

DOSSIERS:

VALORACIÓN CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE

URBANISMO:

Modificaciones normativas del IVA y su repercusión en el funcionamiento ordinario de las juntas de compensación

El sector de promoción residencial: lo que veremos en 2017

El análisis basado en el riesgo se impone en la nueva promoción inmobiliaria



ENTREVISTA:

Enrique Bustos

Director nacional de marketing y ventas de Persuadis



Somos Pioneros, Somos Schindler

Ya aplicamos la nueva normativa EN81-20/50

Desde abril de 2016, Schindler suministra ascensores diseñados según la nueva normativa, que será obligatoria a partir del 31 de agosto de 2017. **En Schindler, cuando la seguridad es lo primero, no perdemos un segundo.**



Más de 82.000 horas invertidas en ingeniería para estar preparados. ¡Estamos listos!



Incremento de la seguridad preventiva y confort de pasajeros y personal de mantenimiento.



Mejora de la trazabilidad de los componentes de seguridad, reforzando la vigilancia del mercado.



Experiencia previa para proyectar un nuevo edificio con todas las facilidades.



El programa de descuentos para los que confían el mantenimiento de su ascensor a Schindler*
Date de alta en comunidadeschindler.es y empieza a disfrutar de descuentos en ocio, compras, viajes y mucho más.

* Consulta condiciones en comunidadeschindler.es

Schindler Tu Primera Opción
www.schindler.es



Schindler



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:
 Enrique Bustos, Borja Hidalgo, José Vázquez Seijo,
 Rubén Manau Fandos, Alfonso Carnerero, Isabel
 Fernández-Valencia, Altamira, Mikel Echavarren,
 José Luis Laso Baeza, Vitor Duarte, Mª Isabel Calvo,
 Esther Zarzuelo Alba, José Manuel Nieto, Passivhaus,
 Albert Grau, Javier García Brea, SIMA, David Botín
 y Equipo de Comunicación Económica.

Responsable de administración:
 María Velasco
 administracion@observatorioinmobiliario.es

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

EDITA:



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

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

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



Promoción inmobiliaria: «¿Quién se ha llevado mi queso?»

La promoción inmobiliaria vive un proceso de profunda transformación que tiene mucho que ver con los cambios que se han producido en la sociedad, en la economía y en las corrientes financieras que mueven el mundo.

La crisis se ha cebado especialmente en este sector y ha dejado fuera de juego a un elevado porcentaje de las empresas españolas dedicadas a esta actividad, bien por su endeblez financiera, por la incompetencia de sus directivos o por encontrarse en el peor lugar en el momento menos adecuado de la gran partida de ajedrez del sector financiero español (rescates incluidos).

Una vez superada la época de las tinieblas, muchos de los supervivientes podrían pensar que, como en un movimiento reflejo, con el fin de las penurias volverían a valer las mismas reglas del juego; pero no es así: el marco de referencia ha cambiado ostensible y rápidamente.

Así, el acceso a la financiación para la mayor parte de los promotores es escaso y sometido a fuertes exigencias por parte de unas entidades financieras que atraviesan su particular *Vía Crucis* como consecuencia de la indigestión inmobiliaria de la que todos se están tratando aún, a pesar de la operación de urgencia de la Sareb. Tampoco tienen fácil el acceso a financiación extrabancaria por su escasa masa crítica o por falta de experiencia en el cierre de este tipo de operaciones. Y esta limitación de acceso a la financiación influye decisivamente en la capacidad para adquirir suelo, mercado éste que, en las zonas con más demanda ya está registrando tensiones importantes. Bien es verdad, que se han dado puntuales alianzas entre fondos de inversión y promotores que han superado con éxito estas limitaciones y han permitido emprender con éxito actuaciones inmobiliarias...

Precisamente, los fondos de inversión ya han protagonizado importantes movimientos en los pasados ejercicios, primero con la compra de carteras de deuda y activos, después con la entrada en los *servicers inmobiliarios*, más tarde con la compra masiva de carteras de suelo finalista o en la última fase del proceso urbanístico y, por último, con la toma de control de empresas promotoras y la salida al mercado bursátil de alguna de ellas (a la que seguirán más, sin duda alguna). El proceso es imparable y los fondos protagonizarán más operaciones de esta índole, con lo que la sucesión de operaciones corporativas en el sector no sólo será un hecho, sino una prueba palpable de que sólo los más grandes tendrán acceso fácil a la financiación y, consecuentemente, a los mejores suelos. Eso no quiere decir que los pequeños desaparecerán (siempre hay hueco en los mercados locales para los profesionales solventes que conocen sus particularidades y resortes), sino que esta liga tendrá varias divisiones...

Pero la transformación no sólo afecta al apartado financiero (sin duda el más importante por sus implicaciones en los demás), sino a muchos otros órdenes: profesionalización de la gestión, sistematización operativa, análisis, industrialización de procesos, sostenibilidad y eficiencia energética, inmersión en las nuevas tecnologías, calidad, marketing de este siglo (no decimonónico) y, sobre todo, la necesidad ineludible de entender la demanda y aprender de ella. En este nuevo escenario el cliente es el referente esencial.

Esta transformación en marcha no tiene nada que ver con la máxima de Lam-pedusa de cambiar todo para que nada cambie; no son palabras ni modas, son hechos irrefutables del mercado: quien no esté atento puede quedar fuera de juego sin apenas enterarse. Muchos tendrán que releer *¿Quién se ha llevado mi queso?*, de Spencer Johnson, para entender que nada será igual en este sector y saber encontrar las oportunidades que sin duda se presentarán.

www.observatorioinmobiliario.es
 LA INFORMACIÓN ÚTIL



ECONOMÍA	6
EL SECTOR	10
OPERACIONES	18
RIESGOS	28
El análisis basado en el riesgo se impone en la nueva promoción inmobiliaria	

DOSSIER
VALORACIÓN



Valoración y riesgo en la inversión inmobiliaria 34
Borja Hidalgo
Director de Valoraciones de Empresas de Tinsa



Las entidades de crédito y de tasación ante las valoraciones masivas de inmuebles 36
José Vázquez Seijo
Presidente ejecutivo de Euroval



Valoración, de camino a la transparencia 38
Rubén Manau Fandos
Director en el Departamento de Advisory & Venta Institucional de HAYA Real Estate



Valoración individual versus valoraciones masivas automatizadas (AVMs) 40
Alfonso Carnerero
Socio Fundador y Asesor Urbanístico en Tasasur



Inversión hotelera: impacto en las valoraciones 42
Isabel Fernández-Valencia MRICS
Head of Valuations
Catella Spain

ENTREVISTA 30



Enrique Bustos
Director nacional de marketing y ventas de Persuadis

“El sector debe volcarse en la demanda, conocer y escuchar al cliente para ofrecerle un producto personalizado”

Altamira refuerza su liderazgo entre los servicers españoles y abre su expansión internacional en Portugal 44



PROMOCIÓN INMOBILIARIA 46

El sector de promoción residencial: lo que veremos en 2017

Mikel Echevarren
CEO irea

URBANISMO 50

Modificaciones normativas del IVA y su repercusión en el funcionamiento ordinario de las juntas de compensación

José Luis Laso Baeza
Laso & Asociados

INVERSIÓN 54

La inversión inmobiliaria se diversifica: la especialización como clave del éxito

Vitor Duarte
Director Special Funds/Vehicles & New Business
de Sonae Sierra



OBSERVATORIO JURÍDICO Y FISCAL **56**

Caso 1:

Rectificación de la superficie de fincas registrales integradas en el régimen de propiedad horizontal

Caso 2:

Efectos del carácter abusivo de una cláusula hipotecaria
Garrigues



El inmobiliario español impulsa su presencia en el salón internacional inmobiliario MIPIM de Cannes **74**

A través de la "Spanish Conference", numerosos stands y una nutrida representación de profesionales.

DOSSIER

CONSTRUCCIÓN SOSTENIBLE Y EFICIENCIA ENERGÉTICA



Hill International sigue apostando por la sostenibilidad con visión global **62**

Esther Zarzuelo Alba
Head of Sustainability. Hill International



Schindler: Innovación al servicio de la sostenibilidad **64**

José Manuel Nieto
Director Comercial y de Marketing de Nuevas Instalaciones y Modernizaciones de Schindler Iberia

Cómo detectar el fraude en casas pasivas **66** *Passivhaus*



¿Tienes claro cuánto te cuesta vivir en tu casa? **70**

Albert Grau
Gerente de la Fundación La Casa que Ahorra



La Ecoinnovación permite ahorrar un 80% de energía en los edificios **72**

Javier García Brea
Presidente de N2E

sima

salón inmobiliario internacional madrid

El presente y el futuro del sector, al descubierto en SIMApro **78**

Variedad de temas y originalidad en su enfoque: señas de identidad de un programa profesional en el que la mayoría de sus ponentes son presidentes, CEOs y directores generales de las más importantes empresas del sector.

VIVIENDA **80**

Vivienda a medida: la personalización conquista la promoción inmobiliaria

David Botín

Director del Área de Promoción Inmobiliaria de ACR



CON NOMBRE PROPIO **82**

PRODUCTOS Y MATERIALES **86**

El Banco de España mejora hasta el 2,8% su previsión de PIB para 2017



La mejora del empleo, el consumo y las exportaciones siguen soportando la economía nacional y han llevado al Banco de España a revisar al alza sus proyecciones macroeconómicas para este año y el siguiente. En su informe trimestral sobre la economía española, el banco central mejora sus previsiones de empleo, crecimiento y déficit para este año y los dos próximos aunque advierte de que la falta de mayoría parlamentaria es el principal riesgo interno y hace hincapié en la necesidad de perseverar en las reformas y la consolidación.

Después de que el Ejecutivo aprobase, con ocho meses de retraso, su borrador presupuestario de 2017, la autoridad

monetaria española calcula que el PIB del primer trimestre podría haber crecido a un ritmo del 0,8% intertrimestral. Ante un comportamiento mejor de lo esperado en el consumo, los analistas del banco central acercan sus proyecciones al consenso de mercado y estiman que 2017 podría cerrarse con un PIB del 2,8%, tres décimas más de lo proyectado en diciembre y de la previsión oficial del Ejecutivo.

Para 2018 y 2019, las proyecciones de la entidad mejoran dos y una décima hasta el 2,3% y 2,1%, respectivamente. “La recuperación continúa apoyándose en la fortaleza del empleo, que sigue favoreciendo el dinamismo de la demanda interna”, explica la institución en el informe.

