Gijón y/o Pamplona.

Solvía es una inmobiliaria de ciclo completo que desde 2011 ha vendido más de 91.000 inmuebles en toda España. El número total de activos que la compañía gestiona alcanza las 148.000 unidades. El valor de dichos activos supera los 31.000 millones de euros, de los que más de 4.300 millones de euros son RED's (activos financieros) bajo gestión. Asimismo, Solvia gestiona 1.200 millones de euros de activos de suelos en desarrollo.



## Análisis de riesgos en promoción inmobiliaria residencial



Javier Amenedo  
CEO de VELTIS Rating  
Agencia de rating  
inmobiliario

**E**l CEO de Promociones Residenciales S.A. toma la palabra en el consejo de administración y se dirige a dos de sus ejecutivos:

**CEO:** Hace cuatro años habéis recibido el encargo de realizar sendas promociones de 100 viviendas. Hoy tenemos los resultados y vemos que son radicalmente diferentes. La promoción desarrollada por el equipo de Pedro Escusas ha tenido unas pérdidas del 20% sobre los costes totales, lo cual ha supuesto un balance muy negativo en el último ejercicio. En cambio, la promoción llevada a cabo por el equipo de Tomás Eficiencia ha tenido un beneficio del 20%, ha sido un verdadero éxito. Por favor, Pedro, puedes explicarnos por qué ocurrió esto...

**Sr Escusas:** Bueno..., creo que hemos tenido mala suerte. Una vez comprado el suelo, hemos visto que estaba afectado por una servidumbre que nos obligó a modificar el proyecto. También nos afectó un Plan Especial de Protección que supuso una merma en la edificabilidad. Además, los pisos más pequeños no hemos logrado venderlos y los bajos comerciales tampoco, eran demasiado grandes. Nos ha pasado de todo..., a pesar de cumplir con todos los controles y protocolos habituales en la empresa. Al fin y al cabo, creo que no está tan mal unas pérdidas del 20%. En la promoción, ya se sabe... unas veces ganas y otras pierdes...

**CEO:** Sí, sí está mal Pedro, realmente mal... Por favor Tomás, cuéntanos cómo habéis podido alcanzar un beneficio del 20% en vuestra promoción.

"Si nadie hace inversiones financieras desconociendo los riesgos, ¿Cómo vamos a hacer nosotros inversiones inmobiliarias sin saber a qué nos exponemos?, los tiempos del «todo vale» se han acabado"

**Sr. Eficiencia:** He de confesar que no hemos seguido los protocolos habituales, el sistema de análisis tradicional. Antes de la compra del suelo hemos encargado un profundo análisis de los riesgos asociados a cada uno de los posibles solares para promover. De esta forma hemos podido descartar aquellos cuyos riesgos estaban fuera de nuestro perfil; es decir, aquellos que planteaban riesgos que no debíamos asumir, como problemas con servidumbres o afecciones de protección urbanística. Este análisis nos ha servido además para, una vez adquirido el solar, disponer de una información valiosísima acerca de cómo plantear los productos óptimos para la venta y acerca de la demanda real en la zona de influencia. Gracias a esto hemos podido diseñar una promoción muy ajustada a los posibles clientes y cuya comercialización ha sido estupenda. Las indicaciones de la empresa de análisis acerca del equipo de proyecto, caracte-

rísticas y calidades de las viviendas han sido de inestimable ayuda. En fin, todo ha ido a las mil maravillas.

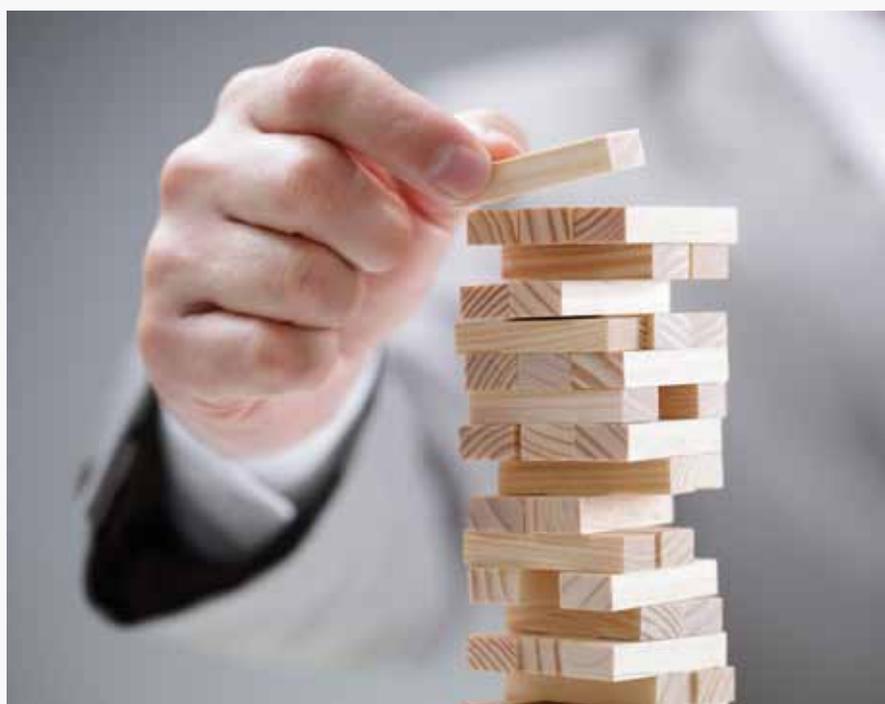
**CEO:** Veo que habéis diseñado la promoción a partir de un conocimiento profundo de todo lo que debíais de hacer para evitar riesgos y aumentar la rentabilidad. Pero, una vez iniciado el proyecto, ¿Cómo habéis resuelto todos los problemas que seguro que habéis tenido? ¿Cómo habéis gestionado la promoción?

**Sr. Excelencia:** La gestión de la promoción la hemos realizado a través de un análisis continuo de los riesgos de la misma en cada momento. La empresa de análisis nos ha facilitado al inicio la definición del Proyecto Económico Óptimo, es decir, una identificación de todos los riesgos que tenía asociada la promoción. Lograr ese proyecto ha sido nuestro objetivo y lo hemos conseguido gracias a que esta empresa ha realizado una labor de control de riesgos continua durante todo el desarrollo de la promoción, aportando las medidas de mejora necesarias en cada caso para minimizar riesgos y aumentar la rentabilidad. Esta parte ha sido especialmente importante para la gestión de la promoción y el éxito de la misma.

**CEO:** Ya veo. Por lo que nos cuentas, el informe de análisis de riesgos os ha servido para:

- Detectar las oportunidades y amenazas de los suelos antes de decidirse por uno en concreto. Es decir, para una toma de decisiones fundamentada para la compra del suelo.
- Una gestión eficiente de la promoción.
- La anticipación y prevención de los riesgos que podían afectar a todo el desarrollo y por lo tanto a la rentabilidad del negocio.

¡Enhorabuena Tomás! Tu gestión ha supuesto un importante éxito para la empresa y para ti. A partir de hoy serás el delegado de la zona norte. Pero me parece muy importante que nos



pongamos a todos al corriente del tipo de análisis que habéis utilizado para podernos beneficiar todos de esta metodología.

**Sr. Eficiencia:** Se trata de un rating inmobiliario. Incluye un análisis y calificación tanto del territorio como de los activos y de los posibles desarrollos de estos. Se basa en el análisis de todos los riesgos que pueden afectar a la promoción inmobiliaria, tanto los económicos como los políticos, legislativos, de afección, de propiedad, condiciones urbanísticas, demanda real, oferta, características del entorno y del activo, etc.

El consejo de administración fue esa mañana de los más productivos que se recuerdan en la Promotora. A partir de aquel día, no volverían a aprobarse promociones residenciales sin un rating inmobiliario, al fin y al cabo, según las palabras del CEO: “Si nadie hace inversiones financieras desconociendo los riesgos, ¿Cómo vamos a hacer nosotros inversiones inmobiliarias sin saber a qué nos exponemos?, los tiempos del “todo vale” se han acabado”. [ (O) ]



## Revolución promotora: ¿Marketing o realidad?



**E**n el sector inmobiliario se habla mucho últimamente de nuevos modelos de promoción residencial. Normalmente se incluyen bajo esta denominación diversos conceptos, como las nuevas soluciones de carácter técnico, la mayor dimensión de las nuevas promotoras participadas por fondos y la optimización de procesos relacionados con la promoción residencial.

Estos aspectos, conjuntamente, pueden llamar mucho la atención de los medios de comunicación e incluso lanzar el mensaje de que algunas empresas y unos pocos expertos hubieran descubierto el Santo Grial de la promoción de viviendas.

Es cierto que nos enfrentamos a un nuevo mercado de la vivienda que plantea retos significativos y que han modificado el comportamiento de los promotores inmobiliarios que han superado la crisis. Esos retos afectan a aspectos fundamentales del negocio inmobiliario. Pero la "revolución promotora" es más marketing que realidad.

Hablemos de alguno de estos retos. El principal, que ya hemos comentado en numerosas ocasiones en el pasado, es la existencia de una nueva forma de financiar las promociones residenciales. Las restricciones de la banca comercial en la financiación de los nuevos proyectos constituyen, por fin, una sana barrera de entrada al negocio de la promoción inmobiliaria. Siendo necesario disponer de capital suficiente

para la adquisición de suelo finalista esa primera barrera de entrada constituye, en nuestra opinión, el primer motivo del cambio de modelo de negocio que afecta al sector promotor.

La clave del nuevo mercado de promoción residencial es el uso eficiente del capital en la inversión de suelo para la promoción de viviendas. Ese uso eficiente de los fondos propios determina que la inversión en suelo se realice como compra de materia prima y no como un negocio en sí mismo como en el pasado, cuando la financiación se extendía a la adquisición de suelo en cualquier etapa de su desarrollo y sin prácticamente ningún coste financiero.

Ésa es la verdadera revolución del sector: la imperiosa necesidad del uso eficiente de los recursos escasos de capital.

Adicionalmente a este aspecto relevante, destacamos la industrialización de los procesos y las calidades de la construcción de viviendas. Cuando el margen de la actividad se centra fundamentalmente en la promoción y no en la especulación del suelo, se hace imprescindible optimizar los costes de construcción, los plazos de la promoción de las viviendas y minimizar los costes de la post venta.

A esta necesidad se añade la tendencia paulatina de la demanda por unas calidades aparentes más elevadas y por la mejora de la eficiencia energética de las viviendas. Esa tendencia es moderada porque otros factores tradicionales de este negocio siguen siendo extraordinariamente más relevantes, como la ubicación, el precio y la calidad aparente de las viviendas.

La existencia de las barreras de entrada y de la necesidad de un uso eficiente del capital ante la limitación de la financiación determina que se anticipen dos modelos de negocio en la promoción residencial.

El primero de ellos, el de los promotores que puedan o tengan que adaptarse a la evolución del ciclo inmobiliario, comprando suelo fi-

El negocio de promoción inmobiliaria se enfrenta a un escenario muy diferente del existente antes de la crisis, fundamentalmente por las restricciones de la financiación de la materia prima de su actividad, el suelo. Más allá de este factor y de la tendencia de unos pocos promotores a la mejora de la eficiencia energética desde las viviendas, hablar de una revolución o de una nueva era en el sector promotor suena más a comentario adulador o a marketing corporativo

nalista para su promoción inmediata, que no podrán mantener una cartera de suelo, con las ventajas y los inconvenientes que ello supone.

La ventaja de la flexibilidad en un negocio cíclico parece no sólo razonable sino imprescindible. Pero por el contrario, tendrán la desventaja de trabajar en un entorno de márgenes susceptibles de reducirse en el contexto de subidas de precio de los suelos y de los costes de construcción.

El otro modelo de negocio es el de los grandes promotores que coticen en bolsa, que podrán invertir en la creación de carteras de suelo por el acceso a financiación alternativa y añadir en el medio plazo la previsible revalorización de dichos suelos, financiados a un coste moderado.

Dichos promotores no sólo encontrarán ventajas en su tamaño. El acceso a los mercados de capitales a través de la cotización en bolsa les impondrá la obligación de mantener un negocio estable en el largo plazo y esa estabilidad en un negocio cíclico representa un reto y un riesgo.

Estos grandes promotores, adicionalmente, deberán ser extraordinariamente prudentes en los niveles de financiación corporativa que obtengan para la financiación parcial de su

cartera de suelo. Deberían moverse en niveles del 20 al 30% del GAV de sus promociones, que básicamente representa anticipar los resultados de las mismas en dos años de media. Esos niveles máximos de financiación les permitirán reaccionar ante cambios bruscos del ciclo inmobiliario.

Tanto si se opera en un modelo de negocio como el otro los promotores están obligados a la optimización de los costes de estructura y los plazos de construcción por la presión de sus costes de capital. En este sentido, no facilita la industrialización de los procesos el hecho de que los costes y plazos derivados de las gestiones de la Administración sean incontrolables y tendentes al infinito.

Como conclusión, el negocio de promoción inmobiliaria se enfrenta a un escenario muy diferente del existente antes de la crisis, fundamentalmente por las restricciones de la financiación de la materia prima de su actividad, el suelo.

Más allá de este factor y de la tendencia de unos pocos promotores a la mejora de la eficiencia energética desde las viviendas, hablar de una revolución o de una nueva era en el sector promotor suena más a comentario adulador o a marketing corporativo. [ ( ) ]



## El sector de la promoción inmobiliaria residencial y los mercados de capitales



Alberto Valls  
Socio de Financial Advisory.  
Responsable de  
Real Estate de Deloitte

**A**día de hoy –mayo de 2017–, existe un consenso en que el sector de la promoción residencial se ha transformado, está en vías de recuperación y que dado que el capital sigue siendo una barrera de entrada va a experimentar un proceso de concentración.

Tras una larga y dura crisis, que no debemos olvidar, en 2013 vivió su punto de inflexión. Los motivos de la recuperación del sector son ya conocidos y radican fundamentalmente en una conjunción de factores:

- El liderazgo del crecimiento económico de España (3,2 % en 2016 y 2,7 % previsto para 2017) que está llevando a una reducción de la alta tasa de desempleo.

- El inicio de la recuperación de los precios de la vivienda tras el severo ajuste producido por la crisis.

- La fortaleza de la demanda, que se estima en el entorno de las 125.000 unidades de vivienda nueva al año, principalmente por tener una tasa de esfuerzo razonable (7 años de media de salario bruto).

- La falta de una oferta estructurada que ha permitido que lo que hoy se esté promocionando se venda antes de terminar la construcción. En 2016 los visados de viviendas iniciadas alcanzaron las 65.000 unidades.

- Y, lo más importante, que durante estos años el suelo ha estado en manos de tenedores no naturales con voluntad de desinversión (Sareb, entidades financieras y otros).

El conjunto de estos factores han permitido durante estos años a determinados actores, principalmente de capital extranjero, acumular bolsas de suelo finalista que les garantizan materia prima para tener actividad, por lo menos, durante 3 o 4 años.

La promoción inmobiliaria residencial es ahora un sector intensivo en capital, a diferencia del ciclo anterior en que la accesibilidad de la deuda para la adquisición de suelo exigía poco capital. En otros países (UK

y EE.UU.), el sector de promoción inmobiliaria residencial está protagonizado por grupos inmobiliarios cotizados que tienen una relevante cuota de mercado y que entregan en no pocas compañías más de 10.000 unidades al año. Son grupos inmobiliarios con poca deuda financiera (*Loan to value* inferiores al 20%), con una capitalización superior a los mil millones y hasta seis mil y con una rentabilidad por dividendo que supera el 5% anual.

El denominador común es que un indicador de gestión clave es el ROCE (rentabilidad sobre el capital empleado) que es el que monitorizan los principales analistas institucionales. En una promotora, para el ROCE los factores clave son el margen de los proyectos, la eficiencia en costes y la rotación del activo, que en una promotora viene determinado por el volumen de suelo en *stock*. Sin embargo, desde un punto de inversión, y más de mercados de capitales, lo realmente importante es analizar su sostenibilidad.

En España, el sector debe seguir la senda del crecimiento sostenible. Se han desarrollado plataformas (grupos promotores) que están siendo los protagonistas del sector, sin dejar de tener hueco de nicho grupos locales y especializados. Neinor es el primer ejemplo de acceso a los mercados de capitales, para lo que ha tenido que demostrar que tiene un proyecto de crecimiento sostenible, con prácticas de buen gobierno corporativo, con una gestión transparente y profesionalizada que ha convencido a la inversión institucional. Hay más promotores en vías de acceso a los mercados de capitales.

En esta nueva parte del ciclo existen, sin embargo, nuevos retos y entre ellos el principal desafío es la capacidad de seguir comprando suelo finalista que permita la obtención de márgenes razonables y la ejecución de los proyectos en los tiempos estimados para la obtención del ROCE esperado. El suelo en gestión en España genera demasiadas incertidumbres por los plazos de materialización, por las gestiones urbanísticas y, por lo tanto, poca viabilidad y certeza desde los ojos de la inversión institucional.

Otras vías de comprar suelo son las operaciones corporativas entre promotores, que ya están ocurriendo y que sin duda serán las protagonistas de esta nueva parte del ciclo. El tener grupos por encima de los 1.000 millones de euros en activos cotizando en el mercado es bueno para el sector. Tener visibilidad sobre los principales grupos permitirá monitorizar su evolución al estar sometidos por la disciplina de los mercados, y eso siempre es mayor garantía para todos los *stakeholders*. [ ( ) ]

# La adaptación de la vivienda al futuro



Carlos Carrasco  
CMO de Citibox

**M**ucho hemos oído hablar de las “*Smart Cities*” o “*Smart Home*” que, al fin y al cabo, son nuevos términos fruto de los cambios que el *Smartphone* ha traído a nuestras vidas. Sin embargo, poco sabemos sobre cómo nuestras viviendas deberán adaptarse a “*la era smartphone*” e integrar todas las comodidades que éste nos aporta a nuestra vivienda.

El alto ritmo de vida entre el trabajo y los quehaceres diarios han desembocado en una falta de tiempo que nos ha obligado a cambiar nuestro hábitos de compra. Con el objetivo de ahorrar tiempo en desplazamientos, la mayoría de nuestras compras se realizan desde nuestro *smartphone*, de hecho, el 70% de los españoles compra o contrata servicios desde el móvil. Sin embargo, siempre nos encontramos con la misma encrucijada, ¿Estaré en casa cuando llegue el mensajero con mi compra? En este punto es clave la adaptación de nuestras viviendas a la nueva era 2.0, de ahí, que actualmente alrededor de 10.000 viviendas han apostado por la instalación de taquillas electrónicas en las zonas comunes de sus edificios con previsión de aumentar hasta finales de 2017. Es clave para los vecinos poder recibir sus productos o servicios a domicilio sin necesidad de estar en casa y, además, tener la libertad para recogerlo cuando quieran o puedan.

Esta implementación se ha convertido en la respuesta perfecta para el gran problema del *ecommerce*: la entrega de las compras online. En España, el 90% de las entregas de comercio electrónico resultan fallidas por ausencia del consumidor en el domicilio, de ahí la apuesta por apps como Citibox para integrar nuestra vida Smart a las comunidades de vecinos.

Con la instalación de estas taquillas electrónicas se ha conseguido comunicar muchas comunidades de vecinos alejadas del centro que, hasta ahora, dependían del coche para realizar cualquier quehacer cotidiano. Desde el sector inmobiliario confirman que es un punto innovador y que revaloriza sobre todo aquellas viviendas que cuentan con el *hándicap* de la distancia con el centro.

Hasta el momento, las alarmas han sido el principal método de seguridad para los hogares, sin embargo, gracias a la tecnología disponemos de sistemas que podemos controlar de forma sencilla desde nuestro teléfono. Actualmente, incluso existen sistemas que interconectan las viviendas con sus vecinos. Un ejemplo es una promoción inteligente situada en Madrid que se ha convertido en una de las primeras comunidades en compartir, además del jardín y la piscina, una interfaz común. Con este sistema se consigue una intercomunicación entre las viviendas y de este modo controlarlas de forma individual y colectiva.

Hasta ahora hemos hablado sobre la vivienda del futuro desde fuera, pero ¿Y desde dentro? Varios estudios afirman, y la realidad lo corrobora, que las casas se gestionarán desde el *smartphone* (*SmartHome*). En un futuro las viviendas combinarán la domótica para conseguir hogares más sostenibles; la iluminación se adaptará automáticamente en función de la luz solar y la presencia de personas; los toldos, persianas y cortinas se abrirán o cerrarán según las condiciones lumínicas y la temperatura será siempre la idónea, puesto que la calefacción y la climatización se pondrán en marcha en función de la temperatura exterior y de la presencia humana.

Sin duda, el reto inmobiliario del futuro se centra en los edificios inteligentes que no únicamente tienen que ver con la domótica, sino también en conseguir edificios sostenibles y eficientes. Para nosotros es clave trabajar mano a mano con los promotores inmobiliarios para conseguir la optimización de los inmuebles con la mejor tecnología y así aumentar el confort de los vecinos. [ (O) ]



## ASPECTOS FISCALES Y VALORATIVOS A TENER EN CUENTA EN LA DEVOLUCIÓN DE LA PLUSVALÍA MUNICIPAL

Encuentro Inmobiliario “Cómo solicitar la devolución de la plusvalía municipal indebidamente ingresada”, organizado por Garrigues, Aguirre Newman y Observatorio Inmobiliario

La reciente doctrina del Tribunal Constitucional emanada de las sentencias de 16 de febrero y 1 de marzo de 2017 ha confirmado la posibilidad de instar en determinados casos la recuperación del Impuesto sobre el Incremento de Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana satisfecho en los últimos años cuando el vendedor no ha obtenido una ganancia en la venta del inmueble (en la parte referente al suelo).

La solicitud de devolución de las cantidades indebidamente ingresadas (junto con los intereses de demora que procedan) no es sencilla y automática, sino que exige el análisis de cada caso concreto y el seguimiento de una estrategia multidisciplinar en la que el análisis técnico tributario requiere necesariamente la colaboración de expertos en procedimiento administrativo y contencioso-administrativo y de valoradores de inmuebles de reconocido prestigio, según se pudo de manifiesto en el Encuentro Inmobiliario “Cómo solicitar la devolución de la plusvalía municipal indebidamente ingresada”, organizado por Garrigues, Aguirre Newman y Observatorio Inmobiliario y celebrado en la sede de Garrigues en Madrid el día 27 de abril de 2017. Al encuentro asistieron un centenar de profesionales y empresarios.

El contenido del Encuentro Inmobiliario se desarrolló a partir de dos bloques complementarios: un análisis

técnico tributario y otro valorativo. La componente fiscal fue analizada por José Ignacio Guerra y Gonzalo Rincón, socio y asociado principal, respectivamente, del Departamento Fiscal de Garrigues. Por su parte, el análisis de valoración corrió a cargo de Susana Rodríguez, socia y directora general de la División de Consultoría de Aguirre Newman y de Mónica Arduán, directora de Negocio de Valoraciones de esta compañía. El Encuentro estuvo moderado por Javier Martín, director de Observatorio Inmobiliario.



De izquierda a derecha: Mónica Arduán, directora de Negocio de Valoraciones de Aguirre Newman; Susana Rodríguez, socia y directora general de la División de Consultoría de Aguirre Newman; José Ignacio Guerra, socio del Departamento Fiscal de Garrigues; Gonzalo Rincón, asociado principal del Departamento Fiscal de Garrigues y Javier Martín, director de Observatorio Inmobiliario.

En la referida jornada, los profesionales de Garrigues recordaron que la Plusvalía Municipal es un impuesto que grava, de acuerdo con la definición de su hecho imponible, el incremento de valor de los terrenos que se pone de manifiesto, generalmente, a consecuencia de su transmisión. De acuerdo con lo anterior, en su opinión, este impuesto no debería pagarse por los contribuyentes cuando haya existido una pérdida de valor en el terreno durante el periodo de tenencia del mismo (entre otros supuestos que tuvieron ocasión de comentar).

A pesar de ello, la normativa que regula la Plusvalía Municipal establece un sistema de determinación de la base imponible que siempre resulta positiva, circunstancia que, no obstante, de acuerdo con la doctrina y la jurisprudencia ya existente no debería dar lugar al pago del impuesto en los casos de ventas a pérdida. Esta doctrina ha sido refrendada recientemente por el Tribunal Constitucional en sus sentencias de 16 de febrero y 1 de marzo de 2017, relativas a la constitucionalidad de las normativas forales del IIVTNU de Guipúzcoa y Álava (sin que existan de momento sentencias relativas al territorio común, aunque razonablemente su contenido deberá ser análogo).

## VÍA JURÍDICA PARA LA RECLAMACIÓN

De acuerdo con la opinión de los profesionales de Garrigues, en estas Sentencias el Tribunal Constitucional concluye claramente que la Plusvalía Municipal no debe satisfacerse en situaciones en las que el contribuyente pruebe la inexistencia de incrementos de valor en el terreno (al atentar lo contrario al principio constitucional de capacidad económica). Asimismo, comentaron la existencia de otras sentencias de diferentes Tribunales de Justicia que posibilitarían la solicitud de la devolución de este impuesto en otros casos, incluso existiendo un incremento real en el valor del terreno.



A pesar de las dudas existentes todavía sobre esta cuestión, la doctrina jurisprudencial antes señalada abre la vía para que los contribuyentes que hayan satisfecho este impuesto en los últimos años en situaciones como las señaladas insten la devolución de estas cantidades.



El procedimiento a seguir en cada caso, así como la dificultad y posibilidades de éxito, puede ser diferente en cada caso, de acuerdo con su experiencia, debiéndose contar, en todo caso, con un medio de prueba sólido y

concluyente que acredite la efectiva pérdida de valor del terreno.

Por su parte, Susana Rodríguez y Mónica Arduán, de Aguirre Newman, expusieron que el precio medio del suelo urbano en España sufrió una caída acumulada del 50% entre el pico alcanzado en 2007 y los valores mínimos de principios de 2014. En algunas zonas, se acumularon caídas superiores al 90%. La paralización de la actividad promotora a partir de 2008-2009 en el sector residencial (también en el sector terciario e industrial) supuso la inmediata caída en el precio del suelo urbano. La demanda de esta tipología de activos (suelo urbano) se redujo al mínimo lo que afectó de lleno al precio de las transacciones que se llevaban a cabo.

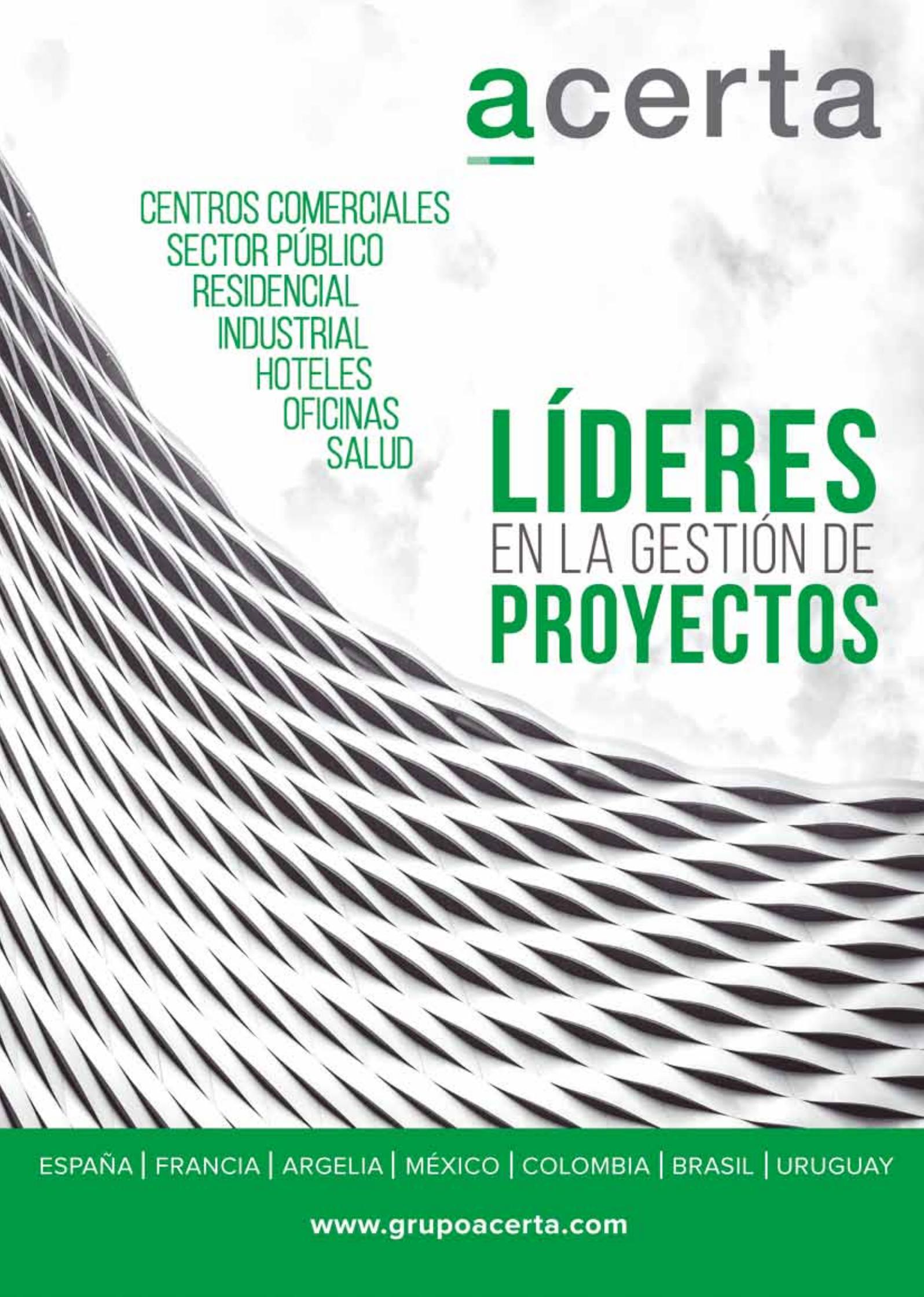
#### LA IMPORTANCIA DEL INFORME DE VALORACIÓN

Las recientes sentencias del Tribunal Constitucional declaran inconstitucional el cobro de la plusvalía municipal cuando se vende una propiedad y la transmisión ha generado una minusvalía al propietario del inmueble.

Para acreditar la inexistencia de incremento de valor en términos reales del inmueble en concreto, las últimas sentencias permiten como prueba válida la tasación pericial contradictoria, para ello es necesario un informe pericial de un técnico experto independiente bajo la base de Valor de Mercado.

De este modo recae un gran peso en el proceso de reclamación el informe de valoración independiente, cobrando especial importancia las muestras de mercado aportadas para su posterior ratificación.

Con motivo de la necesidad de ratificar como parte, las expertas de Aguirre Newman señalaron que debe haber una exigencia de experiencia por parte del valorador en este tipo de procesos con el fin de otorgar solidez al informe y posterior comparecencia. [ ( ) ]



**a**certa

CENTROS COMERCIALES  
SECTOR PÚBLICO  
RESIDENCIAL  
INDUSTRIAL  
HOTELES  
OFICINAS  
SALUD

**LÍDERES**  
EN LA GESTIÓN DE  
**PROYECTOS**

ESPAÑA | FRANCIA | ARGELIA | MÉXICO | COLOMBIA | BRASIL | URUGUAY

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

## La inversión inmobiliaria y el sector residencial, claves del 2017



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

Si los datos de inversión inmobiliaria son un indicativo del impulso que vive el sector, la vivienda no podía ser menos

**T**ras dos ejercicios récord para la inversión inmobiliaria en nuestro país, pocos hubieran pronosticado que el inicio del 2017 continuaría con este intenso crecimiento de actividad. Un comienzo de año que augura un nuevo buen ejercicio para el sector.