No obstante, estima que el PIB podría desacelerarse ligeramente en el corto plazo por la compresión de las rentas de los hogares inducida ante el repunte previsto de la inflación, con una proyección de alza de precios del 2,2% este año, 1,4 por ciento en 2018 y 1,6% en 2019.

El Banco de España también mejoró sus previsiones de generación de empleo, proyectando tasas de paro en términos EPA del 16,7% a finales de 2017, 15,4% a finales de 2018 y 13,9% al terminar 2019.

En la cruz de la moneda, los analistas de la institución vuelven a advertir de que a lo largo del período de proyección se espera que la deuda pública continúe en niveles muy elevados, “lo que subraya la necesidad de retomar el proceso de consolidación

fiscal, al objeto de lograr una reducción sostenida del endeudamiento público”.

La institución anima a aprovechar las condiciones “relativamente favorables actuales” para reducir el déficit público estructural y la ratio de deuda pública sobre el PIB.

Aunque mejora en una décima el quebranto fiscal previsto en cada uno de los tres años de proyección, las previsiones de déficit de las administraciones públicas siguen superando los objetivos fijados con Bruselas. En concreto, estima déficit del 3,3% del PIB en 2017 (3,1% comprometido), 2,8% en 2018 (2,2%) y 2,4% en 2019 (1,3%).

El banco central dice que las principales incertidumbres internas tienen que ver con las políticas económicas “tanto en relación al proceso de consolidación fiscal como a la aplicación de reformas estructurales, dada la ausencia de una mayoría parlamentaria estable”.

En este sentido insiste en que los legisladores han de aprovechar el crecimiento y los bajos tipos para moderar los costes financieros futuros, reducir la vulnerabilidad de la economía ante un posible endurecimiento monetario y restablecer capacidad de maniobra ante eventuales perturbaciones. De hecho, reconoce que los riesgos en torno al escenario de crecimiento son predominantemente bajistas por el contexto exterior.

De Guindos afirma que este año se crearán más de 500.000 empleos y la tasa de paro bajará del 17%

El ministro de Economía, Industria y Competitividad, Luis de Guindos, ha anunciado que España creará este año más de 500.000 puestos de trabajo, con lo que la tasa de paro quedará “claramente” por debajo del 17%.

Así lo ha avanzado De Guindos durante su intervención en los Desayunos Informativos de Europa Press, en los que ha adelantado que el Gobierno revisará este viernes al menos en seis décimas a la baja su previsión de la tasa de paro de este año en la actualización del cuadro macroeconómico en el marco del proyecto de ley de los Presupuestos Generales del Estado (PGE).

De esta forma, la tasa de paro se situará “claramente” por debajo del 17%, frente a la tasa del 17,6% prevista en la última actualización del cuadro macroeconómico realizada el pasado mes de diciembre, y se crearán este año algo más de 500.000 puestos de trabajo.

De Guindos ha destacado que esta revisión de la previsión de empleo supone que la tasa de paro habrá caído en 10 puntos desde su nivel máximo alcanzado en 2013.

Asimismo, ha asegurado que si no se revierten las reformas que “están dando sus frutos”, España puede registrar

hasta cuatro años con crecimientos superiores al 2,5% del PIB, lo que permitiría recuperar el empleo de hace una década.

En este sentido, ha destacado la efectividad de la reforma laboral en la introducción de competitividad y la mejora de productividad. “Estoy convencido de que nadie sensato la cambiaría”, ha apostillado.

El ministro ha indicado que la principal causa de desigualdad en los años de crisis ha sido el paro, pero los datos “empiezan a mejorar” y se constata ya que la evolución salarial “se va normalizando” y “seguro” que hay empresas en determinados sectores que pueden llevar a cabo un incremento salarial.



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



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

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

Solvia

La Inmobiliaria Total

Más información
en el 902 020 019,
en nuestras nuevas oficinas
o en Solvia.es

La firma de hipotecas sobre viviendas sube casi un 17% en enero

Hipotecas sobre viviendas por comunidades autónomas. Enero 2017

	Número de viviendas hipotecadas	% Variación		Capital prestado (miles de euros)	% Variación	
		Mensual	Anual		Mensual	Anual
TOTAL	27.240	31,3	16,9	3.073.858	31,5	24,5
Andalucía	5.018	26,3	8,9	453.206	16,9	10,6
Aragón	763	37,2	25,5	69.507	43,6	16,0
Asturias, Principado de	545	20,6	37,6	49.512	22,6	40,1
Balears, Illes	863	26,4	34,6	153.462	52,3	65,5
Canarias	1.136	14,5	8,3	97.588	15,4	16,5
Cantabria	330	28,9	32,0	36.515	43,2	42,3
Castilla y León	1.031	31,2	-2,2	90.245	35,6	-6,8
Castilla - La Mancha	1.004	50,8	18,8	84.665	46,3	27,6
Cataluña	4.258	35,6	10,5	571.219	35,6	23,5
Comunitat Valenciana	2.870	30,0	23,5	242.343	32,8	28,2
Extremadura	524	38,6	29,1	43.874	66,2	44,6
Galicia	992	22,8	31,0	95.593	24,1	39,0
Madrid, Comunidad de	5.018	37,4	22,3	773.633	32,0	31,6
Murcia, Región de	695	37,4	18,8	54.755	38,6	21,2
Navarra, Comunidad Foral de	396	65,0	8,8	44.144	75,8	24,3
País Vasco	1.528	19,5	24,5	184.734	21,1	15,7
Rioja, La	181	36,1	16,8	15.753	38,6	22,6

El número de hipotecas constituidas sobre viviendas e inscritas en los registros de la propiedad en enero (procedentes de escrituras públicas realizadas anteriormente) es de 27.240, un 16,9% más que en enero de 2016, según datos del Instituto Nacional de estadística (INE).

Con esta subida, la firma de hipotecas sobre viviendas encadena seis meses consecutivos de ascensos, es diez puntos superior a la de diciembre de 2016 (+6,9%).

El importe medio de las hipotecas sobre viviendas en enero es de 112.844 euros, con un aumento anual del 6,4%.

En tasa mensual (enero de 2017 sobre diciembre de 2016), las hipotecas sobre viviendas se incrementaron un 31,3%, mientras que el capital prestado subió un 31,5%, registrando en ambos casos su mayor aumento en un mes de enero desde 2015.

En las hipotecas constituidas sobre viviendas, el tipo de interés medio es del 3,14% (un 3,9% inferior al registrado en

enero de 2016) y el plazo medio de 23 años. El 63,2% de las hipotecas sobre viviendas se constituye a tipo variable y el 36,8% a tipo fijo. El tipo de interés medio al inicio es del 3,12% para las hipotecas sobre viviendas a tipo variable (con un descenso del 1,9% respecto a enero del año pasado) y del 3,19% para las de tipo fijo (un 22,5% menor que en el mismo mes de 2016).

Las comunidades con mayor número de hipotecas constituidas sobre viviendas en enero son Andalucía y Comunidad de Madrid (ambas 5.018) y Cataluña (4.258). Las comunidades que presentan las mayores tasas de variación anual son Principado de Asturias (37,6%), Illes Balears (34,6%) y Cantabria (32,0%). Las comunidades en las que se presta más capital para la constitución de hipotecas sobre viviendas son Comunidad de Madrid (773,6 millones de euros), Cataluña (571,2 millones) y Andalucía (453,2 millones).

El consumo de cemento crece un 4% en febrero

El consumo de cemento en España ha crecido en febrero un 4,2%, situándose en 910.252 toneladas, 36.621 toneladas más que en el mismo mes de 2016. Estos datos ofrecen un crecimiento acumulado en los dos primeros meses del año de un 9,9%. Por lo que respecta al balance interanual (marzo 2016 - febrero 2017), el consumo continúa en números rojos, con una caída del 2,2%.

“Consideramos que este ligero repunte en el consumo de cemento es un dato inesperado y puntual, fruto de la volatilidad del mercado”, afirma el director general de Oficemen, Aniceto Zaragoza. “A esto tenemos que añadir con preocupación, que el actual motor de la construcción, la edificación, no puede por sí sola garantizar la recuperación del sector si no se acompaña, y pronto, de una reactivación de la obra pública”, explica Zaragoza.

Por otra parte, las exportaciones cayeron en febrero cerca de un 9%, lo que supone una pérdida de más de 55.000 toneladas. “Desgraciadamente, “lo ganado” en el consumo interno, lo hemos perdido en los mercados exteriores, en los que los costes energéticos continúan lastrando la competitividad de nuestra industria”, sentencia Zaragoza.

Precisión



Definición RAE®: Medir magnitudes con un error mínimo.


Euroval

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



El precio medio de la vivienda sube un 1,8% en los tres primeros meses del año

Las ciudades de Barcelona y Alicante son, con un 12,1% y un 11,7%, respectivamente, las capitales de provincia donde más se ha incrementado el precio medio de la vivienda terminada (nueva y usada) en el último año, según el informe Tinsa IMIE Mercados Locales del primer trimestre publicado hoy. En promedio, la vivienda en España se ha revalorizado un 1,8% interanual en el primer trimestre, hasta 1.237 €/m², lo que ha permitido que el ajuste acumulado desde máximos de 2007 haya descendido del 40% por primera vez en tres años, hasta el 39,6%.

El director del Servicio de Estudios de Tinsa, Jorge Ripoll, pone de relieve que el mercado sigue caracterizado por una recuperación selectiva. "El marco general es de estabilización de precios. Aunque hay ubicaciones que muestran claros signos de recuperación siguen existiendo también mercados donde los precios están todavía ajustándose. Se trata principalmente de enclaves donde la demanda es débil y el stock presiona los valores a la baja", afirma Ripoll.

CATALUÑA, MADRID Y CANARIAS ENCABEZAN EL CRECIMIENTO

Cataluña (+7,5%), Madrid (+6,6%) y Canarias (+5,3%) tiran con fuerza del mercado de la vivienda en España con gran diferencia respecto al resto de territorios. Por encima de la media nacional, también se sitúan Galicia (2,8%), Cantabria (2,7%) y Extremadura (1,9%), que crecen moderadamente respecto al mismo dato del primer trimestre de 2016.

Las bajadas más significativas se encuentran en la Comunidad Foral de Navarra (-5,6%), la Región de Murcia (-5,0%), la Rioja (-4,0%) y las Islas Baleares (-3,6%). También con precios inferiores a los de hace un año, aunque más moderados, están Castilla-La Mancha (-2,8%), Castilla y León (-2,5%) y, prácticamente sin cambios, Asturias (-0,3%).

En algunas regiones, el valor medio sigue estando más de un 50% por debajo del alcanzado en el momento álgido del ciclo anterior, en 2007. Se trata de La Rioja (-55%), Castilla-La Mancha (-52,6%) y Navarra (-51,1%). Por el contrario, Extremadura, Baleares y Galicia muestran la menor variación acumulada:



un 30%, un 31,5% y un 32,8%, respectivamente.

País Vasco destaca como la comunidad autónoma más cara, con un precio medio de 1.986 €/m², seguida por Baleares (1.870 €/m²), Comunidad de Madrid (1.868 €/m²) y Cataluña (1.668 €/m²). Mientras que Islas Baleares ha estabilizado sus valores en los últimos trimestres, Madrid y Cataluña siguen con su tendencia ascendente. Las regiones con el precio medio más asequible son (773 €/m²), Castilla-La Mancha (786 €/m²) y La Rioja (811 €/m²).

Álava, Barcelona y Palencia son las provincias que destacan con la mejor evolución de precios en los últimos doce meses, con incrementos del 9,5%, 7,7% y 7,1%, respectivamente. También han registrado crecimientos considerables las provincias de Las Palmas (+6,9%), Madrid (+6,6%), Málaga (+6,0%) y Girona (+5,6%).

En el lado de las caídas, destaca Castellón, con un descenso interanual del 6,4%, y Segovia y Toledo con un ajuste del 6%. También registraron caídas superiores al 5%: Navarra (-5,6%), Huelva (-5,4%), así como, Lleida y Murcia (-5% en ambos casos).

La provincia con mayor ajuste acumulado desde máximos es Toledo, donde el precio medio es un 57,8% inferior al de 2007. Le siguen en intensidad de caída acumulada La Rioja (-55%) y Guadalajara y Zaragoza (-53,8%). Por el contrario, Ourense (-22%), Teruel (-26,5%), Cáceres (-27,3%) y Zamora (-29,7%) destacan como las zonas donde los precios medios han experimentado una menor variación desde máximos.

Los precios medios más altos a nivel provincial se localizan en País Vasco, concretamente en las provincias de Guipúzcoa (2.158 €/m²) y Vizcaya (1.992 €/

m²), seguidas de Barcelona, con 1.881 €/m², Islas Baleares (1.870 €/m²) y Madrid (1.868 €/m²).

Las provincias más asequibles se ubican en Extremadura y oeste de Castilla-La Mancha, empezando por las provincias de Toledo (693 €/m²) y Ciudad Real (699 €/m²), seguidas por Jaén y Cáceres, ambas con un valor medio de 756 €/m² en el primer trimestre de este año.

INCREMENTO EN LAS CAPITALES

Según el informe de Tinsa las ciudades de Barcelona (+12,1%) y Alicante (+11,7%) muestran importantes crecimientos en tasa interanual en el primer trimestre del año. El precio también ha registrado un importante crecimiento en los últimos doce meses en las capitales de Vitoria (+9,3%), Las Palmas (+7,8%) y Madrid (+7,7%).

Frente a la notable revalorización de estos enclaves, otras ciudades continúan el ajuste de precios. Es el caso Castellón, donde el valor medio es un 10,2% inferior al del primer trimestre de 2016, Logroño (-7,8%), Córdoba (-7,7%) y Granada (-7%).

La capital riojana destaca entre las ciudades con mayor ajuste de precios acumulado desde 2007: un 61,4%. Otras capitales donde la vivienda ha perdido más de la mitad de su valor son Castellón y Zaragoza, ambas con un descenso del 57,3%, y Pamplona (-56%). Por el contrario, las capitales gallegas muestran el menor nivel de variación en los últimos nueve años. La vivienda se ha depreciado de media un 26,2% en Ourense, un 29,8% en Pontevedra* y un 31,8% en A Coruña.

El valor medio en la ciudad de San Sebastián se acerca en el primer trimestre del año a los 3.000 €/m², al situarse en 2.982 €/m². Barcelona se mantiene como la segunda ciudad más cara en término medio, con 2.859 €/m², seguida de Madrid (2.308 €/m²) y Bilbao (2.165 €/m²). Entre las ciudades con la vivienda más asequible destacan Castellón (806 €/m²), Ávila (896 €/m²), Logroño (937 €/m²) y Lleida (948 €/m²), seguidas de Cuenca* (971 €/m²) y Huelva (982 €/m²).

ANÁLISIS POR DISTRITOS EN LAS CINCO MAYORES CAPITALES

El distrito de Ciutat Vella, en Barcelona, ha experimentado una importante re-

valoración del 21,1% en los últimos doce meses y destaca como la mayor subida en tasa interanual entre los distritos de las cinco mayores capitales españolas, seguida de Eixample (+15,4%), también en la Ciudad Condal, y del distrito madrileño de Hortaleza (+14%). La evolución positiva es generalizada en la ciudad de Barcelona, donde todos los distritos muestran en el trimestre crecimientos superiores al 3% respecto al comienzo de 2016.

También algunos barrios de la ciudad de Valencia han registrado importantes aumentos de precios en tasa interanual, como Rascanya (+12,9%) y Camins al Grau (11,7%). En Zaragoza, destacan los Barrios rurales del oeste (+8,4%) y Universidad (+8,1%), mientras que en Sevilla los incrementos son más moderados, liderados por el 5,1% del distrito Este-Alcosa-Torreblanca.

En Madrid, donde únicamente Villaverde y Moratalaz muestran precios inferiores a los de hace un año, el barrio de Salamanca se ha posicionado este primer trimestre como el más caro de todos los de las capitales analizadas, con 3.812 €/m², superando al barcelonés de Sarriá-Sant Gervasi (3.778€/m²), que se

había desmarcado en los últimos trimestres como el de mayor precio medio. En una banda muy similar se encuentran en Chamberí (3.688 €/m²), en Madrid, y Les Corts (3.618 €/m²), en Barcelona.

El nivel de precios en estas zonas de las dos mayores ciudades españolas es muy superior al de los distritos más exclusivos de Valencia (Ciutat Vella, 2.089 €/m²), Sevilla (Casco Antiguo, 2.307 €/m²) y Zaragoza (Universidad, 1.650 €/m²).

9,9 MESES DE PLAZO MEDIO DEVENTA

Tinsa señala que los plazos medios de venta a nivel nacional, que consideran la oferta de vivienda y el ritmo de transacciones, se mantienen estables en el primer trimestre de 2017 en 9,9 meses. Destaca la reducción del plazo registrada en las ciudades de Madrid y Barcelona, donde se tarda menos de cuatro meses en vender una vivienda. El plazo ha bajado de los 4,3 meses del último trimestre de 2016 a 3,8 meses en el caso de Madrid y de 4,4 a 3,7 meses en Barcelona.

Aunque ha reducido en más de un mes el tiempo medio de venta, la ciudad de Valencia sigue destacando como la ciudad donde más se tarda en vender de las cinco mayores capitales: 11,8 meses

de media, muy por encima de los 6,6 meses de Zaragoza o los 8 meses de Sevilla.

A nivel provincial, los territorios con mayor grado de liquidez, entendida como los plazos medios de venta más breves, son, excluyendo Ceuta y Melilla, la Comunidad de Madrid (5,1 meses), Las Palmas (6,4 meses), Santa Cruz de Tenerife (6,8 meses) y Guipúzcoa (6,9 meses). La reducción de plazo medio más significativa se ha producido en Álava, que ha pasado de 14,4 a 12,5 meses, y también en Guadalajara, con una bajada de 14,3 a 13,2 meses. En general, se observa un acortamiento de los plazos en las provincias vascas, las islas, Barcelona, Madrid y sus alrededores (Guadalajara y Segovia).

En el otro extremo, Cantabria se mantiene como la provincia con mayores plazos de venta medios (18,4 meses), seguida por las provincias de Ávila (16,5 meses), Tarragona (15,8 meses), Segovia (15,5 meses) y Salamanca (15,3 meses). El tiempo que se tarda en vender una vivienda se ha incrementado de forma más acusada en el último trimestre en Ávila (de 15,4 a 16,5 meses), Ourense (de 12,5 a 13,3 meses) y Huelva (de 9,9 a 10,7 meses).

El inmobiliario comercial español recibirá 5.000 millones de dólares de nueva inversión extranjera en 2017

El sector inmobiliario español recibirá unos 5.000 millones de dólares de nuevo capital extranjero en espacios comerciales, según el informe internacional *Great Wall of Money* publicado por Cushman & Wakefield.

El estudio revela que estas cifras se mantienen a un nivel similar a las del año anterior y sitúan a España en la posición número 13 en el ranking de principales destinos de capital inmobiliario, por delante de países como Brasil o Italia.

A nivel global, esta compañía de servicios inmobiliarios calcula que el volumen de capital añadido para la inversión inmobiliaria en 2017 ascenderá a los 435.000 millones de dólares, un leve descenso sobre el máximo del año pasado, pero siendo la segunda cifra más alta registrada desde 2009.

La serie de informes *Great Wall of Money*, que cada año se presentan en la feria internacional MIPIM, sigue la huella del volumen de capital recientemente captado, tanto por la vía de deuda como la de patrimonio (equity), dirigido al inmobiliario a nivel global. El volumen global ha disminuido en un 2% en comparación con 2016, la primera caída desde 2011. Sin embargo, los niveles actuales son los segundos más altos registrados, lo que refleja el aumento extraordinario de capital dirigido hacia el sector durante el presente ciclo.

El capital invertido en la región EMEA se verá reducido un 9%, a 130.000 millones de dólares, mientras que el

de la región de América aumentará un 2%, hasta los 173.000 millones. Por su parte, el continente asiático también tendrá un ligero incremento y se situará a los 132.000 millones, superando la zona EMEA.

Según Elisabeth Troni, responsable de EMEA Research & Insight de Cushman & Wakefield, "con el gran volumen de dinero dirigido hacia el mercado inmobiliario, con niveles cerca de los máximos históricos, los inversores deben permanecer centrados pero ágiles. Esperamos un 2017 marcado por la competencia constante en la asignación del capital y la localización de oportunidades atractivas".

Además de las nuevas estrategias de inversión, se prevé la apertura de nuevas fuentes de capital de varias partes del mundo, con países como China, Malasia, Taiwán y Sudáfrica en la vanguardia.



La inversión inmobiliaria en España supera los 3.400 millones en el primer trimestre

El interés inversor por el mercado inmobiliario español continúa al alza, tal como se desprende de los datos publicados por CBRE. Según la consultora, la inversión inmobiliaria en nuestro país ha alcanzado 3.417 millones de euros en el primer trimestre de 2017, un 50% más que la cifra registrada en el mismo periodo del año pasado.