2017 se convierte así en un año importante para el sector. Se empieza ya a confirmar el alto nivel de actividad y, por tanto, la consolidación del mercado inmobiliario como uno de los principales pilares sobre los que se asienta el desarrollo económico de nuestro país. Según datos de los miembros de la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI), durante el primer trimestre de este año, la inversión inmobiliaria en España ha superado los 3.400 millones de euros, un 50% más que la cifra registrada en el mismo periodo del 2016.

En relación a la procedencia de los inversores, las cifras señalan que el 70% de la inversión recibida ha procedido de capital extranjero, el 11% ha sido nacional y el 19% restante corresponde a las socimis. En cuanto al capital extranjero, los fondos estadounidenses son los que han mostrado mayor fuerza, siendo los protagonistas del 33% del total de la actividad. Por su parte, los inversores procedentes de Reino Unido han representado un 29% y los de Alemania un 11%.

Si desglosamos, además, los datos del primer trimestre por sectores, nuestros asociados han destacado cómo el sector *retail* ha sido el

principal actor, acumulando casi 1.500 millones de euros, seguido muy de cerca por el de oficinas y el hotelero, con 600 y 500 millones, respectivamente. Tras ellos, se sitúan el residencial y el industrial-logístico, con 450 y 240 millones.

Pero si los datos de inversión inmobiliaria son un indicativo del impulso que vive el sector, la vivienda no podía ser menos. Según los últimos informes emitidos por nuestros asociados, la producción de obra nueva en el mercado inmobiliario seguirá aumentando hasta 2019 para cubrir una demanda nacional de unas 150.000 viviendas nuevas al año. Así, si en 2016 el volumen total de transacciones de obra nueva aumentó un 43.4% respecto a 2015, según el Ministerio de Fomento, este año las previsiones apuntan a un mayor crecimiento. Este hecho también se reflejará en el aumento del número de licencias de obra nueva, que responden a una verdadera demanda y con activos de calidad.

En todo este contexto, se prevé una subida del precio medio de la vivienda en las principales ciudades de España y un aumento del interés de operadores internacionales, que esperan retornos más exigentes en sus inversiones.

En definitiva, todos estos datos son una prueba más del comportamiento positivo y satisfactorio del sector inmobiliario, que finalizará el año produciendo una oferta de calidad para la demanda pendiente. [ ( ) ]



**PARTNER  
OF CHOICE**

**WE DEVELOP AND  
SERVICE VIBRANT  
RETAIL-CENTRED  
PROPERTIES**

**INVESTMENT,  
DEVELOPMENT,  
PROPERTY  
MANAGEMENT AND  
SUSTAINABILITY  
SERVICES**

## ENTREVISTA

# ENRIQUE LOSANTOS

CEO de JLL

"El inmobiliario del mañana es un inmobiliario tecnológico"



**○BSERVATORIO INMOBILIARIO:** Transcurridos ya los cuatro primeros meses de 2017 ¿Cómo se ha comportado la inversión inmobiliaria en este primer tercio del año?

**Enrique Losantos:** Continúa la tendencia positiva que ya se inició en el año 2014, que fue el comienzo de la recuperación y se ha ido consolidando año tras año, alcanzando en 2015 y 2016 cifras récord de inversión.

El comienzo de 2017 apunta a que esta tendencia continuará. De hecho, los datos del primer trimestre de 2017 muestran un volumen de inversión terciaria (oficinas, *retail* y logística) de más de 2.000 millones de euros, lo cual supone un incremento de aproximadamente un 64% respecto al mismo periodo del año pasado.

**¿Observan algún elemento diferencial en cuanto a productos, zonas geográficas, etc. con respecto a 2016?**

Más que elementos diferenciales, lo que se observa en el sector es la necesidad de adaptarse a un nuevo mercado. Hay por delante importantes retos, que pueden englobarse en dos grandes áreas: tecnología y rehabilitación.

Cuando hablamos de tecnología aplicada al mercado inmobiliario hablamos de hacer "inteligentes" a los inmuebles, utilizando la capacidad de monitorización de lo que pasa en los mismos a través del "Internet de las Cosas" para producir un Big Data útil para los propietarios y los usuarios de los mismos; así como también del uso de los datos para obtener un

sector más transparente, porque es un hecho que el inmobiliario del mañana es un inmobiliario tecnológico.

Por el otro lado, la rehabilitación será una solución a la acuciante falta de producto de calidad que sufre el mercado español, y que impide atender la demanda de posibles inversores y compradores que, aun estando interesados en adquirir activos en España, no encuentran el producto que responde a sus necesidades. Es imprescindible que desde el sector se apueste por llevar a cabo reformas integrales de aquellos inmuebles más obsoletos, permitiendo su reposicionamiento en el mercado y su adaptación a los requerimientos del siglo XXI.

Por último, desde JLL creemos imprescindible que desde las administraciones públicas, empezando por la Administración del Estado, se acometa una profunda revisión de todo el Patrimonio Inmobiliario con el objetivo de buscar la máxima eficiencia en el uso del mismo, identificando aquellos inmuebles que puedan ser destinados a su venta para así reducir no solo el déficit del Estado sino también la enorme carga de estructura recurrente que supone mantenerlos.

#### **¿Qué segmentos serán los más demandados y por quién?**

Depende del perfil de inversor. Las oficinas siguen siendo un activo muy demandado, al igual que los centros comerciales, activos logísticos y hoteles, pero el interés varía mucho en función del tipo de inversor. Un inversor más *Core* apostará por invertir, probablemente, en un buen edificio de oficinas bien situado en Madrid o Barcelona, aunque la rentabilidad obtenida sea algo menor; pero un inversor que busque un mayor retorno, optaría por la compra de un centro comercial para reposicionarlo/optimizarlo mediante inversiones en CAPEX físico y comercial, asumiendo más riesgo pero también una mayor expectativa de rentabilidad. Los inversores institucionales intentan operaciones de volumen significativo, mientras que los inversores privados tienen como estrella a los locales comerciales en los ejes comerciales principales de las ciudades. En el caso de hoteles, además, suelen ser perfiles de inversores que conocen este tipo de mercado y que además, suelen unirse a un socio para la gestión del activo, que conoce más este proceso.

Sin embargo, el motor del sector y quien está marcando el ritmo es el segmento residencial, que cada día observa una mayor recuperación, y en donde la inversión institucional internacional ha puesto el foco.



Lo que se observa en el sector es la necesidad de adaptarse a un nuevo mercado. Hay por delante importantes retos, que pueden englobarse en dos grandes áreas: tecnología y rehabilitación

#### **¿Es cierto que cada vez tienen más peso en las decisiones inmobiliarias de las empresas los departamentos financieros y de recursos humanos?**

Sin ninguna duda. El componente inmobiliario es un elemento de gran importancia para toda compañía, pues estamos hablando de un concepto que está presente en cualquier tipo de empresa. De hecho, en JLL reorganizamos en 2015 nuestra forma de trabajar en base a dos únicas líneas de negocio: Inversores (compañías dedicadas al negocio inmobiliario) y Corporates (compañías cuyo *core business* no es inmobiliario), de modo que enfocáramos nuestra estrategia en torno a los dos diferentes tipos de clientes y sus diferentes necesidades.

En este contexto, es donde adquiere una importancia crucial contar con un asesoramiento adecuado. Lo inmobiliario afecta al espacio

donde trabajamos y “vivimos” una parte muy relevante de nuestro tiempo. El cómo esté diseñado ese espacio de trabajo define y afecta la forma de trabajar de las personas y en cómo viven en la compañía. Adicionalmente, el coste inmobiliario puede suponer entre el 7% y el 8% del total de la facturación de una empresa, así que tomar decisiones correctas en este ámbito también afecta a la economía de la empresa.

Esto es lo que se conoce como el concepto de Corporate Real Estate (CRE), que es el área que se encarga de asesorar dentro de una compañía sobre cómo hay que gestionar el patrimonio inmobiliario de la empresa: si interesa más comprar o alquilar el edificio donde están, en qué zona ubicar la sede en función de tu negocio o dónde viven la mayoría de tus empleados, cómo deben distribuirse los espacios dentro de la oficinas para ganar en comunicación, interacción, bienestar y productividad...

Esta especie de “ejecutivo inmobiliario”, que trabaja mano a mano con la alta dirección, los servicios financieros y el área de Recursos Humanos, es algo completamente implantado en EEUU que cada vez más empresas españolas (sobre todo del IBEX 35) están adaptando aquí, pues están dándose cuenta de la importancia que tiene para los resultados de la compañía.

### **¿Cómo influyen los nuevos requerimientos de sus clientes en su estructura operativa y en el perfil de los especialistas de su compañía que les asesoran?**

Es un hecho que el mercado inmobiliario se ha transformado y con él lo han hecho las necesidades de nuestros clientes. Nuestra obligación como compañía líder del negocio de la consultoría inmobiliaria es adelantarnos a esos cambios, proporcionando una cartera de servicios que se adapte a todas sus necesidades.

En este sentido, una de las claves ha sido la entrada de un nuevo perfil de profesionales al mercado inmobiliario, procedentes de disciplinas tradicionalmente alejadas del mundo inmobiliario como las financieras, tecnológicas y/o cuantitativas (matemáticas), que contribuyen a la digitalización y explotación del Big Data del sector.

Porque la tecnología no sólo ha afectado a la industria de la consultoría, sino a todo el mercado en sí y a los propios activos en particular. Los inversores deben mirar el componente tecnológico como un elemento más a valorar a la hora de decidir la compra de un inmueble, pues los ocupantes cada vez dan mayor importancia a disponer de edificios de oficinas inteligentes,



naves logísticas que faciliten el *ecommerce* o centros comerciales que interactúen con el consumidor, por citar sólo algunos ejemplos.

### **¿Qué líneas estratégicas se han marcado y qué objetivos esperan conseguir en JLL para este año?**

Como hemos comentado antes, la tecnología va a ser uno de los mayores pilares de cambio del mercado inmobiliario. Se trata de una necesidad dentro de un sector tradicional como es el inmobiliario, que no apostó por la innovación en su momento por ser un sector exitoso y tampoco lo hizo después por la fuerte crisis que experimentó.

El momento de la tecnología ha llegado y estoy muy orgulloso de poder decir que JLL está liderando este cambio como pionera del sector, consciente de que a través del Big Data se apuesta por la transparencia, eficiencia y calidad/exactitud en la producción de información, aportando un valor añadido inexistente hasta hace muy poco. De hecho, cerca del 7% de los ingresos del grupo JLL a nivel mundial se reinvierten en innovación y tecnología, siendo JLL España uno de los países líderes en la aplicación de estas tecnologías, de lo que ya se están aprovechando nuestros clientes. [ (O) ]

# sima

salón inmobiliario internacional madrid

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



## SIMApró, 24-26 MAYO

### EL MEJOR CONTENIDO 100% PROFESIONAL

Los líderes más influyentes • Las principales empresas • Los mejores contenidos y debates

24 MAYO CONFERENCIA INMOBILIARIA

24-25 MAYO FORO DE INVERSIÓN

25 MAYO IBEROAMÉRICA VIVIENDA

26 MAYO INMONEXT

26 MAYO SEMINARIO INVERSIÓN ARGENTINA

24-26 MAYO ÁREA DE NETWORKING

**INSCRÍBASE YA**  
[simaexpo.com](http://simaexpo.com)  
[programa@gplanner.com](mailto:programa@gplanner.com)  
Tel. 91 577 47 97

**REGÍSTRESE Y VISÍTENOS**

## SIMA, 25-28 MAYO

### CERCA DE 300 EXPOSITORES, INCLUIDAS LAS PRINCIPALES EMPRESAS

Promotores y agencias • Entidades financieras • Administraciones Públicas • Consultoría • Tasadoras • Aseguradoras • Arquitectura • Asociaciones • Project Management • Rehabilitación • Portales inmobiliarios • Medios de comunicación • No residencial • Internacional • Mobiliario y decoración • Domótica • Servicios para consumidores finales

Promueve y organiza:

**PLANNER**  
EXHIBITIONS

Colabora:

**ASPRIMA**  
ASOCIACIÓN DE PROFESIONALES  
INMOBILIARIOS DE MADRID  
40 años presentando en tu historia

Comunicador oficial:

**EL MUNDO**

**SU VIVIENDA**

Portal oficial:

**idealista** **Rentalia**

Partners SIMApró

Knowledge Partner:

**ST**  
Sociedad de Tasación

Gold Partner:

**tinsa**

Bronze Partners:

**LA LOQUILERA SEGURO** **CUATRECASAS** **Solvía**

Collaborator Partners:

**aliseda** **almar** **AVALES-FIANZAS.com**

Exhibitor Partners:

**WORLD** **Immobilier Madrid** **smar** **pis.com** **THE SCIENCE** **VELTIS**

Industry Partners:

**ACI** **AEC** **aeclp** **AEO** **APCE** **APPI** **ASPRIMA** **ie** **RICS** **MU**

Media Partners:

EGO REAL ESTATE • EUROPE REAL ESTATE • FOTOCASA • HEDGEWEEK • IBERIAN PROPERTY • INSTITUTIONAL ASSET MANAGER • THE LAND REPORT • MISOFICINAS.ES/MISLOCALES.ES/ MISNAVES.ES • OBSERVATORIO INMOBILIARIO • PRENSA REAL ESTATE • PROPERTY FUNDS WORLD • SAVVY INVESTOR • VIDA IMOBILIARIA • WE ARE POP UP

## Medianas a la moda



Salvador González  
Director de Inversión  
Retail en Savills

**E**l segmento de medianas superficies continúa ganando adeptos y genera cada vez mayor interés entre los inversores al reducirse el *gap* entre rentabilidades de producto *prime* de centros comerciales y parques. Para 2017 se han identificado ya más de 400 millones de euros en medianas superficies que podrían ser transaccionados hasta finales de año. El primer trimestre acumula cerca de 130 millones de euros, un 48% del total anual del año 2016. Todo apunta a que 2017 podría registrar un nivel similar, o incluso superior al récord de la serie histórica, que tuvo lugar en 2015 debido al empuje de los 170 millones de Megapark Barakaldo (Vizcaya).

Sin embargo aún no hemos observado un incremento en el valor de la renta, debido principalmente a la escasez de producto *prime* y al crecimiento del número de parques secundarios de pequeñas dimensiones, creemos que la expansión de nuevos operadores en parques comerciales –especialmente del sector moda– podría marcar el punto de inflexión y empezar una nueva una tendencia a tres o cuatro años.

Marcas típicas de ubicaciones en calle o en centros comerciales han dado ya el salto al formato mediana (Mustang, Orchestra o Deichmann) y también nuevas marcas internacionales están en búsqueda activa de ubicaciones en parques comerciales españoles (Chaussea, Globo Moda).

En general, en 2016 el nivel de rentas de parques comerciales se ha situado en torno a los 10 €/m<sup>2</sup>/mes. El tipo de ubicación y el área de influencia son indudablemente los principales factores que determinan el nivel de rentas, sin embargo, realizando un análisis más pormenorizado del producto *prime*, se aprecian diferen-

cias entre los parques *súper-prime* cuyas rentas rondan los 15-18 €/m<sup>2</sup>/mes y el resto de parques *prime* cuyas rentas giran en torno a los 9-11 €/m<sup>2</sup>/mes. Respecto a los parques secundarios, las rentas en localidades medias/pequeñas están en torno a 7-8 €/m<sup>2</sup>/mes y las de localidades grandes 8-10 €/m<sup>2</sup>/mes.

Si analizamos las rentas por tipos de actividad, moda y accesorios para vehículos, con 12 €/m<sup>2</sup>/mes, son las que alcanzan un nivel mayor, dos euros por encima de la media del sector, mientras los gimnasios y los locales de entretenimiento son las actividades con valores más discretos con 4 y 8 €/m<sup>2</sup>/mes respectivamente motivado básicamente por el menor margen de negocio de este tipo de actividades, y, en el caso de los gimnasios, por la posibilidad de que puedan ocupar dos plantas, con la consiguiente penalización de renta en las plantas sin acceso directo a calle.

El sector moda resulta por tanto muy positivo para el mercado de parques comerciales. Puede diversificar la oferta, aumentando afluencias y la estancia media en el parque, e incrementar la rentabilidad del proyecto, pues suelen ocupar locales de menores dimensiones y disponer de valores de renta superiores al del resto de actividades. Asimismo, la incorporación de estos operadores de moda aumentará la masa crítica pudiendo despertar el interés de otros operadores de moda.

### ONLINE+OFFLINE

Por otra parte, el rápido avance del *e-commerce* tendría también su influencia en los parques comerciales. En este sentido, tras identificar las actividades con presencia en centros comerciales y parques de medianas, el volumen transaccionado en categorías *retail* hasta el tercer trimestre de 2016 se situó en 4.660 millones, un 27% del total registrado. Entre las actividades características de un parque comercial, el segmento electrónica, con un 15% del total del negocio *retail*, concentra la mayor partida de facturación *online* y en la comparativa interanual registró un crecimiento del 28%. Los operadores de este segmento están integrando ya *online+offline* en parques comerciales. Tam-

bién en hogar, aunque el crecimiento online es de -1%, los puntos *Click and Collect* han empezado a aparecer, lo cual evita la compleja logística de proximidad al operador. Los operadores de moda que entren en medianas superficies tienen trazada del mismo modo una estrategia omnicanal que optimice la experiencia de usuario y que por lo que observamos en superficies de otros tamaños, apuesta fuertemente por atraer al cliente a la tienda.

## PROYECTOS FUTUROS

El segmento de medianas superficies tiene cada vez con más peso en el mercado *retail* tradicional también en cuanto a SBA.

Entre los nuevos desarrollos de complejos comerciales previstos entre 2017 y 2018 la SBA nueva de parques de medianas representan un 35% del total de producto *retail* proyectado, si bien con una distribución muy dispar en cada ejercicio. De cualquier modo, y como viene ocurriendo en los últimos años, el ritmo de comercialización determinará que se cumplan los calendarios de obras, pero es interesante el dato del nivel de espacios comprometidos, que superaba ya a finales de 2016 el 60% en proyectos en marcha (un año antes de la apertura de Terrasa Parc y más de un año respecto a Vidanova Parc) lo que respalda su viabilidad.

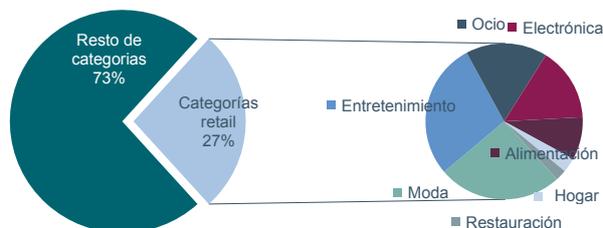
## RENTABILIDADES

Dentro del sector *retail*, medianas es además el producto que registra el diferencial más amplio respecto a los niveles registrados en el año 2007 (último pico del mercado), 105 puntos básicos, lo que indica que existe todavía un amplio recorrido de crecimiento.

Los parques *prime* se sitúan actualmente en 5%, 75 puntos básicos por encima del producto *prime* de centros comerciales, cuando en el año 2007 había apenas una diferencia de 20pb. La ausencia de comparables desde la firma de Megapark (en verano de 2015) ha mantenido el nivel teórico muy estable, ajustando apenas 50 puntos básicos desde el momento de la firma hasta finales de 2016.

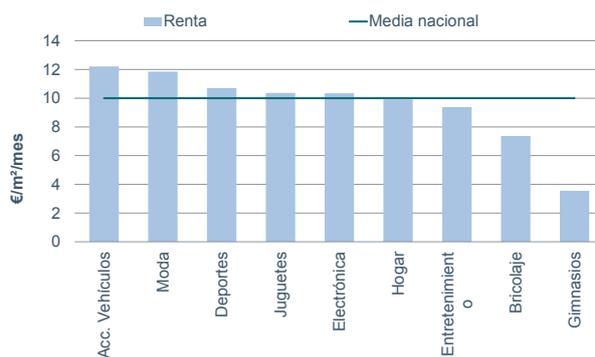
Pero debido al creciente interés de la demanda y a la ausencia de producto en el mercado, todo apunta a que hoy en día se podría registrar

### Comercio electrónico 2016 hasta 3T



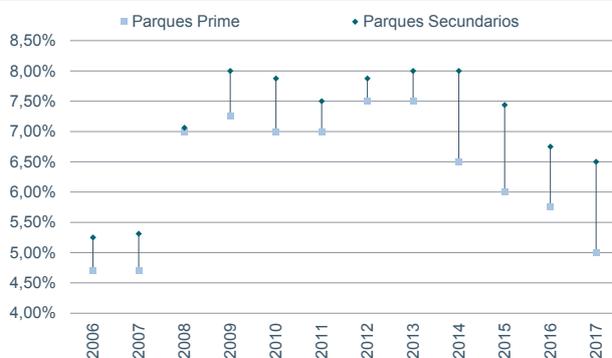
Fuente: CNMV

### Rentas por sector de actividad



Fuente: Savills Research

### Rentabilidades España



Fuente: Savills Research

operaciones de producto *prime* en torno al 5%. El producto secundario se quedaría en torno al 6,50%. [ ( ) ]

## Residencias de personas mayores, un activo alternativo en auge que centra las miradas de los inversores

*En los tres próximos años, España tendrá que generar unas 100.000 camas adicionales para cubrir la demanda de la tercera edad*



Sergio Espadero  
Director de Advisory  
Services de Gesvalt

**C**on el descenso de número de nacimientos y la partida de jóvenes al extranjero, España sigue su proceso de envejecimiento. Según los datos del Padrón Continuo (INE), a finales del año 2016, la población total en España ascendía a 46.557.008 (INE), de los cuales un 18,6% (8.657.705) tenía una edad de 65 años o superior.

Mientras que la población total en los últimos 3 años ha disminuido un 1,2%, la población de personas mayores de 65 años se ha visto incrementada en el mismo periodo un 3,9%. Según el Índice Global del Envejecimiento, en 2050 habrá más de 2.000 millones de personas de más de 60 años en el mundo, respecto a los 868 millones que hay hoy.

El envejecimiento de la población ha convertido a la residencia de la tercera edad en un activo inmobiliario alternativo de moda para los inversores. Los complejos vacacionales para este segmento de la población son también activos que están despertando el apetito inversor.

En 2020 habrá 1,7 millones de personas de más de 85 años a los que tendremos que atender. De manera que para cubrir la demanda de la 3ª edad tendremos que ser capaces de generar unas 100.000 camas adicionales en los próximos tres años. España deberá responder a la demanda con infraestructuras a través un plan de prioridades de inversión para cubrir la demanda de camas para la tercera edad.

El geoposicionamiento de España, el clima, la gastronomía, infraestructuras, comunicaciones,

servicios sanitarios y dotaciones de ocio (golf, playa, etc.) son factores primordiales por los que los jubilados del resto del mundo elijen nuestro país como su residencia alternativa. Gracias a ello, se están generando nuevas oportunidades de negocio en este sector, que está más vivo que nunca desde hace 12 o 15 meses.

En cuanto a las zonas más demandadas, Costa del Sol, Canarias y a la zona del Levante son los lugares que potencialmente más interesan a los europeos de este segmento de edad.

En la actualidad, la cobertura de plazas residenciales varía significativamente entre Comunidades Autónomas. La media nacional es de 4,19 plazas por cada 100 personas mayores de 65 años, siendo Ceuta y Melilla la región con media más baja (1,95) y Castilla y León, la Comunidad con la media más alta (7,43).

Por lo que respecta al nivel de ocupación, la media se sitúa algo por debajo del 80%, con grandes diferencias entre Comunidades Autónomas, siendo Cataluña la que ocupa el primer puesto con aproximadamente un 90% de ocupación y Baleares el último, con alrededor de un 60% (relacionado con las diferencias de financiación entre CC.AA.)

Es previsible también que se incremente la demanda dado que tras la crisis parece lógico que cese la reducción de conciertos y aumente la financiación pública. Por tanto, es previsible que los indicadores de rentabilidad mejoren después del período de recesión del que venimos.

Por consiguiente, el aumento de usuarios potenciales (demanda demográfica) de las residencias de personas mayores, unido a los profundos cambios sociales, tendencia positiva en el entorno macroeconómico y oferta insuficiente de plazas respecto a nuestros vecinos europeos, ha provocado un destacado incremento de la demanda de este tipo de activos. Un negocio que ha adquirido mayor importancia ante la escasez de activos inmobiliarios tradicionales y la abundancia de capital. [ ( ) ]

# Iberian PROPERTY SUMMIT



Organized by:  IBERIAN.PROPERTY

Main Sponsors: **CBRE** **URÍA  
MENÉNDEZ**

**Hyatt  
Regency  
LONDON**  
20 June 2017



## Conference Chairman



**Mr. Rupert Nabarro**  
*Founder of IPD, now part of MSCI*  
London

## Conference Council



**Ismael Clemente**  
*CEO*  
Merlin Properties  
Madrid



**Maarten Vermeulen**  
*Managing Director for  
Europe, Russia & CIS*  
RICS  
London



**Adolfo Ramirez-Escudero**  
*Chairman, Capital Markets -  
Continental Europe and CEO*  
CBRE - Spain  
Madrid



**Diego Armero Montes**  
*Partner*  
Uría Menéndez  
Madrid



**Lisette Van Doorn**  
*CEO*  
ULI Europe  
London



**Pedro Silveira**  
*Chairman*  
SILCOGE  
Lisbon



**Francisco Horta e Costa**  
*Managing Director*  
CBRE - Portugal  
Lisbon



**Juan Velayos**  
*CEO*  
Neinor Homes  
Madrid

**Real Estate Investment**

**Spain & Portugal**

MADRID • LISBON • BARCELONA

[www.iberian.property](http://www.iberian.property)

## ENTREVISTA

### DANIEL AGUT

Director de producto de Asefa

"Estamos detectando mucha actividad en el segmento de rehabilitación en el sector terciario"

**OBSEVATORIO INMOBILIARIO:** **Cuál es su percepción acerca de la evolución de la inversión en el mercado inmobiliario español.**

**Daniel Agut:** Percibimos que desde el 2014 se mueve a velocidad lenta pero constante. Los inversores son muy conservadores y tanto en el terciario como en la vivienda, se invierte con "pies de plomo" y sobre seguro. Todavía está muy reciente la crisis inmobiliaria y la demanda no es homogénea en el territorio español.

**¿En qué segmentos están observando más actividad en la actualidad y, previsiblemente cuáles serán más activos en el futuro próximo? ¿Cómo influye esta situación en una compañía aseguradora como Asefa?**

Principalmente, estamos detectando mucha actividad en el segmento de la rehabilitación: el terciario como oficinas, hoteles o centros comerciales y el terciario industrial-logística; y de manera más moderada, la construcción de nueva vivienda en grandes ciudades y en puntos muy concretos de la costa. Evidentemente, a medida que la demanda de vivienda vaya creciendo con la recuperación económica y la financiación vuelva a llegar al ciudadano, la construcción de primera vivienda volverá a ser uno de los principales puntos de inversión.

Asefa está muy pendiente de la demanda de seguros y garantías para edificios, así como de la resolución de determinados problemas y exigencias contractuales o de pliegos de las administraciones públicas con los que pueden encontrarse las promotoras y constructoras, para adaptar su oferta aseguradora.

Actualmente, los fondos de inversión y las SOCIMI son grupos que están invirtiendo tanto en edificios ya existentes, como en obra nueva, por lo que una adaptación adecuada a las necesidades de estos fuertes inversores es fundamental, ya que, en su mayoría, exigen que sus adquisiciones y/o promociones cumplan una serie de requisitos.



En esta línea, desde Asefa hemos desarrollado productos muy adaptados a este tipo de sociedades y fondos. El seguro decenal, como seguro obligatorio u opcional para edificios no residenciales y sus garantías complementarias reúnen las coberturas que los grupos inversores necesitan para obtener la protección de esos edificios, reduciendo de esta forma su nivel de riesgo con mejor garantía de la inversión.

**En los últimos tiempos ha tenido un protagonismo creciente la rehabilitación y remodelación de inmuebles, para mejorar sus prestaciones y adaptarlos a las nuevas exigencias de los usuarios, por cambio de uso del edificio...¿Cuál es su papel en este tipo de proyectos?¿Qué les demandan y qué tipo de soluciones ofrecen?**

Como decíamos antes, existe un incremento significativo de obras de rehabilitación de viviendas en zonas urbanas (remontas, rehabilitaciones integrales de edificios antiguos, cambios de uso de hoteles a viviendas), rehabilitación para adecuación de inmuebles antiguos a hoteles y también con el objetivo de adecuar los edificios al Código Técnico de la Edificación (CTE).

Con el seguro decenal de daños hemos ganado seguridad, en cuanto a la estabilidad de los edificios, pero aún tenemos una asignatura pendiente en cuanto a habitabilidad de los mismos; el sector inmobiliario se está adaptando para que los edificios cumplan la normativa que establece el CTE, sobre todo en cuanto a eficiencia energética y acústica.

Desde 2014, en Asefa trabajamos con una garantía de 3 años para daños materiales en obras de rehabilitación no estructural. Este producto responde a una demanda de aseguramiento de promotores, constructores, comunidades de propietarios y administraciones públicas para obras de acondicionamiento acústico, accesibilidad, instalaciones, obra secundaria y adecuación de locales, entre otras.

Cuando nos enfrentamos a un seguro de una rehabilitación no estructural ya finalizada, si tuviéramos suscrito un seguro de construcción, este no cubriría los daños que presentara dicha obra. Por otro lado, el seguro de Responsabilidad Civil nunca cubriría los daños a la propia obra ya finalizada y los seguros de multirriesgos tipo comunidades o hogar, solo cubrirían daños consecuenciales y no defectos constructivos, que son los que muchas veces originan esos daños consecuenciales, como pueden ser la entrada de agua y la impermeabilización.

Por tanto, el seguro de rehabilitación trienal viene a cubrir esta necesidad de cobertura, dado que cuando tenemos una rehabilitación que no afecta a la estructura del edificio (que por lo tanto no es objeto del seguro decenal de daños), lo que tenemos es una obra secundaria finalizada, donde se cubrirían automáticamente los daños materiales que se pudieran producir.

Asimismo, este producto garantiza tanto a los constructores/promotores, como a los residentes de las viviendas rehabilitadas, una calidad de la obra realizada, dado que se contrata con un control técnico. Otro aspecto destacable de este seguro es la rapidez de indemnización. Al no ser una póliza de responsabilidad civil, el daño está cubierto directamente y es la compañía quien busca responsabilidades junto a los intervinientes. Por último, y no menos importante, la inmediatez en la reparación de los daños materiales que deriven de defectos constructivos.

De igual manera, cualquier otro tipo de intervención sobre edificios existentes que afecte a la estructura, puede recibir una cobertura a medida de daños materiales durante los siguientes 10 años posteriores a la finalización de las obras. En Barcelona y Madrid, es muy

frecuente que determinados promotores adquieran los permisos de las comunidades de propietarios y lleven a cabo la construcción de nuevas viviendas en las plantas superiores (remontas).