De este importe, un 70% ha tenido origen extranjero, lo que viene a confirmar el apetito de los inversores foráneos por el sector inmobiliario español. De ellos, los más activos han sido los estadounidenses, que han invertido un 33% del total. Los fondos procedentes de Estados Unidos han seguido muy activos en el comienzo del año, como demuestran las operaciones cerradas entre enero y marzo por GreenOak, CBRE Global Investors, Hines, HIG Capital, Thor Equities o Harbert Management entre otros, a los que hay que sumar otros fondos como Vårde o Blackstone con fuerte foco en el sector residencial.

Tras los inversores estadounidenses, se sitúan los procedentes de Reino Unido, que han representado un 29% de la inversión extranjera total, y los de Alemania, con un 11%. Por otro lado, la inversión nacional ha supuesto un 11%

del total, mientras que 19% restante ha procedido de las socimis. Según los datos de CBRE, las socimis han invertido un total de 643 millones de euros, liderando la actividad Merlin con la compra de la Torre Agbar en Barcelona y el portfolio logístico del grupo Saba, por un importe conjunto de cerca de 300 millones.

“España sigue estando en los planes de inversión de los grandes fondos internacionales, debido a la evolución positiva de los fundamentales y al amplio potencial de crecimiento que tienen las rentas, ahora mismo en plena fase de recuperación” ha destacado Mikel Marco-Gardoqui, director de Inversión de CBRE España.

Por sectores, el *retail* (locales y centros comerciales) ha sido el protagonista durante los tres primeros meses del año, acaparando 1.365 millones de euros. Esta cifra ha sido posible gracias a cuatro grandes operaciones con volúmenes superiores a los 100 millones de euros, entre las que destaca la compra del Centro Comercial y de Ocio Madrid Xanadú por parte del fondo británico Intu por más de 500 millones de euros.

Otros dos sectores que han recibido un alto volumen de inversión han sido el de oficinas, que ha recibido un total



de 646 millones de euros, y el hotelero, con 564 millones. Les siguen residencial (457 millones) y logístico (241 millones).

“Es destacable la cifra obtenida por el sector hotelero. En 2016, que fue el segundo mejor año de la serie histórica para el sector, la cifra rozó los 2.000 millones de euros. Si tenemos en cuenta que en los tres primeros meses de 2017 se han logrado casi el 30% de esta cifra, todo apunta a que este año será también extraordinario para este segmento” ha señalado Lola Martínez Brioso, directora de Research de CBRE España.

Suben los alquileres de los locales comerciales en calles *prime* de las grandes zonas urbanas como Madrid y Barcelona

En España, los valores de renta en el mercado de *retail* de 2016 han experimentado un cambio de tendencia tras las subidas de las rentas de alquiler en las calles *prime* de las grandes zonas urbanas, según se desprende en el *Estudio de Mercado de Locales comerciales* elaborado por Gesvalt.

Sin embargo, en los ejes de segunda y tercera línea, continúa el ajuste desde hace más de 10 años debido a que los grandes operadores siguen sin mostrar especial interés en estas zonas.

Portal del Ángel de Barcelona es la calle más cara del territorio nacional con 270 €/m²/mes. En la Ciudad Condal, calles como Paseo de Gracia, Rambla Catalunya, Avenida Diagonal y Portal del Ángel, han mantenido los precios alcanzados en 2015.

En Madrid, los valores de renta han subido ligeramente con respecto al año 2015, siendo una vez más la calle Precia-

dos la que registra los precios más elevados de Madrid, con un valor de renta de 255 €/m²/mes. En la capital, es destacable el fuerte incremento producido en Gran Vía, que ha pasado de los 205 €/m²/mes a 230 €/m²/mes en el último año.

En Valencia, las rentas en las zonas *prime* han subido entre un 5% y 10%, siendo la calle Colón la más destacada con unas rentas de hasta 160 €/m²/mes en las zonas más exclusivas.

En la ciudad de Palma, los precios se han mantenido con respecto al año pasado en las tres vías *prime* de la ciudad.

Por otra parte, el informe de Gesvalt destaca la baja o casi nula disponibilidad de grandes locales o “flagship stores” en todas las zonas *prime*, debido a la importante demanda de este tipo de inmuebles por parte de las grandes marcas.

El sector *retail*, aunque continúa siendo un mercado muy atractivo, ha

visto reducido su volumen con respecto a 2015 debido principalmente al auge de las SOCIMI, que este año han centrado el interés en la gestión de sus carteras más que a la propia inversión ya realizada en el curso anterior.

Sandra Daza, director general de Gesvalt, asegura que con los resultados obtenidos se pone de manifiesto que “el local comercial se mantiene como el activo español más rentable”. Y añade que “comprar un local en zona *prime* en España para alquilarlo ofrece una rentabilidad bruta de entre un 4,5 y un 6 %”.

Los productos estrella en este sector, siguen siendo, en orden de importancia, el centro comercial y el local comercial. Por otro lado, se mantiene la proporción entre los “*players*” nacionales y extranjeros, siendo éstos últimos los más predominantes en la inversión realizada en el ejercicio.

PAR-KER[®]
Original Ceramic Parket

PORCELANOSA



CALOR, CONFORT Y BIENESTAR.

LOS PAVIMENTOS CERÁMICOS PAR-KER SON EL RECUBRIMIENTO MÁS EFICAZ CUANDO SE OPTA POR SISTEMAS DE CALEFACCIÓN RADIANTE, CONSTITUYENDO UN CONJUNTO QUE PROPORCIONA UN AMBIENTE CÁLIDO Y AGRADABLE.



Atención al cliente (+34) 901 100 201
www.porcelanosa.com



PORCELANOSA Grupo

La inversión en el mercado logístico, record histórico en 2016



La inversión en el mercado logístico ha alcanzado un volumen de 850 millones de euros en 2016, lo que representa el mayor volumen de inversión de toda la serie histórica, según las conclusiones del Informe de Mercado Industrial-Logístico 2016, realizado por la consultora inmobiliaria Aguirre Newman. El informe detalla que durante el presente ejercicio, el interés en el mercado de inversión logístico seguirá siendo muy elevado, si bien, la menor oferta de activos a la venta provocará que no se alcance el volumen de inversión de 2016, aunque se situará por encima de la media histórica.

Desde el punto de vista geográfico, la actividad inversora ha estado muy concentrada en el mercado de Madrid y su área de influencia, con un 45% del total de la inversión. Cataluña, por su parte, supuso el 30%, mientras que el 23% han sido operaciones realizadas principalmente en Zaragoza y Valencia. De hecho, la escasez de oferta tanto en Madrid como en Barcelona, está provocando que determinados inversores se estén interesando por mercados secundarios, entre los que destacan Zaragoza, Valencia y Sevilla.

En cuanto a la tipología de los inversores, los dos grupos predominantes han sido, en primer lugar, los institucionales (nacionales e internacionales), con un 63% del volumen de inversión y, en segundo, las empresas inmobiliarias, con un 20%. Las SOCIMI han representado en 2016 el 14% del total de inversión.

Respecto a la tasa de rentabilidad inicial, el informe de Aguirre Newman apunta que muestra una importante comprensión durante 2016, hasta situarse en el entorno del 6% en los principales mercados prime de Madrid y Cataluña, lo que supone un descenso de 100 puntos básicos desde finales de 2015. De la misma manera, la tasa de rentabilidad en mercados secundarios se mantuvo cercana a 7,5-7,75%.

MADRID SUPERA LOS 400.000 M² CONTRATADOS

La contratación bruta de superficie logística en Madrid ha alcanzado en 2016 los 404.281 m², lo que supone un incremento del 11% frente a 2015 y máximo de la serie histórica. El número de operaciones ha sido de 41, con una superficie media contratada de 9.861 m² por operación. A pesar del elevado volumen de contratación, la disponibilidad de producto sólo ha disminuido ligeramente debido a la entrada en comercialización de nuevos proyectos entregados en 2016, por lo que la tasa de disponibilidad se ha situado en el 11,1%.

Las rentas medias de alquiler han continuado con una suave tendencia positiva, con un incremento medio del 2,5% respecto a 2015, desde los 3,48 €/m²/mes a los 3,56 €/m²/mes. Respecto a la actividad promotora, a lo largo de 2016 ha crecido al incorporarse 458.063 m² de nueva superficie logística, localizada en un 67% en el Corredor del Henares. También la compra de suelos ha mantenido una elevada actividad por las adquisiciones realizadas por promotores e inversores especialistas.

LA DEMANDA EN BARCELONA, EN MÁXIMOS HISTÓRICOS

La demanda de espacios logísticos en el mercado de Barcelona y su área de influencia ha registrado su nivel máximo histórico en 2016, hasta alcanzar los 761.632 m², un 39% por encima del volumen registrado en 2015. En cuanto al número de operaciones, el año pasado se cerraron 58, con una superficie media contratada de 13.080 m².

En 2016, el desarrollo de nuevos proyectos que han salido al mercado ha situado el stock logístico total en 3.500.000 m², situándose la disponibilidad en 264.000 m², un 9% del total. Para Aguirre Newman, este porcentaje de disponibilidad, junto con la elevada demanda que muestra el mercado, respalda la necesidad de iniciar nuevos proyectos para evitar tensiones en los precios en el corto y medio plazo.

Las rentas de alquiler logísticas mantienen una suave tendencia alcista que ha situado la media de 2016 en 3,45 €/m²/

mes, un 3,6% por encima de los 3,33 €/m²/mes observados en 2015. El pasado año también ha habido una importante actividad en la compra de suelo para el desarrollo de proyectos en localizaciones con elevado potencial, principalmente en la primera y segunda corona metropolitana.

ELEVADA ACTIVIDAD EN 2017

Según el informe de Aguirre Newman, la contratación mantendrá una elevada actividad en 2017, consecuencia de la necesidad de incrementar superficie de almacenaje y distribución por parte de los operadores logísticos.

Una parte relevante de la demanda vendrá dirigida por las necesidades que está generando el e-commerce y la transformación en los hábitos de compra de los consumidores y, por otro lado, la actividad logística de km 0, la que corresponde a la última fase del ciclo logístico (la distribución al cliente final), generará la necesidad de acercar al máximo la logística a los grandes núcleos de población.