**Otro factor que ha ido cambiando en los últimos tiempos ha sido el perfil del promotor inmobiliario, ahora más orientado hacia un modelo financiero-industrial, especialmente notorio entre los nuevos actores del sector ¿Cómo afecta esta rotación al negocio asegurador?**

La demanda de seguros es claramente mayor. La obtención de un producto que tendrá futuros adquirientes muy exigentes, implica que el beneficio de sector inmobiliario depende no solo de la calidad del producto ofrecido, sino también de la existencia de garantías que avalen esa calidad. Los seguros trienales y decenales actúan como garantías de edificios, de la misma manera que un teléfono o un televisor tienen su propia garantía. Estos seguros, ofrecen, además, un control de obra a nivel de proyecto y ejecución asociado a la cobertura, que refuerza la posición de alta calidad de los inmuebles asegurados. Por otra parte, el cambio de perfil influye sobre el análisis técnico-actuarial que realizamos para la asignación de líneas de caución, para las cuales el *know-how* sigue siendo importante.

**Un último elemento, pero no menos importante, es la creciente implantación de nuevas herramientas tecnológicas de gestión, que han venido a mejorar los niveles de control y ejecución, tanto en el plano técnico como económico-financiero de los proyectos. ¿En qué medida han tenido que adaptar sus servicios y productos a esta nueva realidad?**

Actualmente todo el sector está en fase de adaptación a estas nuevas tecnologías y modelos de gestión colaborativos. El seguro y el control asociado a estos modelos, son una pieza clave en muchos proyectos y deben ser otro aspecto más dentro de este tipo de gestión. La manera de reportar y de interactuar con el resto de intervinientes en una obra debe ser fluida y efectiva; es por ello que debemos estar perfectamente integrados dentro de este nuevo método de trabajo.

Una de las líneas actuales de trabajo y de investigación que seguimos en Asefa, es, precisamente, como adaptar nuestro trabajo diario al modelo BIM y, por extensión, las nuevas técnicas de construcción que se van introduciendo. [ ( ) ]

## La participación ciudadana en la tramitación de los planes urbanísticos



Eugenio-Pacelli Lanzas Martín  
Laso & Asociados

**D**e conformidad con el mandato contenido en el artículo 105 de la Constitución Española, tanto la legislación urbanística estatal como la autonómica han tratado de garantizar y fomentar la participación ciudadana durante la tramitación de los instrumentos de planeamiento urbanístico. Junto a la previsión legal de la existencia de planes de iniciativa particular, una de las manifestaciones más importantes de esta participación ciudadana es el trámite de información pública que ya en las leyes y reglamentos preconstitucionales se exigía con ocasión de la aprobación inicial de los planes, imponiendo además su reiteración cuando después se introdujeran modificaciones sustanciales en su contenido. Con la Constitución se perfila el reparto competencial entre el Estado y las Comunidades Autónomas en materia urbanística, con lo que las leyes estatales posteriores se limitaron a establecer una norma genérica en aplicación del mandato constitucional referido, correspondiendo a las segundas la concreción de la forma en que ha de entenderse cumplido el mismo.

Como consecuencia del marco de competencias recogido en la Constitución, las leyes estatales del suelo posteriores a ella no han podido llegar al detalle que alcanzaron las anteriores a la Constitución y no se pronuncian sobre la necesidad de repetición del trámite de información pública cuando existan modificaciones sustanciales en el texto inicialmente aprobado, sino que se limitan a establecer un modelo abstracto cuyo preciso desenvolvimiento queda reservado a la legis-

lación autonómica. Sí lo hacen, por el contrario, las leyes competentes para ello, que son las autonómicas, con alguna salvedad, como la que contenía la Ley de ordenación del territorio y de la actividad urbanística de Castilla-La Mancha en el párrafo segundo de su artículo 36.2.A), que ha sido recientemente declarado nulo por la Sentencia del Tribunal Constitucional de 28/2017, de 16 de febrero.

### INFORMACIÓN PÚBLICA

Fieles a la tradición urbanística y a las directrices sentadas por el Tribunal Constitucional, como regla general las leyes autonómicas regulan los pormenores de la información pública exigiendo su reiteración en el caso de introducirse modificaciones sustanciales en el texto de los planes con posterioridad a ella. También contemplan tales leyes la necesidad de notificación individual a los interesados por la actuación urbanística cuando se trata de planes de iniciativa privada a fin de darles audiencia. Así lo hace, por ejemplo, la vigente Ley del Suelo de la Comunidad de Madrid y reproduce el Proyecto de la nueva Ley llamada a sustituirla y que al tiempo de escribir estas líneas se encuentra en su fase final de tramitación.

El esquema legal general se asienta, por tanto, en un mecanismo de doble publicidad de los acuerdos de aprobación inicial de los instrumentos de planeamiento: uno, que concierne a todos los planes, consistente en la publicación del correspondiente acuerdo con apertura del trámite de información pública, y otro aplicable sólo a los planes de

iniciativa particular y que desemboca en la necesidad de notificar individualmente el propio acuerdo a todos los propietarios interesados en el procedimiento.

Si bien, como puede observarse, la diferencia fundamental entre los trámites de información pública y notificación individual viene determinada por la mayor o menor intensidad de los intereses afectados en uno y otro caso y se traduce en la distinta forma de publicidad del contenido del acuerdo, en ambos casos se brinda a los portadores de tales intereses la posibilidad de conocer su contenido y de formular las alegaciones que consideren pertinentes.

En realidad, la notificación individual a los interesados es una manifestación concreta y reforzada del mismo principio constitucional que inspira la información pública, cuya mayor intensidad responde a la necesidad de asegurar la participación especial de quienes van a ver más afectados sus intereses por el contenido del nuevo plan, bien por ser propietarios o titulares de derechos sobre los suelos incluidos en la delimitación del ámbito ordenado por él o bien por reunir en otro concepto la cualidad de interesados.

Por tanto, ambos trámites, el de información pública y el de notificación individual o audiencia a los interesados, son manifestaciones de una misma necesidad: la de dar a los ciudadanos la oportunidad de pronunciarse sobre la forma en que se pretende organizar una población o parte de ella, evitando que se les produzca indefensión, al tiempo que se trata de mecanismos idóneos para hacer llegar a la Administración los datos necesarios para poder resolver el procedimiento con arreglo a derecho. Se habla en este sentido de la relevancia de la participación ciudadana en la elaboración de los planes en razón, por un lado, de la trascendencia de los mismos en el



desarrollo de la convivencia y, por otro, de la naturaleza estrictamente jurídica del control constitucional. En efecto, el planeamiento es una decisión capital que condiciona el futuro bienestar de los ciudadanos al trazar el entorno determinante de un cierto nivel de calidad de vida.

La finalidad, por tanto, de la participación ciudadana en la tramitación de los planes tiene una doble vertiente: a través de ella los ciudadanos pueden intervenir en la toma de decisiones públicas acerca de la configuración de la ciudad, al mismo tiempo que la Administración dispone de un cauce para conocer los intereses de la ciudadanía respecto al proceso planificador.

De lo anterior deriva la gran importancia del procedimiento de elaboración de los planes, precisamente para asegurar su legalidad, acierto y oportunidad, conforme a las directrices sentadas por la legislación de procedimiento administrativo común. Como ha declarado el Tribunal Constitucional, la participación ciudadana resulta seriamente reforzada por virtud de lo establecido en los arts. 9.2 y 105.a) de la Norma Fundamental: la intervención de los ciudadanos contribuye a dotar de legitimidad democrática a los planes, y

el principio de interpretación conforme a la Constitución de todo el ordenamiento jurídico ha de intensificar la importancia de los trámites que viabilizan aquella participación. La información pública no es un mero trámite en el procedimiento de elaboración de los planes, sino uno esencial por la especial incidencia que tienen los planes urbanísticos en la vida de los ciudadanos. De ello resulta la correlativa necesidad de asegurar el derecho a la participación pública en el planeamiento urbanístico, que resulta de la regla estatal —y que, obviamente ha de ser efectiva—, derecho que se vulnera si se aprueba el instrumento de planeamiento sin el correspondiente trámite de información pública, y, también, cuando se han introducido, sin ese trámite, modificaciones sustanciales en el planeamiento aprobado. En ese último caso la participación tampoco es efectiva, en cuanto referida a un plan que no es el que contiene las decisiones que la Administración se propone adoptar en el instrumento de planeamiento y sobre las que ha de permitir que se exprese la opinión ciudadana. Estas razones fueron fundamentalmente las que llevaron al Tribunal Constitucional a anular la norma de la Ley del suelo castellano-manchega antes aludida.

## PUBLICACIÓN DEL ACUERDO Y NOTIFICACIÓN INDIVIDUAL

A la vista del carácter esencial de la intervención ciudadana, es preciso asegurarse de que tanto la publicación del acuerdo como, en su caso, las notificaciones individuales cumplen con los requisitos legalmente establecidos al efecto para evitar que pueda ocasionarse indefensión así como el entorpecimiento del proceso planificador merced a las impugnaciones a que eventualmente pudieran dar lugar las irregularidades cometidas.

La publicación del acuerdo de aprobación inicial con la consiguiente apertura del período de información pública no plantea problemas especiales, ya que su destinatario es la colectividad en lugar de una o varias personas o entidades concretas. A tal fin deberá estarse a las normas generales de publicidad contenidas en la legislación sobre procedimiento administrativo común y a las que con carácter particular se establezcan por cada Comunidad Autónoma en sus respectivas leyes del suelo y ordenación urbana, así como facilitarse el acceso del público al contenido del plan de que se trate, con expresión del plazo durante el cual pueden formularse las alegaciones que se estimen oportunas. Como establece la Ley del Suelo de la Comunidad de Madrid, la información pública deberá llevarse a cabo en la forma y condiciones que propicien una mayor participación efectiva de los titulares de derechos afectados y de los ciudadanos en general. A la vista del resultado de los trámites de información pública y de los informes de los órganos y entidades públicas previstos legalmente como preceptivos o que, por razón de la posible afectación de los intereses públicos por ellos gestionados, deban considerarse necesarios, la Administración competente resolverá sobre la procedencia de introducir en el documento las correcciones pertinentes. Si tales correcciones



supusieran cambios sustantivos en la ordenación, el nuevo documento volverá a ser sometido a los trámites de información pública y requerimiento de informes así como, en su caso, al de notificación individual a los interesados.

En relación con este último extremo, ya hemos adelantado que, cuando se trata de planes de iniciativa privada, además de la apertura del período de información pública se impone la notificación individual del acuerdo de aprobación inicial a los propietarios de fincas afectadas por el instrumento y titulares de derechos sobre las mismas para que puedan alegar lo que convenga a sus intereses, lo que no sucede con los planes de iniciativa pública. Esta diferencia de tratamiento ha sido objeto de crítica por un sector de la doctrina jurídica al entender que en realidad, desde su situación particular, la afectación de la posición jurídica de los interesados puede ser idéntica cualquiera que fuera la naturaleza de la iniciativa, a lo que se añade que la iniciativa de planeamiento no altera en ningún caso el cuadro de competencias para la aprobación del Plan al ser coincidentes ya sea de carácter público o privado, de igual modo que, ya agotada la función con la presentación de la oferta, la ejecución del pla-

neamiento será la ordinaria sujeta a las normas propias del sistema de ejecución en cada caso elegido.

A diferencia de lo que sucede con la información pública, la notificación individual, como indica su nombre, sí tiene uno o varios destinatarios concretos y determinados, lo que exige observar una especial diligencia y cautela en la investigación de las fincas afectadas, de la identidad de los titulares de las mismas y de derechos sobre ellas y del domicilio o dirección física o electrónica a la que deba remitirse, con el fin de evitar cualquier vicio que pueda invalidar el procedimiento administrativo.

La notificación ha de efectuarse de acuerdo con la legislación de procedimiento administrativo común, contenida en la Ley 39/2015, la cual, respetando el régimen tradicional, dedica especial atención a las notificaciones electrónicas y trata de incrementar la seguridad jurídica de los interesados estableciendo nuevas medidas que garanticen el conocimiento de la puesta a disposición de las notificaciones como el envío de avisos de notificación, siempre que esto sea posible, a los dispositivos electrónicos o a la dirección de correo electrónico que el interesado haya comunicado, así como el acce-

so a sus notificaciones a través del Punto de Acceso General Electrónico de la Administración.

La notificación individual exige como es lógico un esfuerzo de identificación de los titulares afectados e interesados en el procedimiento, sin que ello implique necesariamente, según un sector de la doctrina jurídica, un conocimiento exhaustivo de la titularidad de los bienes afectados según la doctrina, sino que bastaría con la observancia de las garantías propias del procedimiento administrativo común, quedando en la medida de lo posible el cumplimiento exacto del hallazgo de los titulares respectivos aplazado al momento de la ejecución del planeamiento ya aprobado, que será cuando la actuación urbanística afecte materialmente a sus bienes y derechos.

En cuanto al contenido de la notificación, la citada Ley de procedimiento administrativo común deberá contener el texto íntegro de la resolución, con indicación de si pone fin o no a la vía administrativa, la expresión de los recursos que procedan, en su caso, en vía administrativa y judicial, el órgano ante el que hubieran de presentarse y el plazo para interponerlos, mención que, respecto de actos de trámite como el de aprobación inicial de planeamiento de iniciativa particular debe entenderse referida al ofrecimiento de la posibilidad de formular alegaciones derivado de la apertura del período de información pública. Igualmente añade la Ley que cuando la notificación, conteniendo el texto íntegro del acto, omitiese alguno de los demás requisitos anteriores, surtirá efecto a partir de la fecha en que el interesado realice actuaciones que supongan el conocimiento del contenido y alcance de la resolución o acto objeto de la notificación, o interponga cualquier recurso que proceda.

Por lo que respecta a la forma de las notificaciones, hay que acudir

La información pública no es un mero trámite en el procedimiento de elaboración de los planes, sino uno esencial por la especial incidencia que tienen los planes urbanísticos en la vida de los ciudadanos

nuevamente a las normas establecidas por la legislación de procedimiento administrativo, la cual distingue entre los requisitos generales y los especiales según el medio de comunicación empleado, ya se trate del papel o de medios electrónicos, contemplando en última instancia la posibilidad de dar por efectuada la notificación infructuosa por medio de anuncios o edictos.

Son muchos los pronunciamientos jurisprudenciales recaídos en torno a los requisitos de regularidad de la notificación y a las consecuencias que acarrearán en cada caso las irregularidades que pudieran haberse contenido. Tales pronunciamientos son sintetizados en la Sentencia

del Tribunal Supremo de 21 de marzo de 1990, según la cual las infracciones formales únicamente producirán la anulabilidad y ni siquiera ésta tendrá lugar respecto de algunas de dichas infracciones –cuales son las de las normas reguladoras de las formas- si no son esenciales ni dan lugar a indefensión.

Admitido en el ámbito del procedimiento administrativo el derecho a la tutela judicial efectiva, su lesión como consecuencia de la práctica de notificaciones requiere de una indefensión material y no meramente formal por impedir la formulación de alegaciones con el consiguiente perjuicio que ello representa. Siendo correlato de lo anterior la aplicación en la materia del principio antiformalista y el general de buena fe, si el interesado, cualquiera que fuera la gravedad de los vicios padecidos en la notificación, conoció el acto o no lo hizo por negligencia o mala fe, no podrá alegar lesión alguna de sus derechos.

A la vista de ello, procurado el conocimiento del acto, la consecuencia a ello ligada es el decaimiento de la razón de ser de las formalidades legales, de tal modo que los vicios en su caso padecidos no podrán comportar la anulación de la notificación so pena de convertir el medio (el requisito garante de que la notificación se produce) en fin de sí mismo. Dicho en otros términos, lo relevante en última instancia no es cómo se lleva a cabo la notificación sino si el interesado ha tenido o ha podido tener conocimiento efectivo del acto notificado, lo que significa que no toda deficiencia da necesariamente lugar a indefensión del interesado.

Por fin, la jurisprudencia sostiene que en caso de incurrir en un defecto de forma habrá que atender, sobre todo, a lo que hubiera podido variar el acto administrativo origen, en su caso, del recurso de haber sido observado el trámite omitido. [ (O) ]

# ¿Aún estoy a tiempo de solicitar la devolución del ICIO de "esas obras" que no voy a terminar jamás?



Miguel Ángel Sanz

Socio y abogado en Solventium Abogados

Con la crisis inmobiliaria muchas de las promociones, cuya ejecución estaba previsto acometer y por las que se pagó el Impuesto sobre Construcciones Instalaciones y Obras (ICIO), no se llegaron a empezar y si se comenzaron no se finalizaron.

Posiblemente nos hayamos olvidado de que hemos pagado por ICIO hasta un 4% sobre el coste de ejecución material; posiblemente, incluso habiéndonos acordado, haya pasado tanto tiempo que demos por perdida dicha cantidad; posiblemente, incluso sabiendo que tenemos derecho a recuperarla, consideremos que el Ayuntamiento carece de solvencia para devolvérsenos lo pagado por obras inacabadas.

En este artículo, prescindiré de analizar cuestiones teóricas sobre la naturaleza jurídica del impuesto

y si debe tratarse como devolución de ingresos indebidos o devolución derivada de la normativa propia del impuesto, y abordaré una serie de cuestiones eminentemente prácticas:

**A.-** *¿Qué cantidad puedo solicitar que me devuelvan por el ICIO abonado para la realización de unas obras no finalizadas o que ni siquiera llegaron a comenzar?*

**B.-** *¿Qué plazo tengo para solicitar que el Ayuntamiento me reintegre la cantidad correspondiente?*

**C.-** *¿Qué mecanismos hay para que, una vez reconocido el derecho a que el Ayuntamiento me reintegre una cantidad, el cobro se haga efectivo realmente?*

**¿Qué cantidad puedo solicitar que me devuelvan por el ICIO abonado para la realización de unas obras no finalizadas o que ni siquiera llegaron a comenzar?**

El ICIO es un impuesto cuyo hecho imponible es la realización de construcciones, instalaciones u obras, que requieran de la obtención de una licencia, o para las que se exija la presentación de declaración responsable o comunicación previa. El hecho imponible, por tanto, no es la obtención de una licencia, y menos la mera solicitud de esta, sino la realización de construcciones, instalaciones u obras en el municipio (Art. 100 TRLHL).

Por tanto, en caso de no haber empezado las obras o no haberlas terminado, tenemos derecho a que el Ayuntamiento nos reintegre total o parcialmente lo que hayamos pagado por este impuesto.

Cabe distinguir dos supuestos:

**1.-** Obras que no han llegado a comenzarse y que no se van a comenzar jamás. En cuyo caso, previa renuncia de la Licencia, procede la devolución total de lo que hayamos pagado por el impuesto.

Ejemplo 1: (estimada por sentencia firme la demanda presentada por Solventium):

Obra de 42 viviendas con un presupuesto de ejecución material (PEM) de 3.503.292 €.

Tipo del ICIO 3,6% sobre el PEM;  
Pagado a cuenta: 126.118,51 €  
(3,6% x 3.503.292 €)

Obra realizada 0%  
Procede devolver la totalidad del ICIO: 126.118,51 €

**2.-** Obras que han comenzado pero no se han finalizado ni se van a finalizar. En cuyo caso, una vez hayamos manifestado que no vamos a continuar las obras, el Ayuntamiento tiene la obligación de efectuar la liquidación definitiva del ICIO de acuerdo a la obra realmente ejecutada y proceder a reintegrarnos la cantidad correspondiente del impuesto por la parte de obra no ejecutada.

Ejemplo 2: (estimada por sentencia firme la demanda presentada por Solventium):

Obra de 13 viviendas con un presupuesto de ejecución material (PEM) de 892.407 €.

Tipo del ICIO 3,6% sobre el PEM  
PAGADO A CUENTA: 32.126,65 €  
(3,6% x 892.407 €)  
Obra realizada 14,22%

Procede devolver la cantidad de 27.558,24 € (la cantidad pagada a

cuenta ICIO 32.126,65 € menos el importe de la liquidación definitiva correspondiente a la parte de obra ejecutada (4.568,41€).

El sistema lógico para gravar la verdadera capacidad económica –base de nuestro sistema tributario según establece el Art. 31 de la Constitución– sería que, una vez finalizada la obra, y en función del coste real de la misma, se calculase la cuota del impuesto. Pero en la realidad, el impuesto no funciona de la manera descrita, sino que la Ley –como sucede en otros supuestos, p.e. retenciones por IRPF– concede a la Administración (en este caso al Ayuntamiento) una prerrogativa: la de adelantar el cobro del mencionado impuesto a una fecha anterior a la del devengo.

En virtud de dicha prerrogativa el Ayuntamiento, mediante la práctica de una liquidación (o autoliquidación) provisional, cobra un pago *a cuenta* de la liquidación definitiva del impuesto; de tal forma que la obligación del pago del impuesto nace cuando se concede la licencia preceptiva o se presenta la declaración responsable o la comunicación previa aunque aún no se haya producido el hecho imponible que es la realización de obras construcciones o instalaciones.

### **¿Qué plazo tengo para solicitar que el Ayuntamiento me reintegre la cantidad correspondiente?**

Lo verdaderamente importante no es en sí mismo la duración del plazo dentro del cual tengo derecho a obtener la devolución –*que sería de cuatro años según el Art. 66 LGT*–, sino que lo realmente importante es determinar la fecha a partir de la cual debería empezar a computar el plazo de prescripción. Cuanto más tarde comience, más plazo tendremos para reclamar.

La jurisprudencia en reiteradas ocasiones ha establecido que la fecha de inicio del plazo de prescripción no es a partir del día en que se realizó el pago de la liquidación del

ICIO –como frecuentemente alegan los Ayuntamientos como excusa para no pagar–, sino que el plazo para computar **la prescripción empieza a contar a partir del día en el cual pudo solicitarse la devolución**. Este momento de inicio del cómputo del plazo de prescripción dependerá de las circunstancias de cada caso concreto, por lo que es necesario que un especialista analice cada situación particular, no obstante podrían básicamente establecerse las siguientes situaciones:

– Supuestos en los que el titular de la licencia pone de manifiesto que la obra no se ha iniciado ni se iba a iniciar.

– Supuestos, en los que el Ayuntamiento dicta una resolución expresa por la que declara caducada la licencia. El mero hecho de que haya expirado el plazo por el que la licencia se concedió no determina la caducidad de la licencia.

Conviene dejar bien claro que si bien la Licencia tiene –o pudiera tener– establecidos unos plazos de duración, la caducidad no se produce de manera automática una vez se supera el plazo para el cual fue concedida la misma, sino que la declaración de caducidad tiene que producirse de manera expresa y requiere para ello de un procedimiento con intervención del interesado en el que podrá defenderse. La jurisprudencia en relación a la declaración de caducidad de licencias establece la siguiente doctrina:

a) La caducidad precisa de una declaración formal. No opera de forma automática (STS de 20 de mayo de 1985).

b) Para la declaración de caducidad no basta la simple inactividad del titular (STS de 4 de noviembre de 1985).

c) El procedimiento de declaración de caducidad debe reunir los requisitos de todo procedimiento administrativo: Defensa de las garantías del interesado, evitar la indefensión, debe estar suficientemente motivado, no ser arbitrario...

d) El instituto de la caducidad debe ser acogido con cautela: flexibilidad, moderación, restricción ...

e) Corresponde a la Administración probar que se ha producido la caducidad.

### **¿Qué mecanismos hay para que, una vez reconocido el derecho a que el Ayuntamiento me reintegre una cantidad, el cobro se haga efectivo realmente?**

Hay quien puede llegar a pensar que quizás no merezca la pena iniciar un procedimiento para obtener una devolución derivada del ICIO pues es frecuente que la entidad local que tenga que efectuar el pago, carezca de la solvencia necesaria y nuestras expectativas de cobro se vean frustradas por la falta de medios económicos de la entidad en cuestión.

Sin embargo, sí existen medios eficaces para que la devolución a que tenemos derecho se lleve a cabo. Entre las soluciones posibles, sin ánimo de ser exhaustivo, estarían las siguientes:

– En los casos en que al Ayuntamiento haya sido condenado por Sentencia Judicial firme, si este cumple determinados requisitos, es posible que la entidad local obtenga financiación estatal con la que esta consiga los fondos necesarios para pagarnos.

– Negociar un plan de pagos con el Ayuntamiento,

– Solicitar la compensación de deudas que podamos mantener con el Ayuntamiento por otros conceptos con cargo a la devolución de ICIO.

– La ejecución de Sentencias en la vía contencioso-administrativa.

Como ha quedado reseñado, existen posibilidades de obtener la devolución de cantidades pagadas por ICIO de obras y promociones fallidas, aunque haya transcurrido largo tiempo desde que efectuamos el pago de este impuesto, y existen posibilidades de cobrar la cantidad a que tengamos derecho por las vías anteriormente enunciadas. [ (O) ]

# La importancia de recuperar avales y garantías para las empresas del sector construcción



Eduardo Ochoa

Manager del Departamento de Optimización de Working Capital en Ayming

son más las empresas que necesitan solicitar avales y garantías para licitaciones nacionales/internacionales, ofrecer garantías de pago a proveedores, el suministro de materiales, aplazar deudas con la Agencia Tributaria o la Seguridad Social, etc. Por ello, es de vital importancia conocer qué es y cómo funciona un aval bancario. Es un compromiso de pago en favor de un tercero, que asegura el cumplimiento de una determinada obligación en caso de no cumplir el avalado. El banco adquiere esta responsabilidad de pago ante un tercero o beneficiario, en el supuesto de que su cliente no cumpla con las prerrogativas del aval.

Los más usuales son los técnicos y los económicos, pactándose por un plazo determinado o indeterminado. Cuando no hay fecha de terminación, si el avalado quiere dar por cancelada la garantía, la entidad le exigirá que le devuelva el documento original o bien le pedirá la anulación del mismo de forma clara y expresa. El tipo de aval, duración, importe máximo a pagar, requerimientos del pago, obligaciones objeto del aval y datos del ordenante, son cuestiones a tener en cuenta a la hora de su rescate.

Aunque la dinámica parece sencilla, las empresas del sector construcción no cuentan con procedimientos establecidos, ni herramientas de IT adecuadas, ni personal dedicado a recuperar los avales y garantías, así como el seguimiento desde la solicitud hasta la cancelación. La comunicación entre departamentos no es fluida y los avales solicitados se quedan sin recuperar.

En el caso de las Uniones Temporales de Empresas (UTE), tendríamos que ver en qué posición estamos dentro de la misma, ya que el gerente es el responsable de recuperar los avales. Son pues muchas las circunstancias que se producen, por ello es recomendable seguir unas normas para minimizar incidencias y detectarlas cuanto antes, que podríamos resumir en:

Guardar y controlar la documentación que da origen a la solicitud del aval; copia del aval/garantía; documentación posterior a la solicitud, así como cualquier comunicación del beneficiario que pueda dar lugar a la cancelación como a la prorrogación del aval.

Tener identificados los contactos de las entidades bancarias y beneficiarios.

- Conocer el tipo de aval del que se trata.
- Revisar las condiciones pactadas.
- Contar con una herramienta informática para el seguimiento y cancelación.
- Establecer un procedimiento: quién es el responsable de solicitar el aval, su seguimiento, cancelación, resolver incidencias, etc.
- Perseverar con la Administración: aunque tengamos todos los documentos firmados y sellados, los trámites con la Caja General de Depósitos y sus organismos se dilatan entre 2 y 5 meses. [ (O) ]

**T**ras estos años de crisis, el sector construcción comienza a recuperarse lentamente buscando alternativas para obtener liquidez. En este sentido, cada vez

## "Oficina flexible" para dar respuesta a las nuevas formas de trabajo digital



Javier del Agua

Director de Infraestructuras e Inmuebles de Orange España

La eclosión de la nueva economía ha impulsado modelos de negocio apoyados en la transformación digital. Y con ellos surge, también, la necesidad de diseñar espacios de trabajo más flexibles y abiertos, en los que se fomente la movilidad y se favorezca la interacción y el intercambio de experiencias entre distintos perfiles laborales, en entornos versátiles, donde se eliminan las barreras físicas y jerárquicas.

Consciente de esta nueva realidad, Orange ha tomado la decisión de reformar sus oficinas centrales, que ocupan una superficie total de 38.000 m<sup>2</sup> distribuidos en siete edificios del complejo empresarial La Finca, en Pozuelo de Alarcón, donde trabajan actualmente unos 2.600 empleados.

En concreto, en el edificio 5, con 7.800 m<sup>2</sup>, trabajan unas 750 personas que han adoptado ya este nuevo mo-

delo de "oficina flexible" que Orange ha implantado también en Sevilla.

Tomando como punto de partida las corrientes actuales, estudios del uso del entorno laboral y sugerencias de los empleados, se decidió abordar el diseño de unas áreas abiertas, acogedoras y ordenadas. Estos espacios se caracterizan por una imagen innovadora y diferencial, donde se fomenta el trabajo colaborativo mediante una gran diversidad de formatos, así como las tendencias actuales de apertura y flexibilidad, donde, además, la sostenibilidad es una máxima que se cumple con la mínima presencia de papel e impresoras, y un óptimo aprovechamiento de luz natural.

Además, en línea con el compromiso de Orange con la transformación digital, tanto de cara a sus clientes como internamente, se ha equipado a los trabajadores con to-

das las herramientas tecnológicas precisas para hacer realidad la movilidad y flexibilidad que inspiran estas nuevas oficinas.

Por otra parte, para potenciar la orientación al cliente, las oficinas incorporan zonas donde los empleados, de la misma forma que los clientes en las tiendas, pueden ver y experimentar los nuevos productos y servicios de la marca.

Este nuevo proyecto de oficina se enmarca, por otra parte, en el profundo cambio cultural que está abordando Orange España, acorde a la transformación digital de nuestra sociedad y totalmente alineado con los valores de marca de la compañía. La filosofía de esta transformación cultural, de la que forma parte una nueva forma de trabajo flexible, ayuda al empleado a conciliar su vida laboral y personal al mismo tiempo que la compañía gana en eficiencia y productividad gracias a una mayor satisfacción personal y a una mayor vinculación con la empresa.

Para que este ambicioso programa tenga éxito se ha contado en su desarrollo con la colaboración de todos los empleados. Gracias al trabajo de todos, se ha llevado a cabo un amplio proyecto de evaluación 360° en el que participan todos los trabajadores, se está formando en el desarrollo de capacidades tales como la iniciativa, la agilidad, la disposición al cambio y sí, también en un uso distinto de los espacios de trabajo y en nuevas formas de abordar la actividad, a través, por ejemplo, del teletrabajo. En definitiva, nuevos espacios para unos nuevos tiempos cada vez más cambiantes y apasionantes. [ ( ) ]

## Inscripción de obras nuevas



Elaborado por :

**GARRIGUES**

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

Resolución de la Dirección General  
de los Registros y del Notariado de  
2 de marzo de 2017

**M**ediante una escritura se manifestó la rectificación de la superficie de una finca registral, se cambió la naturaleza de rústica a urbana, se actualizaron sus linderos y se formalizó la declaración de obra nueva por antigüedad de una vivienda, un almacén y una piscina. El registrador deniega la inscripción al albergar dudas sobre la identidad de la finca para hacer constar las coordenadas de la superficie de parcela ocupada, así como la previa georreferenciación de la parcela.