A lo largo de 2017, las rentas de alquiler de los mejores activos continuarán con la suave tendencia alcista, al igual que la actividad promotora, tanto en el desarrollo de proyectos llave en mano como de proyectos especulativos, que seguirán con la tendencia creciente iniciada hace dos años.

También durante este año, señala Aguirre Newman, se mantendrá el elevado interés inversor, principalmente por parte de inversores institucionales dentro del segmento core y value added y por parte de compañías inmobiliarias. Los mercados más activos serán Madrid y Barcelona, si bien, la escasez de oferta obligará a los inversores a analizar mercados secundarios como Zaragoza, Valencia y algunas áreas del País Vasco.

Ante la falta de producto terminado en rentabilidad, las buenas perspectivas de la demanda y la necesidad de renovar el stock logístico, seguirá existiendo interés por parte de los promotores e inversores en la adquisición de suelos para el desarrollo de proyectos y compras bajo el formato de *forward funding* o *forward purchasing*.

El mercado de oficinas de Barcelona muestra buen nivel de absorción en el primer trimestre

El mercado de oficinas de Barcelona ha empezado 2017 con un buen nivel de actividad. Según la consultora Cushman & Wakefield, a pesar de que generalmente el primer trimestre del año es uno de los más flojos por lo que a absorción se refiere, de enero a marzo se han firmado un total de 78.000 m², un 13% más si lo comparamos con el primer trimestre del año anterior, en el que se cerraron 69.000 m².

El número de operaciones también ha sido superior, ya que en estos primeros meses del año se han firmado 125 operaciones. El número de operaciones grandes cerradas en este primer trimestre ha sido similar, seis de ellas superan los 1.500 m². Por lo que al tamaño demandado se refiere, éste sigue siendo similar, en torno a los 700 m². Dependiendo de la zona este dato varía significativamente, ya que en las Nuevas Áreas de Negocio y en la Periferia el tamaño medio es de 775 m² mientras que en Passeig de Gràcia Diagonal y el Centro Ciudad se sitúa alrededor de los 490 m².

La disponibilidad de espacio en Barcelona sigue con su tendencia a la baja. La tasa global de desocupación es del 8,71% situándose en niveles del año 2009. Los espacios disponibles de calidad A/B+ siguen descendiendo, lo que representa el 40% de la superficie disponible.

En cuanto a las rentas, las más altas continúan siendo las de los mejores edificios de la zona de Passeig de Gràcia/Dia-



gonal, más concretamente en el tramo del CBD en el que la disponibilidad de calidad (A/B+) es inferior al 2%. La renta *prime* en Barcelona es de 22 €/m²/mes (el aumento interanual es del 7,5%).

Según Javier Bernades, director de agencia Business Space España de Cushman & Wakefield “la escasa disponibilidad de calidad en Barcelona sigue empujando las rentas de los mejores inmuebles al alza. Esto es una evidencia no solamente en edificios ubicados en la zona de Passeig de Gràcia/Diagonal sino también en el resto de subzonas”.

Las consultoras inmobiliarias incrementarán un 8% sus plantillas en España en 2017

Las firmas de consultoría inmobiliaria aumentarán un 8% sus plantillas durante este año en España, según datos de la Asociación de Consultoras Inmobiliarias (ACI). Este aumento, sumado al crecimiento de 2016, refleja el creciente protagonismo de las consultoras en el desarrollo del mercado inmobiliario y de la economía del país. La Asociación, fundada en 2013 e integrada por las siete grandes consultoras inmobiliarias que operan en el territorio nacional (Aguirre Newman, BNP Paribas Real Estate, CBRE, Cushman & Wakefield, JLL, Knight Frank, y Savills) presenta por segunda vez datos consolidados de empleo en el sector inmobiliario.

La tónica general seguirá siendo de estabilidad y crecimiento en el empleo del sector inmobiliario durante 2017, lo que constituye otro signo más de la recuperación de la economía doméstica española. En este sentido, si los siete socios de ACI emplean en la actualidad a más de 2.500 personas, se espera que a finales de este año se superen los 2.700 puestos de trabajo.

Tras un año –2015– que fue especialmente bueno en cuanto al número de contrataciones realizadas por las consultoras inmobiliarias, 2016 ha continuado en la senda del crecimiento. Las siete firmas que conforman ACI han generado aproximadamente 400 nuevos empleos directos e indirectos y se espera que en 2017 esta cifra ronde los 200 puestos.

Ricardo Martí-Fluxá, presidente de ACI, asegura que “diversos factores como la recuperación de la confianza por parte de los inversores extranjeros, la mejora del panorama macroeconómico –en la que han desempeñado un importante papel los bajos tipos de interés– y el aumento del consumo han contribuido de manera decisiva a la consolidación del sector. La mejora de la situación económica y una mayor estabilidad política indican que 2017 verá la continuación del crecimiento del sector inmobiliario y el consecuente incremento del empleo”.

Se observa bastante equilibrio tanto en los perfiles profesionales que crecieron en 2016 como en los que lo harán en 2017, donde se prevé que las contrataciones aumenten en perfiles muy variados. Debido a la amplia actividad que desarrollan los socios de ACI, se creará empleo para profesionales de servicio durante las etapas básicas de un proyecto inmobiliario y también para perfiles estrechamente alineados con las últimas tendencias del mercado (sostenibilidad y preservación del medio ambiente). En concreto, los perfiles más demandados durante 2016 fueron analistas de inversiones, ingenieros informáticos e industriales, consultores, arquitectos superiores y técnicos, jefes de obra y supervisores de tasaciones, entre otros.

Aumenta un 22 % el volumen de inversión inmobiliaria en retail en el primer trimestre

La inversión inmobiliaria en el segmento *retail* en España ha superado ya en un 22% el volumen registrado en el primer trimestre de 2016, según informa la consultora inmobiliaria Savills. Del total transaccionado, casi el 80% de los 1.117 millones de euros registrados en lo que va de año corresponde a producto tradicional, con 892 millones, un 30% más que en el mismo periodo del año pasado y donde el centro comercial Xanadú, vendido por más de 500 millones, ha impulsado notablemente la cifra.

El buen comienzo del año mantiene la continuidad respecto a 2016, que cerró en algo más de 2.900 millones, lo que su-

puso casi un 36% del total terciario y una cifra muy superior al 27% de media de la serie histórica.

Salvador González, director de inversión retail en Savills explica que “2016 no superó los 3.000 millones debido al retraso de algunas operaciones que se han ido cerrando en 2017, pero es un segmento que continúa en el punto de mira los inversores en el mercado español. El regreso de la financiación al mercado proporciona un importante balón de oxígeno no solo para ellos, sino también para promotores.”

Para 2017, Savills estima un nivel similar o ligeramente superior al alcanzado el año pasado. En producto tradicional ya

se han identificado alrededor de 1.500 millones de euros que podrían transaccionarse en los próximos meses y que confirmarían la previsión de superar los 2.100 millones de euros registrados en 2016.

En cuanto a rentabilidades, la evolución del segmento retail en los últimos ejercicios refleja perfectamente la situación de desequilibrio entre oferta y demanda, manteniendo la tendencia compresora de yields, más evidente en producto medianas superficies y parques comerciales, que cuenta con mayor recorrido de ajuste que los centros comerciales situada actualmente en 4,25% para producto prime.

La Comunidad de Madrid remite a la Asamblea el proyecto de la nueva Ley del Suelo



El Consejo de Gobierno de la Comunidad de Madrid ha aprobado el proyecto de la nueva Ley de Urbanismo y Suelo de la Comunidad de Madrid, que será remitido a la Asamblea de Madrid para su tramitación, según explicó la presidenta regional, Cristina Cifuentes, quien afirmó que el objetivo

es aprobar el texto definitivo antes del verano y conseguir que cuente con el mayor consenso posible.

En la rueda de prensa posterior a la reunión semanal del Ejecutivo regional, la presidenta de la Comunidad, Cristina Cifuentes, ha explicado que la anterior ley, de 2001, ha quedado “totalmente desfasada”, a pesar de que ha sido modificada en quince ocasiones, ya que éstas “han sido insuficientes para adecuar ley a las nuevas necesidades” y “han generado numerosas contradicciones e inseguridad jurídica”.

La futura ley, según Cifuentes, se adaptará a la normativa nacional y europea, y responderá a las necesidades de desarrollo de los 179 municipios de la región. A su juicio, esta nueva ley apuesta por un desarrollo urbano sostenible basado sobre todo en la rehabilitación y la regeneración urbana y, para ello, se dota a las medianas y grandes ciudades de nuevos instrumentos como los programas municipales de actuación sobre el medio urbano, cuya elaboración será voluntaria y que permitirán que las alteraciones del planeamiento necesarias para desarrollar y ejecutar actuaciones de rehabilitación, regeneración y renovación urbana que se incluyan en los mismos sólo requieran la

aprobación de planes especiales, sin que sea necesario modificar el planeamiento general como hasta ahora.

Además, se introducirá en la ley posibilidad de que municipios de menos de 5.000 habitantes y hasta seis millones de euros de presupuesto puedan elaborar un plan de ordenación urbana simplificado, si las actuaciones se centran en cascos urbanos y no incluyen nuevos desarrollos.

En cuanto al suelo, según un comunicado del Gobierno autonómico, se mantendrán las clases de suelo urbano, urbanizable y no urbanizable, pero con modificaciones, como que “el suelo que hasta ahora se consideraba urbanizable no sectorizado pasa a ser suelo no urbanizable común”.

“En este suelo no urbanizable común, no se podrá construir en ningún caso, salvo que se cambie su clasificación”, agrega el comunicado.

La nueva ley también tiene como objetivo reforzar la capacidad de actuación de las administraciones frente a posibles infracciones urbanísticas, por lo que se amplía el plazo de prescripción hasta los ocho años.

El régimen sancionador, por su parte, se endurece y se incluye la posibilidad de que la administración decomise cualquier beneficio que se obtenga por la comisión de una infracción.

Asimismo, se introduce la posibilidad de que a la administración no le suponga ningún coste las actuaciones que tenga que llevar a cabo para restaurar la legalidad urbanística, por lo que se repercutirá ese coste al infractor.

Tras su aprobación en la Asamblea de Madrid, la ley fija un plazo de cuatro años para que los municipios de la región se puedan adaptar a las nuevas disposiciones. Transcurrido ese plazo, no se ha actualizado el plan general de un municipio, éste seguirá vigente, pero no se podrán realizar modificaciones puntuales.

Alquiler de oficinas

desde 300 m²



23.000 m² de oficinas en el corazón de la nueva área de negocios de Barcelona. Junto al Recinto de Fira II de Barcelona.