Recurrida la calificación registral ante la Dirección General de los Registros y del Notariado (DGRN), se desestima el recurso con base en los siguientes argumentos:

1. El artículo 202 de la Ley Hipotecaria, tras la reforma operada por la Ley 13/2015, de 24 de junio, establece que **la porción de suelo ocupada por cualquier edificación, instalación o plantación habrá de estar identificada mediante sus coordenadas de referenciación geográfica**. Por su parte, la Resolución de 26 de octubre de 2015, dictada conjuntamente por la DGRN y la Dirección General del Catastro, establece que en el caso de inscripción de edificaciones o instalaciones **habrá de remitirse también (por los registradores al Catastro) las coordenadas de referenciación geográfica de la porción de suelo ocupada por las mismas**.

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

2. En cuanto a las dudas de identidad para inscribir representaciones gráficas, como señaló la DGRN en otras resoluciones, según el artículo

199 la certificación gráfica aportada, junto con el acto o negocio cuya inscripción se solicite o como operación específica, debe ser objeto de calificación registral conforme a lo dispuesto en el artículo 9, lo que supone acudir a la correspondiente aplicación informática auxiliar prevista en dicho precepto o las ya existentes anteriormente.

Las dudas que en tales casos puede albergar el registrador han de referirse a que la representación gráfica de la finca coincida en todo o parte con otra base gráfica inscrita o con el dominio público, a la posible invasión de fincas colindantes inmatriculadas o a que se encubriese un negocio traslativo u operaciones de modificación de entidad hipotecaria. Además, **siempre que se formule un juicio de identidad de la finca por el registrador, no puede ser arbitrario ni discrecional, sino que ha de estar motivado y fundado en criterios objetivos y razonados.**

En el presente caso, las dudas del registrador se basan en la posible existencia de un título de reparcelación no inscrito, considerando el cambio de naturaleza de rústica a urbana, además de la superficie y linderos, la constancia en el Registro de nota marginal (ya caducada) de afección de la finca a expediente de equidistribución y la publicación en el Boletín Oficial de la Provincia del acuerdo de aprobar inicialmente el Proyecto de Reparcelación. Por todo ello, concluye el registrador, que existe una posible invasión de fincas colindantes o del dominio público y cursa notificaciones a las administraciones que puedan verse afectadas por la inscripción pretendida.

La nota marginal no puede tenerse en cuenta, al estar caducada. En cuanto a la alegación sobre la posible existencia de un título de reparcelación no inscrito, la Ley Hipotecaria prevé que con las rectificaciones descriptivas no pueden encubrirse actos o negocios jurídicos

no formalizados e inscritos debidamente. Aunque un eventual título reparcelatorio podría ser hábil para las rectificaciones descriptivas que se expresan en el documento calificado, ello no puede entenderse en el sentido de que toda modificación descriptiva que pretenda realizarse en la finca deba acceder necesariamente a través de una reparcelación o que estando en trámite la misma no puedan efectuarse dichas modificaciones, más aún cuando la nota marginal acreditativa de tal procedimiento se encuentra caducada.

Respecto a la posible invasión de fincas colindantes o del dominio público, como señala el artículo 199 de la Ley Hipotecaria, **el registrador denegará la inscripción de la identificación gráfica de la finca si la misma coincidiera en todo o parte con otra base gráfica inscrita o con el dominio público, circunstancia que será comunicada a la Administración titular del inmueble afectado.**

De las circunstancias del expediente no resulta acreditada gráficamente la invasión de dominio público, sino una mera sospecha o indicio, ni se hace referencia a cuáles puedan ser las fincas colindantes afectadas por la invasión, sin que conste en qué forma les afectaría la rectificación pretendida o qué elementos o circunstancias fácticas de las fincas (situación, linderos, etc.) llevan a tal conclusión.

**3. En cuanto a la inscripción de la obra nueva, la constancia de la previa representación gráfica de la totalidad de la finca solo es indispensable cuando se han manifestado por el registrador dudas fundadas acerca de que la edificación se encuentre ubicada en la finca registral; en este caso, dichas dudas no se han expresado.**

Por otra parte, **la eventual existencia de un procedimiento de reparcelación no afecta a la inscripción de la edificación, ya que el pro-**

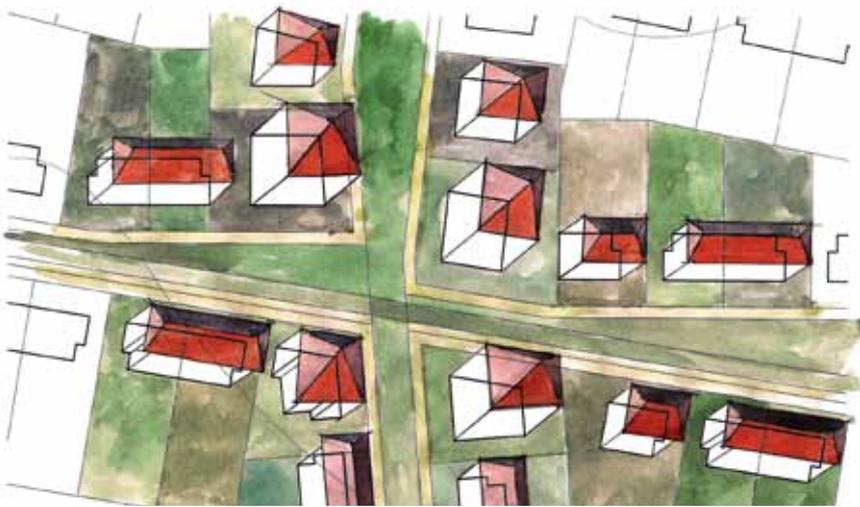
yecto correspondiente deberá pronunciarse acerca de las edificaciones que se mantienen y su ubicación.

4. Respecto a la alteración de la naturaleza de la finca en el título, cuando consta en el Registro la naturaleza rústica de una finca y no se acredita el cambio de naturaleza a urbana ni la nomenclatura y número de la calle en que se ubica, no puede apreciarse si los documentos aportados, relativos a una finca urbana, se corresponden con la finca registral, de naturaleza rústica. Tampoco puede estimarse acreditada la nueva naturaleza y datos descriptivos de la finca por la mera aportación de una certificación catastral descriptiva de una parcela cuando a juicio del registrador no queda acreditada la correspondencia de la finca.

**5. Por tanto, no quedando acreditada la correspondencia con la certificación catastral aportada, ésta no es hábil para justificar las modificaciones descriptivas y la antigüedad de la edificación, lo que es requisito ineludible para la inscripción de la declaración de obra nueva de conformidad con el artículo 28.4 del texto refundido de la Ley del Suelo, sin que proceda tomar en consideración otros documentos de los que no se dispuso al tiempo de calificar y que no han sido objeto de recurso.**

6. Todo ello sin perjuicio de que pueda acceder la edificación al Registro si se acredita por otros medios la antigüedad de la misma en los términos previstos por el citado artículo 28.4 y siempre que resulte justificado que las coordenadas de la edificación se encuentran ubicadas en la finca registral. Asimismo, las modificaciones descriptivas podrían acreditarse mediante el específico procedimiento previsto para ello en el artículo 201 de la Ley Hipotecaria, en el que podrían practicarse las diligencias necesarias para disipar las dudas expuestas por la registradora en su calificación. [ (O) ]

# Inscripción de excesos de cabida



los titulares de fincas colindantes, la DGRN ha señalado reiteradamente que la participación de los titulares de los predios colindantes reviste especial importancia por cuanto son los más interesados en velar por que el exceso de la superficie de la finca concernida no se haga a costa o en perjuicio de los fondos limítrofes.

**Constituye por tanto un requisito capital que se les brinde de un modo efectivo esa posibilidad de intervenir en el expediente; en otro caso, se podría producir indefensión de los mismos.**

De la documentación aportada resulta que el notario se personó en la dirección de uno de los colindantes catastrales, sin que pudiera hacer la notificación. No consta haberse efectuado otro intento de notificación a dicho colindante ni a los demás colindantes.

En materia de notificaciones a realizar en este tipo de procedimientos debe acudir al Reglamento Notarial que establece que la notificación o requerimiento quedarán igualmente cumplimentados y se tendrán por hechos en cualquiera de las formas expresadas en el artículo 202. Prevé dicha norma la notificación mediante entrega personal de la cédula personándose el notario en la dirección o lugar en que la notificación o el requerimiento deban practicarse, según la designación efectuada por el requirente, como se ha hecho en este caso. Si nadie se hiciera cargo de la notificación, se hará constar esta circunstancia y el notario, siempre que no pueda hacer

tenidos por dueños de la finca descrita con la superficie alegada por el exceso de cabida. Del acta resulta que no se realizó comunicación a los colindantes.

El registrador inscribe la compraventa pero no el exceso de cabida, al no haberse efectuado la comunicación precedente a los colindantes ni la correspondiente publicación en el BOE. Puesto que la finca sobre la que se pretende inscribir el exceso de cabida proviene por segregación de otra, el registrador tiene dudas fundadas sobre la identidad de la finca o la existencia de un negocio jurídico encubierto.

Recurrida la calificación, la Dirección General de los Registros y del Notariado (DGRN) desestima el recurso sobre la base de los siguientes argumentos:

1. Por lo que se refiere al defecto relativo a la falta de intervención de

## Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 6 de marzo de 2017

**S**e formaliza la compraventa de una finca registral y se presenta a inscripción acompañada de un acta de requerimiento para la inmatriculación de un exceso de cabida superior al 10% de la cabida inscrita. En el acta el notario declara, por notoriedad, que los propietarios son

entrega de la cédula, deberá enviar la misma por correo certificado con acuse de recibo o por cualquier otro procedimiento que permita dejar constancia fehaciente de la entrega.

**Con carácter general basta con asegurar la posibilidad razonable de que el notificado pueda informarse y conocer el contenido de lo que haya de comunicársele, sin que se exija o imponga el resultado de que tenga un conocimiento efectivo.**

En el caso de este expediente no puede considerarse debidamente cumplido lo dispuesto en el artículo 202 del Reglamento Notarial, puesto que **no cabe afirmar que el Notario haya agotado todas las vías de notificación posibles a los colindantes**, al realizarse un único intento de notificación personal y no realizarse un segundo intento mediante notificación por correo con acuse de recibo, según prescribe la norma.

Por todo lo anterior, este primer defecto debe confirmarse.

2. En cuanto a las dudas de identidad de la finca, el artículo 298.3 del Reglamento Hipotecario preveía que será indispensable que no tenga el Registrador dudas fundadas sobre la identidad de la finca, tales como aparecer inscrito con anterioridad otro exceso de cabida sobre la misma finca o tratarse de una finca formada por segregación, división o agrupación en la que se haya expresado con exactitud su superficie.

Son numerosísimas las resoluciones de la DGRN que han delimitado y separado con nitidez el concepto de inmatriculación del de inscripción de exceso de cabida, sosteniéndose que **la inscripción de un exceso de cabida solo puede configurarse como la rectificación de un dato registral erróneo referido a la descripción de la finca inmatriculada**, de modo que ha de ser indubitado que con tal rectificación no se altera la realidad física exterior que se aco-

ta con la global descripción registral, esto es, que **la superficie que ahora se pretende inscribir, es la que debió reflejarse en su día por ser la realmente contenida en los linderos originariamente registrados.**

Fuera de esta hipótesis, la pretensión de modificar la cabida que según el Registro corresponde a determinada finca, no encubre sino el intento de aplicar el folio de esta última a una nueva realidad física que englobaría la originaria finca registral y una superficie colindante adicional, y para conseguir tal resultado el cauce apropiado será la previa inmatriculación de esa superficie colindante y su posterior agrupación a la finca registral preexistente.

**Este método, por tanto, solo debe permitir la corrección de un dato mal reflejado en su término inicial al inmatricular la finca**, por lo que la existencia de dudas que pudiera albergar el registrador de encontrarnos en cualquier otro caso pueden y deben generar una calificación negativa a la inscripción del exceso o defecto de cabida declarado.

**En el caso de este expediente las dudas del registrador se encuentran fundadas en la circunstancia prevista legalmente para motivar tal duda, como es la procedencia de la finca por segregación, a lo que se añade la falta de intervención de todos los colindantes.**

No cabe duda de que quien es dueño de una finca matriz y segrega y transmite una porción, sigue siendo dueño del resto de finca no segregada. Por tanto, cualquier aumento de medida que se quiera sostener a posteriori para la porción segregada va o puede ir en detrimento directo de la medida del resto de la finca matriz o de las colindantes y supone desvirtuar la presunción de exactitud de los pronunciamientos registrales tanto en la matriz como en la segregada. Razón por la cual **la normativa vigente contempla el su-**

**puesto de previa segregación como motivo suficiente para albergar dudas fundadas acerca de si la nueva medida pretendida para la porción segregada, cualquiera que sea su magnitud relativa con respecto a la que consta inscrita, perteneció siempre a la finca de la que se predica (la segregada), que es lo que afirma la recurrente, o en realidad pertenece a otra finca (el resto de la matriz o colindantes), que es lo que preocupa al registrador.**

Excepcionalmente, la DGRN ha admitido la posibilidad de declarar excesos de cabida en fincas procedentes de segregación, cuando la finca consta inscrita en tales términos que no permiten dudar de ese exceso. Así ocurre en casos en que los linderos que constan en el título y en la inscripción son fijos, de tal forma que indudablemente contienen una determinada superficie, sin riesgo alguno de invadir otras fincas. No es el caso de este expediente.

Por tanto, **la única forma de lograr la inscripción de la rectificación pretendida será despejar tales dudas, acudiendo a alguno de los procedimientos que específicamente se prevén en la Ley Hipotecaria** una vez vigente la Ley 13/2015, de 24 de junio, en los que cobra especial relevancia la representación gráfica de la finca, aportando una mayor certeza a la descripción del inmueble. Así, se regula el procedimiento de inscripción de la representación gráfica georreferenciada de la finca y su coordinación con el Catastro (artículo 199), el deslinde (artículo 200) o el expediente regulado en el artículo 201, en cuya tramitación podrían practicarse las diligencias necesarias para disipar las dudas expuestas, en particular, la intervención de los colindantes cuya notificación no ha podido cumplimentarse. En otro caso, sería preciso iniciar el procedimiento judicial correspondiente sobre declaración del dominio sobre el inmueble, con citación de los posibles perjudicados. [ (O) ]

## Alberto Segurado, nuevo director de Debt Advisory de JLL



Alberto Segurado.

JLL ha fichado a Alberto Segurado como nuevo director de Debt Advisory (Asesoramiento en Financiación), departamento integrado dentro del área de Capital Markets que dirige Borja Ortega.

Desde su puesto, liderará un área que fue creada en JLL a mediados de 2014, con el objetivo de poner en contacto a los inversores con los prestamistas, asesorar las mejores alternativas de financiación para inversores, carteras de deuda y corporaciones, así como a ayudar en la restructuración de deuda, y generar nuevas estructuras de financiación.

Segurado se incorpora a JLL tras una larga trayectoria profesional especializada en el ámbito de la asesoría financiera, donde ha ocupado puestos de responsabilidad en compañías como AFI, Ahorro Corporación o Manihi Partners, firma de asesoría financiera de la que es fundador.

Licenciado en Económicas y Administración de Empresas por la Universidad Autónoma de Madrid, completó su formación con diversos cursos de especialización en banca y mercados financieros por la EFA (UIMP) y ESADE.

En palabras de Borja Ortega, director de Capital Markets de JLL, "la llegada de Segurado es una excelente noticia para nuestro negocio con inversores, pues su amplia experiencia contribuirá a desarrollar un departamento clave para JLL como es Debt Advisory, máxime en un momento como el actual, en el cual los perfiles financieros cada vez adquieren más importancia para el mercado inmobiliario".

## Los X Premios de Arquitectura e Interiorismo reconocen la trayectoria profesional de Juan Antonio Gómez-Pintado

Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente y consejero delegado de Vía Célere, ha recibido de manos de Héctor Colonques, presidente de Porcelanosa Grupo, el Premio a la Trayectoria Profesional y Personal dentro del marco de los X Premios de Arquitectura e Interiorismo. La entrega de premios tuvo lugar durante una gala en el Palacio de la Bolsa de Madrid donde se reunieron numerosas personalidades del sector inmobiliario.