BREEAM® ES

93 22 38 555

Propiedad:




IBERDROLA
Inmobiliaria

Comercializa:

CBRE

**AGUIRRE
NEWMAN**

Intu compra Xanadú por 530 millones



El fondo británico Intu ha protagonizado una operación récord en el mercado inmobiliario español con la compra del centro comercial Xanadú (Arroyomolinos, Madrid) a Ivanhoé Cambridge por unos 530 millones de euros.

La adquisición supone la mayor operación de centros comerciales en la historia del mercado español, por delante de los 495 millones que pagó Deutsche Bank por Diagonal Mar (Barcelona) el pasado mes de agosto, los 451 millones que pagó Intu por Puerto Venecia (Zaragoza), y los 375 millones de Klépierre por Plenilunio (Madrid).

CBRE y Linklaters han asesorado en la operación a Intu, mientras que Eastdil y el despacho de abogados Clifford Chance han hecho lo propio con Ivanhoé, que compró Xanadú en 2006 a Mills Corporation. La operación estará financia-

da por Santander, Crédit Agricole, CaixaBank y BBVA, con un loan to value del 40%.

Paralelamente, fuentes del sector señalan que Intu está buscando un socio al que ceder un 50% del capital de Madrid Xanadú 2003, la sociedad propietaria del centro comercial. Fuentes del mercado apuntan al fondo canadiense CPPIB como posible aliado. Ambos ya son socios en otros dos centros comerciales españoles de Intu: Puerto Venecia (Zaragoza) y Parque Principado (Asturias).

El centro comercial, construido en 2003, dispone de una superficie total de 153.695 metros cuadrados en dos niveles y un total de 220 tiendas. Entre sus inquilinos figuran Inditex, El Corte Inglés, Hipercor, Bricor, Decathlon, Primark y Apple.

Xanadú Madrid cuenta con cerca de 13 millones de visitantes al año y generó unas ventas de unos 230 millones de euros.

El centro comercial dispone de una cubierta de esquí interior –la única de España y la más grande de Europa–, con unos 18.000 metros, 15 salas de cine, un minigolf, un miniparque temático, restaurantes temáticos y bolera.

Además, Ivanhoé firmó este verano un acuerdo con Parques Reunidos para construir un Acuario en Madrid Xanadú. Ambas compañías alcanzaron un acuerdo con Viacom International Media Networks, una división de Viacom, para desarrollar un centro de ocio con personajes de Nickelodeon en Xanadú.

Sambil Outlet Madrid, abre al público el outlet más grande de España

El día 23 de marzo se ha inaugurado Sambil Outlet Madrid, un nuevo concepto de centro comercial que combina la oferta de moda outlet con restauración, ocio y servicios. Con una superficie bruta alquilable (SBA) de 43.500 metros cuadrados se ha convertido en el outlet más grande de España y en el primer proyecto europeo del grupo venezolano Sambil.

Según informan sus promotores, la inversión total en el centro comercial ha sido de 59 millones de euros y en el momento de la apertura cuenta con una ocupación del 85% de la SBA. Cuenta con 130 locales comerciales y tiene 2.400 plazas de aparcamiento y está previsto instalar puntos de recarga para vehículos eléctricos. Sambil Outlet Madrid creará cerca de 2.000 puestos de trabajo entre directos e indirectos.

En el acto de inauguración intervinieron Ricardo y Alfredo Cohen, directores del Grupo Sambil, y afirmaron que, “nuestra apuesta por este mercado es seria y próximamente estaremos explorando nuevas posibilidades para inversión en este país”.

Asistieron a la inauguración del nuevo centro Javier Ruiz Santiago, vice consejero de Economía e Innovación, María José Pérez-Cejuela, directora general de Comercio y Consumo, ambos del gobierno de la Comunidad de Madrid, Santiago Llorente, alcalde de Leganés y un buen número de concejales de la corporación municipal. También asistió Ricardo Fontana, ministro consejero de la Embajada de Venezuela y representantes de los principales operadores comerciales del país.



El área de moda, que alcanza un 51% del área total, cuenta con marcas como Outlet de El Corte Inglés, For & From (Grupo Inditex), Fifty Factory (Grupo Cortefiel) y el Outlet Sport (Grupo Intersport), entre otras.

En el área de alimentación estará el Hipermercado Simply más grande de la comunidad de Madrid. Ocio contará con las 12 salas de los Multicines Odeón y el túnel de viento más grande de Europa, Área 270. The Hurricane Factory, que abrirá en las próximas semanas. La oferta de restauración cuenta, entre otros, con locales de Burger King, Foster's Hollywood o Grupo Vips. También tendrá un área dedicada a servicios.

Lar España Real Estate SOCIMI adquiere Parque Abadía de Toledo por 63 millones

Lar España Real Estate SOCIMI ha adquirido el complejo comercial Parque Abadía, en Toledo, por un importe de 63,1 millones de euros y una cartera de 22 locales comerciales por 47,6 millones. Estas dos operaciones, que suman 110,7 millones, se producen una semana después de que la SOCIMI lograra financiación bancaria por valor de 104 millones de euros para acometer nuevas inversiones.

Parque Abadía es el área comercial de mayor tamaño de Castilla-La Mancha y cuenta actualmente con una ocupación del 100%. Se trata de un complejo comercial de referencia en la zona, con operadores como Alcampo, Media Markt, Decathlon, Leroy Merlin y Kiabi.

Parque Abadía se encuentra en la autovía Madrid-Toledo, lo que le da una gran visibilidad y lo hace muy fácilmente accesible. Está a tan solo diez minutos del centro de la ciudad de Toledo y más de 300.000 personas viven a una distancia de media hora en coche.

Parque Abadía, con una superficie bruta de 54.100 metros cuadrados – de los que 37.114 son objeto de la transacción –, se convierte en uno de los activos más importantes de la cartera de Lar España. Los asesores de la compra han sido DLA Piper, KPMG y LKS.

Por su parte, los 22 locales comerciales totalmente ocupados y operados por el Grupo Eroski representan una superficie global de 28.822 metros cuadrados. Se trata de una

cartera con una gran diversificación geográfica; en concreto, diez establecimientos se encuentran situados en el País Vasco –la zona con mayor cuota de mercado del operador–, siete locales están ubicados en Baleares, dos en Navarra, otros dos en Cantabria y uno en La Rioja. La operación ha contado con el asesoramiento de Clifford Chance, KPMG, Savills y LKS.

Lar España Real Estate SOCIMI cuenta con 31 activos inmobiliarios cuyo valor alcanza los 1.385,7 millones de euros, de los que 1.072,4 millones corresponden a 16 superficies comerciales situadas en Madrid, Toledo, Baleares, La Rioja, Vigo, Valencia, Sevilla, Alicante, Cantabria, Lugo, León, Vizcaya, Navarra, Guipúzcoa, Palencia, Albacete y Barcelona; 171 millones a cuatro edificios de oficinas en Madrid y uno en Barcelona; 76,5 millones a cuatro activos logísticos en Guadalajara y uno en Valencia; y 65,8 millones a un activo residencial en Madrid.

Primark compra a Carrefour Property su “flagship” en Fan Mallorca Shopping



Primark compra a Carrefour Property su “flagship” en Fan Mallorca Shopping



Primark ha realizado su primera adquisición en España con la compra a Carrefour Property del local de su “flagship” en Baleares en el centro comercial Fan Mallorca Shopping, según ha podido confirmar Observatorio Inmobiliario.

Primark eligió el FAN Mallorca Shopping para su desembarco en Baleares con una tienda de 5.700 metros cuadrados, que está distribuida en dos plantas y que supuso su establecimiento número 42 en el territorio nacional.

La “flagship” de Palma de Mallorca es por el momento la tercera tienda más grande de la firma de moda “low cost” en

España, solamente superada por el establecimiento que la firma tiene en la calle Gran Vía en Madrid y por el de Granada.

La compra de Primark refrenda el éxito y confianza que los grandes operadores internacionales han depositado en FAN Mallorca Shopping, el espacio comercial de última generación inaugurado en septiembre del año pasado en la capital balear.

En Fan Mallorca Shopping, que abrió sus puertas el pasado 22 de septiembre, Carrefour Property invirtió más de 190 millones de euros para contar con más de 112 establecimientos de primeras marcas internacionales y nacionales como H&M, Mango, C&A, Cortefiel, Sfera, Pedro del Hierro, Women’secret, Springfield; y operadores como Decathlon, Media Markt, Samsung, Artesiete Cines, Starbucks, VIPs, La Tagliatella, Udon, Pandora, Jean Louis David o Dock 39, entre otros.

El centro comercial, que ha generado 1.500 empleos directos y 2.000 indirectos, cuenta con una superficie construida de 170.000 metros cuadrados, un área comercial de más 66.000 metros cuadrados de superficie bruta alquilable (SBA) y 2.500 plazas de aparcamiento.

Fan Mallorca Shopping está concebido desde unos criterios de sostenibilidad medioambiental y mantiene un definido estilo mediterráneo en su arquitectura y diseño, gracias a la utilización de materiales naturales como el agua, la piedra o la abundante vegetación y el aprovechamiento de la luz natural. Por otra parte, incorpora las últimas innovaciones en diseño, ambientación, climatización o tecnologías avanzadas de imagen y sonido, que proporcionan experiencias únicas a sus visitantes.

RETAIL

New Winds Group compra el centro comercial Málaga Plaza



El centro comercial Málaga Plaza ha sido adquirido por la empresa madrileña New Winds Group, empresa patrimonial de la familia Reyzábal. El activo, situado en pleno corazón financiero y comercial de Málaga, estaba hasta ahora en manos de Inversiones Igueldo. Por el momento no ha trascendido el importe de la operación.

Aguirre Newman ha asesorado en exclusiva en la desinversión a tra-

vés de la mejora de la ocupación y calidad de los inquilinos y posterior venta en rentabilidad.

Málaga Plaza cuenta con una superficie bruta alquilable de 6.600 m² y 20.615 m² construidos, distribuidos en tres plantas comerciales y tres plantas bajo rasante, con una capacidad de 320 plazas de garaje. En la actualidad cuenta con un afluencia de tres millones de visitantes al año.

En los próximos meses New Winds Group ha anunciado que acometerá un ambicioso plan de mejoras en el centro comercial y dará entrada a nuevos operadores.

ORES, la SOCIMI de Bankinter y Sonae Sierra, adquiere sus dos primeros activos

ORES, la SOCIMI recientemente creada por Bankinter y Sonae Sierra y cuya principal actividad es la adquisición y gestión de activos de tipo comercial en España y Portugal ha adquirido dos medianas superficies comerciales en la que ha sido su primera adquisición desde su salida al mercado.

Ambas superficies comerciales, ubicadas en Artea, Bilbao y en el parque comercial Galaria, en Pamplona, suman un total aproximado de 8.400 m² y se encuentran alquiladas a Forum, un operador especializado en deportes que mantiene un contrato a largo plazo tras una operación de Sale & Leaseback en 2010.

Savills, consultora inmobiliaria internacional, ha asesorado a un fondo de inversión de larga trayectoria en España en la venta. En el área legal, Eversheds Nicea ha asesorado al vendedor y Cuatrecasas al comprador.

Luis Espadas, director de Capital Markets en Savills, explica que “el mercado de medianas superficies continúa en el foco de atención de los inversores. Es un segmento que tiene todavía un amplio recorrido de crecimiento en cuanto a volumen de SBA y a nuevos operadores entrando en el mercado y en el que estamos viendo nuevos inversores interesados, como ha sido el caso”.

PROJECT MANAGEMENT

Acerta finaliza la adecuación del edificio de oficinas Ulises para Metrovacesa

Acerta ha llevado a cabo el acondicionamiento del edificio de oficinas Ulises para Metrovacesa, siendo responsable de los servicios de dirección de ejecución de obra y asistencia técnica.

El proyecto de reforma ha tenido que llevarse a cabo en un plazo muy ajustado, de tan solo siete meses, lo que ha sido un reto para la compañía.

Con una superficie de casi 10.000 metros cuadrados, el edificio Ulises está ubicado en la zona de Hortaleza-Canillas, en Madrid. Se ha realizado la reforma integral de todas las plantas, incluyendo la renovación de todas las instalaciones acorde con las necesidades del nuevo inquilino.

En las plantas de oficinas se ha realizado un cambio de imagen de todas las áreas comunes, incluyendo accesos, áreas de recepción, aseos y vestíbulos. En planta baja y zonas de ingreso a los diferentes núcleos de comunicación, se ha realizado esta renovación tanto en el interior como en el exterior y se ha procedido a la modificación de revestimientos y acabados de todos los ámbitos en alquiler. En los sótanos, las obras no han afectado a la distribución y se ha proce-

dido únicamente al cambio de acabados de los espacios dedicados al uso de aparcamiento, dotando de nuevos espacios de centralización y control de las instalaciones.

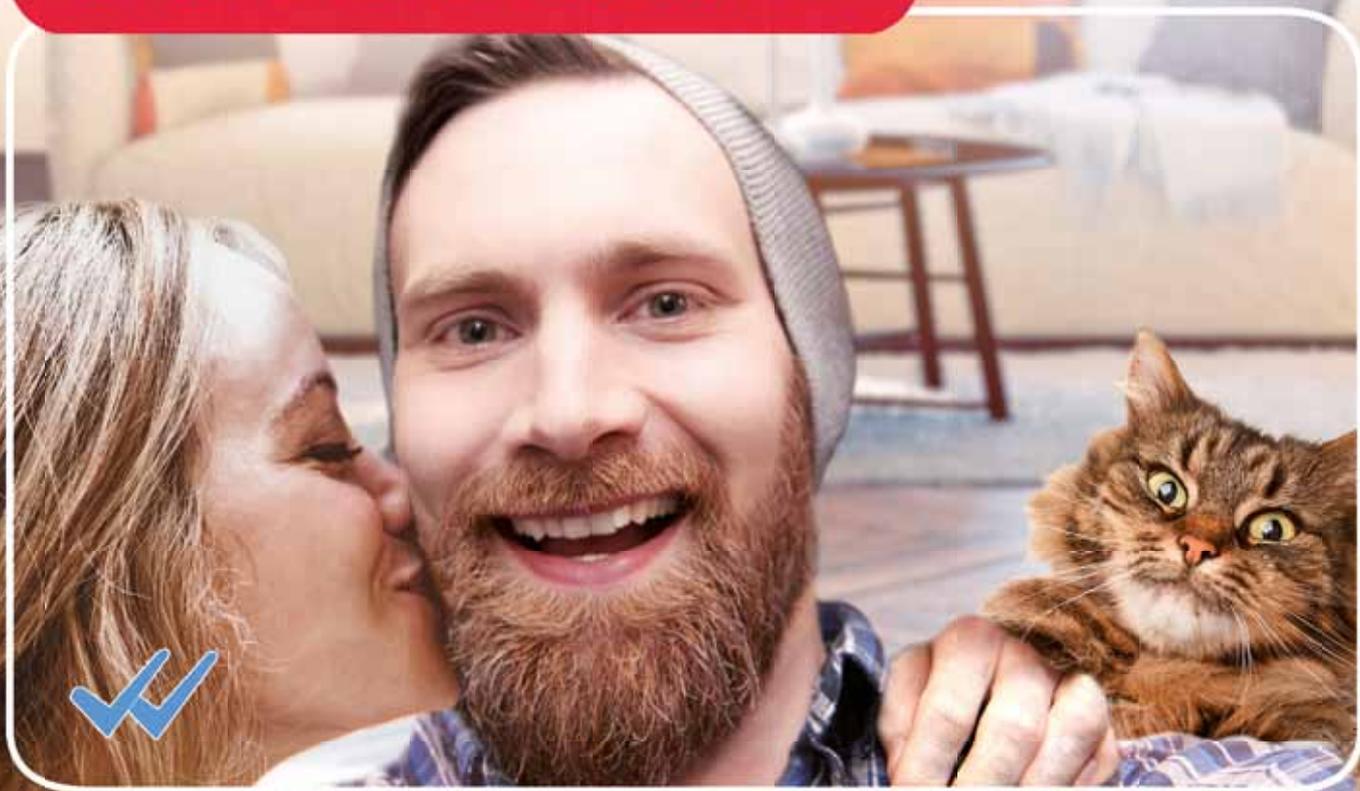
En palabras de la directora general de Acerta España, Eva Cuesta, “este

proyecto supone un impulso para la compañía al demostrar la confianza en Acerta por parte del cliente para desarrollar un proyecto de reforma con un plazo tan ajustado y los condicionantes añadidos al tener que gestionar la reforma integral del edificio de acuerdo a entregas parciales de plantas para permitir el desarrollo simultáneo de las obras de implantación del inquilino”.



QUERRÁS QUE TODOS
SE ENTEREN

3.000 VIVIENDAS
HASTA
40%
DESCUENTO



¡Estrenamos casa!
¿Venís a celebrarlo?

Entra en haya.es



OFICINAS

Gmp compra a MAPFRE el edificio de la sede territorial de la aseguradora en Madrid por 72 millones de euros



MAPFRE y Gmp han llegado a un acuerdo por el que la aseguradora vende a la inmobiliaria su edificio de la madrileña calle de Manuel Cortina 2, en el distrito de Chamberí, por 72 millones de euros. Gmp acometerá una rehabilitación del edificio que comenzará en 2018.

Se trata de un edificio exento, de principios de la década de 1980, a 6 minutos a pie del Paseo de la Castellana, en una zona con todos los servicios y magníficamente comunicada por transporte público. Con gran visibilidad y fachadas a las calles de Manuel Cortina, Luchana, Manuel Silvela y Francisco de Rojas.

Cuenta con 14.424 metros cuadrados de SBA (superficie bruta alquilable) distribuidos en un total de 11 plantas sobre rasante, 10 plantas de oficinas y una planta baja de uso comercial. Cuenta también con 368 plazas de aparcamiento en tres plantas bajo rasante.

Su principal inquilino es MAPFRE, que tiene ubicada en este edificio la sede de su Dirección General Territorial de Madrid y la de VERTI. La aseguradora dejará libres las plantas de oficinas el 31 de diciembre de 2017 y permanecerá a largo plazo en la mayoría de la superficie de la planta baja comercial del edificio.

Para Gmp esta operación sigue reforzando su posición como inmobiliaria patrimonialista en el segmento de oficinas y parques empresariales de Madrid. La actividad inversora de Gmp ha incorporado a su portfolio más de 100.000 metros cuadrados de SBA en edificios de oficinas en los dos últimos años.

“La compra a MAPFRE del edificio de Manuel Cortina es una muestra más de la apuesta de Gmp por la inversión en edificios de oficinas y parques empresariales de calidad. La estrategia de la compañía sigue centrada en invertir selectivamente en activos a los que nuestra gestión especializada aporte valor, y el edificio recién adquirido es una clara muestra de esta estrategia”, ha manifestado Xabier Barrondo, director general de Negocio de Gmp.

“Para MAPFRE, esta operación se enmarca en la política de rotación de activos inmobiliarios y diversificación de la cartera de MAPFRE”, ha explicado Melchor García García, director general de MAPFRE Inmuebles.

La consultora inmobiliaria internacional CBRE ha participado como asesora de esta operación.

Axiare Patrimonio cierra su primera compra tras la ampliación de capital



Axiare Patrimonio ha cerrado su primera compra tras la ampliación de capital anunciada en marzo. La socimi ha invertido 19,5 millones de euros en la adquisición de un edificio de oficinas de 12.000 m² de SBA y más de 400 plazas de aparcamiento. El inmueble, de reciente construcción, cuenta con plantas de 2.500 m² además de un auditorio con capacidad para 200 personas. El edificio proporcionará unos ingresos anuales de 1,25 millones de euros durante los próximos dos años, según la socimi.

El activo está ubicado en la Avenida Can Fatjó dels Aurons de Sant Cugat, en Barcelona. Sant Cugat es una zona estratégica de oficinas de Barcelona, con comunicaciones mediante las autopistas C-16 y AP-7 y a 5 minutos andando de la Estación Sant Joan. La zona cuenta con propietarios institucionales como Mapfre, Axa, Catalana Occidente, Banco Sabadell y Merlin e inquilinos de la talla de Hewlett-Packard, TVE, Deutsche Bank, Banco Sabadell, Mapfre, Nespresso y Gas Natural. Sant Cugat ha experimentado una de las mayores demandas de inquilinos recientemente y cuenta, a día de hoy, con uno de los niveles de ocupación más altos de Barcelona.

El Consejero Delegado de Axiare Patrimonio, Luis López de Herrera Oria afirma que “hemos comprado un magnífico edificio de oficinas un 27% por debajo de su coste de reposición y con un grandísimo potencial de revalorización”.