Juan Antonio Gómez Pintado y Héctor Colonques.

Para Juan Antonio Gómez-Pintado: "Este premio reconoce una forma de trabajar por la que he apostado a lo largo de mi trayectoria profesional: responsable, transparente y eficiente. Pero no sólo eso, sino que me anima a seguir trabajando, día a día, en la búsqueda de un mejor sector inmobiliario".

Juan Antonio Gómez-Pintado cuenta con una larga trayectoria profesional en el sector inmobiliario, primeramente con Agofer y actualmente con Vía Célere. Al frente de esta última, ha conseguido posicionar a la compañía como un referente en el sector.

En noviembre del 2014 fue nombrado presidente de la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (ASPRIMA), así como de su Fundación, y en abril de 2015 asumió la presidencia de la Asociación de Promotores Constructores de España (APCE).

La entrega de galardones de los X Premios Porcelanosa Grupo ha reconocido los proyectos ganadores en tres categorías: Proyectos de Futuro-Estudiantes; Proyectos de Futuro-Profesionales; y Proyectos Realizados. El acto contó, además, con la presencia de reconocidos arquitectos, interioristas y personalidades invitadas.

## Doble incorporación en Grupo aFinance



Raúl Alarcón.



José María Gaukeba.

Grupo aFinance, compañía de servicios de consultoría inmobiliaria y financiera dirigida por Armando Lasauca Soldevila y los hermanos Lluís y Enric Vial, ha nombrado a Raúl Alarcón y Jose Maria Gaubeka, nuevos directores de aRetail España y aCapital Madrid, respectivamente.

Raúl Alarcón, con amplia experiencia en el negocio inmobiliario especializado en *retail*, dirigirá las oficinas de Barcelona y Madrid

de aRetail, entidad del grupo dedicada a la venta y alquiler de locales comerciales para operadores en expansión, inversores, gestores de patrimonios, fondos de inversión y "family offices".

Por su parte, José María Gaubeka será el director de aCapital Madrid, compañía especializada en la intermediación de activos inmobiliarios para conseguir una máxima rentabilidad al capital, es experta en activos hoteleros, residencial, suelo, comercial e industrial.

Grupo aFinance está formado por cuatro divisiones (aProperties, aFinance, aCapital y aRetail) que ofrecen soluciones integrales y personalizadas para cualquier operación relacionada con el sector inmobiliario y financiero. Prevé alcanzar un volumen de transacciones de 339 millones en Barcelona en 2017 y de 150 millones en Madrid.



# **OBSERVATORIO INMOBILIARIO** Y DE LA CONSTRUCCIÓN

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

*La información útil*

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



## El ascensor MULTI de thyssenkrupp gana el Oro en los Premios Edison 2017

**T**hyssenkrupp obtuvo el máximo reconocimiento en los Premios Edison 2017 celebrados en Nueva York: La compañía recibió el premio de Oro en la categoría Transporte y Logística.

Los Premios Edison se conceden anualmente a la excelencia en el desarrollo de nuevos productos y servicios, el marketing, el diseño vinculado al ser humano y a la innovación. El premio ha destacado a la innovadora tecnología que supone MULTI, que aprovecha la tecnología del motor lineal para revolucionar la movilidad urbana a través del desplazamiento de múltiples cabinas de ascensor de forma vertical y horizontal en un solo eje.

“Con MULTI, hemos conseguido que 160 años después el ascensor no sea dependiente de cables”, dice Markus Jetter, director de desarrollo de productos de thyssenkrupp Elevator e ingeniero jefe de MULTI. “Estamos encantados de recibir el premio de Oro por esta innovación que lleva a una dimensión completamente nueva a la movilidad urbana y, a su vez, marca el comienzo de una nueva era para la industria”.

Tanto las ciudades como los rascacielos siguen creciendo día a día. Los edificios necesitan nuevos sistemas de transporte flexibles parecidos al metro. La movilidad eficiente en los edificios ya no es un lujo, sino una necesidad, lo que convierte a MULTI en una de las innovaciones más significativas en movilidad urbana. Gracias a la tecnología del motor lineal,

MULTI rompe con la tradición de los ascensores accionados por cable, abriendo la puerta a diseñar edificios en todas las direcciones. Todo ello, favoreciendo siempre al pasajero.

Este ascensor ha sido diseñado para aumentar en un 50% la capacidad de las cabinas de pasajeros. Además, requiere de menor hueco en los edificios

que los ascensores tradicionales e incrementa en un 25% las áreas útiles. El aumento de la eficiencia también se traduce en la reducción de escaleras mecánicas y ascensores adicionales, lo que resulta un ahorro significativo en los costes de construcción y mayor espacio utilizable.



## VELUX lanza la primera ventana de cubierta plana con vidrio curvado



**E**l Grupo VELUX, líder mundial en ventanas de tejado, presenta la ventana con vidrio curvado creando una solución atractiva e innovadora que combina minimalismo con luz natural. Esta nueva categoría está pensada para espacios de cubierta plana que buscan una solución de ventana completa más allá de servir como escudo contra el frío, la lluvia, el calor o la nieve.

Es la primera ventana del mundo para cubierta plana con vidrio curvado de borde a borde. La innovadora tecnología CurveTech describe un diseño pensado para aportar un drenaje natural del agua o residuos que se depositen sobre la cúpula y se puede instalar en cubiertas con tejados desde 0° inclinación.

Además de ofrecer una fuente de luz natural y ventilación, la ventana se adapta a la estructura y estética de la cubierta dando al tejado un aspecto contemporáneo y armónico.

“Con esta cúpula de vidrio curvado hemos reinventado la categoría de ventanas de cubierta plana. Esta joya de tejado combina su elegante diseño con calidad y funcionalidad”, afirma Pedro Poole, director general de VELUX España.

La ventana y el vidrio curvado de VELUX están disponibles en 8 tamaños a partir de 701,80€.

El vidrio curvado templado de 6mm protege la ventana de tejado de elementos duros, como la fuerte lluvia y el granizo, convirtiéndolo en una actualización duradera en el futuro para cualquier tejado.

La nueva cúpula curva VELUX convierte el tejado en un bonito mirador del que disfrutar de una vista despejada del cielo, además, se convierte en el aliado perfecto para los amantes de la estética exterior de la vivienda.

## Gamadecor, primera empresa española de equipamiento de cocinas



**G**amadecor, empresa fabricante de muebles de cocinas, baño y armarios, vuelve a confirmar su liderazgo posicionándose como la primera empresa española de equipamiento de cocinas, según el último ranking publicado por el Órgano de Difusión de la Asociación Española de Fabricantes de Muebles y Complementos de Cocina.

El volumen de ventas de la firma perteneciente a PORCELANOSA Grupo se sitúa en más de 5.000 cocinas vendidas al año, a lo que hay que sumarle, adicionalmente, los más de 25.000 baños comercializados anualmente por Gamadecor. Estos datos confirman a la firma como mayor empresa nacional de cocinas, debido en gran medida a su fuerte estrategia de crecimiento basada en la exportación. De hecho, un 80% de la producción vendida se comercializa en el exterior. Actualmente, Gamadecor exporta a más de 140 países en todo el

mundo, lo que sin duda ratifica el gran posicionamiento de la marca a nivel internacional.

### LA INNOVACIÓN, CLAVE DEL ÉXITO EMPRESARIAL

Una de las claves del éxito a nivel empresarial de Gamadecor es su apuesta por la innovación, tanto en diseño como en materiales y procesos productivos. En relación con estos últimos, cabe reseñar cómo PORCELANOSA Grupo, a través de su firma Gamadecor, ha sido capaz de ir renovando constantemente sus procesos de producción, materializando una novedosa planta de fabricación de equipamiento de cocinas.

En este sentido, Gamadecor ha provisto sus instalaciones de nueva maquinaria y tecnología de vanguardia, como en el caso del almacén inteligente de tableros, para una gestión más rápida y precisa de los materiales. Además, ha incorporado un sistema de canteado por láser y un sistema soforming que permiten ir a la cabeza en canteados de los frentes y paneles decorativos de los muebles. Por otra parte, Gamadecor ha introducido en sus instalaciones un sistema de control numérico en cinco ejes para mecanizados imposibles, así como una nueva cabina de pintado de fondo y túnel de pintado. También se ha mejorado el laboratorio de la planta, con el objetivo de realizar pruebas periódicas y exhaustivas de testeo de la calidad de las piezas.

Otra de las claves que hacen a Gamadecor firma líder en el mercado en la utilización de materiales de gran autenticidad y calidad, así como la innovación en el diseño de sus equipamientos. Y es que PORCELANOSA Grupo va más allá de las tendencias y las crea, adelantándose a lo que dictará el diseño del futuro.

De este modo, Gamadecor concibe equipamientos de cocina funcionales, integrales y experienciales, capaces de avivar los sentidos. También da el salto a la cocina profesional, profesionalizando el equipamiento de cocina para que lo más innovador del mercado entre en proyectos residenciales y contract.

Porque de lo que se trata es de ir más allá en el concepto de arte y creatividad culinaria, solo posible en una cocina by PORCELANOSA.

En la actualidad, Gamadecor cuenta con más de 140.000 m<sup>2</sup> de superficie y una plantilla de más de 240 empleados. La firma trabaja día a día por ofrecer el equipamiento de cocina más práctico y funcional, de alta calidad y con el máximo diseño.



## KÖMMERLING lanza el nuevo sistema de corredera PremiDoor 76

**Y**a está disponible en la Red Oficial de KÖMMERLING el nuevo sistema de corredera elevadora PremiDoor 76. Este sistema es el líder del mercado en aislamiento térmico en su categoría para una profundidad de tan solo 76 mm.

PremiDoor 76 con triple junta central perfecciona la anterior versión de KÖMMERLING con unas prestaciones técnicas muy superiores a las de cualquier otra corredera tradicional. Y todo esto manteniendo su refuerzo de acero zincado que le permite realizar cerramientos de grandes dimensiones con la máxima resistencia y estabilidad.

Además, el sistema presenta una mejora del diseño del sistema de juntas en el marco que garantiza la unión estanca de los diferentes perfiles. De esta forma se mejora la estanqueidad y aislamiento térmico del cerramiento.

Se pueden fabricar puertas PremiDoor 76 de hasta 6,5x2,60 m en blanco y 6,5x2,40 m en color. Y, además, este cerramiento permite soluciones de paso para personas con movilidad reducida.

PremiDoor 76 dispone también de la opción PremiDoor Lux. Esta variante supone un cambio a nivel estético, ya que la hoja fija se concibe con un perfil de menor sección vista que deja ver mayor superficie de vidrio. El resultado es una corredera visualmente muy ligera, pero con las mismas prestaciones que en su versión estándar.

Como todos los sistemas KÖMMERLING, además de destacar en sus valores de transmitancia también presenta excelentes valores en el resto de prestaciones técnicas:

Hasta 48 dB de reducción acústica (con vidrios especiales).

Resistencia al viento con clasificación, CLASE C5.

Máxima clasificación de Permeabilidad al aire: CLASE 4.

Este nuevo sistema está disponible en múltiples colores y acabados.

Como todos los perfiles de KÖMMERLING, PremiDoor 76 es greenline®, 100% reciclable y con una composición libre de metales pesados como el plomo, gracias a su exclusiva formulación.

## El 92,8% de las viviendas no están construidas bajo las exigencias actuales de eficiencia energética



La mayor parte del parque inmobiliario en nuestro país no es eficiente, lo que supone un gasto económico innecesario y un riesgo para nuestra salud. De hecho y según un informe del Centro Nacional de Energías Renovables (CENER) patrocinado por la Fundación la Casa que Ahorra (FLCQA), en 2011 únicamente el 7,2% de las viviendas habían sido construidas según el Código Técnico de la Edificación de 2006, primera norma dar un salto sustancial en cuanto a los requerimientos mínimos de eficiencia energética a la nueva construcción.

Tras un invierno en el que la pobreza energética ha estado de actualidad, cuestión en la que la eficiencia energética de los hogares tiene una importancia crucial, la falta de un adecuado aislamiento puede provocar otros problemas más allá de los relacionados con las bajas temperaturas. Las humedades y los hongos, la calidad del aire interior, y el ruido son cuestiones que pueden perjudicar nuestra salud y bienestar además de afectar a nuestro bolsillo.

Consciente de la importancia del compromiso con la eficiencia energética, Pladur® lleva años investigando y desarrollando los productos más avanzados y eficientes. Las gamas de productos Pladur® permiten mejorar el aislamiento de los edificios minimizando las pérdidas energéticas y optimizando el acondicionamiento acústico y las condiciones de higiene.

Un ejemplo de su apuesta por la eficiencia energética es la gama de productos Pladur® THERM, una solución rápida, económica y de fácil instalación, destinada tanto para las viviendas como para espacios colectivos. Los paneles de Pladur® THERM se caracterizan por ofrecer un aislamiento técnico de altas prestaciones, lo que ofrece eficiencia y confort.

Además, Pladur® es una de las compañías que forman parte del patronato de la Fundación la Casa que Ahorra (FLCQA), que tiene como objetivo sensibilizar a todos los sectores de la sociedad sobre la importancia de la eficiencia energética en la edificación y los beneficios que puede reportar para el ahorro económico y energético, la protección del medio ambiente y la creación de empleo. La FLCQA lleva a cabo estudios, organiza eventos y participa en actos para concienciar sobre la necesidad de reformar y construir edificios de manera que se reduzca el consumo de energía y las emisiones de gases de efecto invernadero.

## Tres estudiantes de Sao Paulo, ganadores del Global Schindler Award 2017



Entrega del premio a los ganadores, de izquierda a derecha: Prof. Kees Christiaanse; João Doria, alcalde de Sao Paulo; Prof. Dr. Fábio Mariz Gonçalves; los estudiantes Eduardo Ganança, Luiz Boschi Grecco y Jessica Luchesi; Andre Inserra, CEO Schindler Americas.

Schindler ha anunciado los ganadores del prestigioso Global Schindler Award en una ceremonia celebrada el pasado 25 de abril en Sao Paulo. Los afortunados han sido tres estudiantes de la Universidad de Sao Paulo, Brasil, que recibirán, por ello, 100.000 dólares estadounidenses.

La séptima edición de Global Schindler Award 2017 ya tiene ganadores, para la que los participantes han desarrollado un proyecto de reubicación de un mercado de Sao Paulo con la movilidad como elemento catalizador del cambio.

El jurado, formado por expertos de renombre a nivel internacional, ha evaluado los trabajos desarrollados por estudiantes de todo el mundo como China, Suiza, Estados Unidos y Eslovenia, entre otros países. Los tres estudiantes de la Facultad de Arquitectura y Urbanismo de la Universidad de Sao Paulo (FAUUSP), cuyo proyecto ha resultado ganador, recibirán un premio de 100.000 dólares estadounidenses.

Global Schindler Award es considerado como uno de los concursos de diseño urbano más destacados en el mundo y con él, la empresa de ascensores y escaleras mecánicas busca acercar a los futuros arquitectos a las ciudades del mañana.

**Parque Fuster**

**En el centro de Pinto**

**Pisos de 1, 2, 3 y 4  
dormitorios**



**SotoAldovea**

**En Soto de Henares,  
Torrejón de Ardoz**

**Chalets de 3 y 4  
dormitorios**



**Villas del SUR 2**

**En Móstoles PAU 4**

**Chalets de 3 y 4  
dormitorios**



**902 33 44 12**

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

 **IBERDROLA**  
Inmobiliaria



# PORCELANOSA

## *Bathrooms*



### SHOWER DECK SYSTEM

Plato de ducha sin pendientes



Plato de ducha



Colocación cerámica



Drenaje por las juntas. Sin pendientes