Con esta operación, en los tres meses transcurridos de 2017, Axiare Patrimonio lleva invertidos 157,9 millones en la compra de cuatro inmuebles de uso terciario, que suman 46.354 metros cuadrados y cerca de 1.300 plazas de aparcamiento. Este inmueble formaba parte del pipeline anunciado en la presentación de resultados del pasado 27 de febrero.

En esta operación Axiare Patrimonio ha contado con el asesoramiento de EY, BNP Paribas Real Estate y Estrada & Partners.

Hines adquiere la sede del Banco Popular en Barcelona por 90,7 millones de euros



La compañía inmobiliaria estadounidense Hines ha culminado la compra de la sede del Banco Popular en el Paseo de Gracia 17 de Barcelona por un precio ligeramente superior a los 90 millones de euros. Esta operación ha contado

con el asesoramiento de CBRE.

Se trata de un inmueble con una localización privilegiada, en el corazón del Paseo de Gracia. En este sentido, la idea del proyecto es reformar el inmueble manteniendo su actual uso, una vez finalice el contrato de arrendamiento con el Banco Popular en doce meses.

Paseo de Gracia se ha consolidado en estos últimos años como un destino de referencia internacional para las grandes marcas, que buscan locales cada vez más grandes y representativos que atraigan tanto al comprador local como al internacional, cada vez más presente en las calles de la capital catalana. La mejora de los macro indicadores nacionales, junto con el crecimiento sostenido del atractivo de Barcelona como destino turístico convierten el Paseo de Gracia en una de las ubicaciones más codiciadas tanto por marcas ya presentes en España como por marcas que desean abrir sus primeras tiendas insignia en España.

Según Anna Esteban, directora general de la oficina de CBRE en Barcelona, “esta operación, una de las mayores realizadas en los últimos meses en la ciudad, consolida las dos grandes tendencias que observamos a día de hoy en el sector inmobiliario. La primera, el interés del capital internacional en Barcelona; la segunda, la tendencia a la transformación y renovación de los activos, para ponerlos a la altura de una demanda ocupante cada vez más sofisticada y exigente”.

Catella comercializa en exclusiva el edificio de oficinas Arturo Soria 336, perteneciente a Lar España.



El edificio cuenta con una superficie total de 8.660 m² distribuidos en planta baja más 8 plantas, y una gran dotación de plazas de parking interiores: 90 unidades. En la actualidad únicamente queda disponible el 17,7% de la superficie total.

Se trata de un edificio para uso exclusivo de oficinas en el que se están llevando a cabo actuaciones para cambiar la imagen de las zonas comunes. Su construcción gira en torno a un amplio y ajardinado patio interior que junto a los amplios ventanales confiere una gran luminosidad a todas las plantas. Diseño, la preeminencia de la luz natural y la excelente comunicación son los puntos fuertes de Arturo Soria 336.

La ubicación del edificio lo convierte en un lugar ideal para todas aquellas empresas que buscan escapar del ajetreo diario del centro urbano sin por ello renunciar a sus ventajas. Se encuentra a escasos 200 m de la parada de metro Pinar de Chamartín y con acceso favorable para transporte privado a través de carreteras como la M-30, M-40 y A-1.

Actualmente se puede configurar espacios a partir de 250 m² hasta 886 m². Las plantas cuentan con falso techo registrable, aire acondicionado frío-calor a 4 tubos y una excelente luz natural. El edificio cuenta con servicios como seguridad 24 horas, núcleo de 6 ascensores y CCTV además de una agradable zona ajardinada para uso de los usuarios del edificio.

Meridia Capital lanza el nuevo Diagonal Business Park tras su reforma

Las consultoras inmobiliarias internacionales JLL y Savills serán las encargadas de comercializar en co-exclusiva el nuevo Diagonal Business Park, uno de los complejos empresariales de referencia en Barcelona, adquirido por Meridia Capital en marzo de 2016. El proyecto de reforma, al que la firma de inversión alternativa ha destinado un importe cercano a los 10 millones de euros, se encuentra actualmente en su fase final.

El hub empresarial está compuesto por seis inmuebles, entre los cuales se encuentra la histórica sede de Nestlé en España. Para realizar este ambicioso proyecto, Meridia Capital ha acometido extensas reformas con el fin de optimizar la eficiencia del parque empresarial. En la actualidad hay dos inmuebles – el II y el VI- con una superficie disponible en alquiler

de más de 10.000 m² recién renovados. Meridia ha centrado sus esfuerzos en dotar al recinto con un amplio abanico de servicios y prestaciones, orientado al bienestar de los futuros inquilinos.

Situado en uno de los enclaves empresariales más consolidados de la ciudad, el parque empresarial cuenta con zonas ajardinadas, gimnasio, cafetería y restaurante. Cuenta con una buena ubicación, gracias a su acceso directo desde la autovía y su óptima conexión con transporte público.



INBISA construye para Premier Partners el edificio residencial Gran Vía Terraces de Barcelona



INBISA Construcción ha iniciado la construcción del edificio Gran Vía Terraces para la promotora inmobiliaria Premier Partners, una de las más importantes de Europa, con actividad en Francia, Alemania y España. Con un presupuesto

de 3.886.000 euros, el proyecto consistirá en un inmueble residencial de 10 alturas en plena Gran Vía de Barcelona, muy cerca de la Plaza de España.

El edificio, formado por 31 viviendas y trasteros y 39 plazas de aparcamiento, se levantará en una parcela de 849 m² y tendrá un total de 5.560 m² de superficie construida, de los cuales 1.690 m² corresponden a aparcamiento. Se trata de una edificación aislada, orientada a cuatro vientos, con una planta baja palafítica y dos plantas sótano.

El espacio libre de la parcela y la planta baja palafítica se dedicarán a uso público con el fin de crear continuidad y conexión visual y física entre la Gran Vía de les Corts Catalanes, el Centro de Asistencia Primaria Bordeta Magòria en la calle del Corral y una zona verde que rodea el terreno.

INBISA Construcción refuerza así su área residencial, una de las más potentes y de mayor crecimiento de la compañía. Con más de 1.100 viviendas en ejecución, la constructora sigue apostando por ofrecer a sus clientes un alto nivel de calidad en la ejecución, plazos y precios y una gran flexibilidad para adaptarse a sus necesidades.

Aelca iniciará la comercialización de 1.370 nuevas viviendas en 2017

Aelca, la promotora inmobiliaria participada en un 75% por el fondo Várde, prevé iniciar la comercialización hasta finales de año de 16 nuevas promociones (un total de 1.370 viviendas) en diversas locali-



dades de Barcelona, Málaga, Valencia, Vizcaya y Madrid. En la actualidad, la promotora tiene en curso 2.200 viviendas, posee una reserva de suelo para 3.900 unidades, y tiene en estudio otras 2.500, habiendo entregado 900 viviendas.

Con 43 promociones en curso, la delegación de Madrid concentra el mayor volumen de desarrollos, con 1.316 viviendas en los principales municipios de la Comunidad de Madrid. Por su parte, la delegación de la zona Sur cuenta con proyectos que suman 498 unidades, a la que sigue Cataluña-Aragón, con 241 viviendas y, por último, en Valencia y Alicante Aelca desarrolla 145 unidades.

Para el presente año, la compañía tiene previsto un volumen de facturación de 154 millones de euros, lo que supone un incremento del 49% con respecto a 2016, con un BAI de 28 millones de euros y unas ventas de un millar de viviendas (lo que representa un 66% más).

Anida construye 98 viviendas en Almería

Según los datos del último número de la revista Situación Inmobiliaria en España realizado por la unidad de Research de BBVA Real Estate, Almería se posiciona como una de las provincias que más contribuyen al crecimiento inmobiliario de Andalucía y, por lo tanto, a la recuperación del sector en nuestro país.

Bajo este escenario, Anida, la unidad inmobiliaria de BBVA, ha querido sumarse a la contribución almeriense poniendo en marcha un nuevo complejo de viviendas llamado Artes de Arcos Residencial, situado en la céntrica calle Hermanos Pinzón, muy próxima a la plaza de Barcelona, a la zona de la estación de tren y autobuses y a tan solo 1 km de la playa.

Este conjunto de 98 viviendas, que ya está comercializándose, se sitúa en la zona que ocupaba la Antigua Estación de Autobuses, construida entre los años 1952 y 1962. El edificio es una de las obras más importantes del arquitecto almeriense Guillermo Langle, exponente del racionalismo arquitectónico de la posguerra, siendo además la única construcción de la provincia de Almería que forma parte de las 20 Obras Maestras de la Arquitectura Andaluza.

Artes de Arcos Residencial ofrece viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios con garaje y trastero y áticos con amplias terrazas, en dos edificios de siete alturas con una sala polivalente para área infantil y gimnasio.

Con la finalización de este proyecto inmobiliaria Anida concluirá las obras de la Plaza 3 de Abril que podrá ser abierta al público en su totalidad, lo que constituye un eje peatonal dentro del centro urbano de Almería.

Además, Almería es la segunda provincia de Andalucía, después de Málaga, con más demanda de pisos por parte de extranjeros, que adquirieron el 21,9% de las viviendas vendidas en 2016, por encima de la media de la comunidad autónoma, el 17,8%. Un dato más que avala el repunte del sector en la provincia almeriense.

BBVA ofrece al cliente financiación de hasta el 100% de valor de compra siempre que no supere el 100% del valor de tasación y un plazo de amortización de hasta 40 años.

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

LOGÍSTICA / INDUSTRIAL

P3 Logistic Parks compra una cartera de activos logísticos en España por 243 millones de euros



P3 Logistic Parks, inversor y promotor de inmuebles logísticos paneuropeo, ha iniciado una nueva fase de expansión, con la adquisición de una cartera de 11 naves logísticas en España equivalente a 322.500 m² de superficie bruta alquilable. La

operación se ha cerrado entre P3 Logistic Parks y Gore Spain Holdings SOCIMI, por un valor de 243,35 millones de euros.

La cartera está compuesta de activos estratégicamente ubicados en las principales áreas logísticas de Madrid, Zaragoza, Toledo y Guadalajara, así como a las ciudades costeras de Valencia y Bilbao.

La adquisición de esta cartera, se produce poco después de la obtención de resultados record por parte de P3 Logistic Parks en 2016, aumentando el portfolio de la empresa en España desde algo más de 70.000 m² hasta casi 400.000 m². Se trata de una de las mayores transacciones inmobiliarias realizadas en España en lo que va de año.

David Marquina, director General de P3 Logistic Parks España, ha manifestado que "esta es una excelente oportunidad para reforzar nuestra presencia en el corredor logístico central, que conecta Madrid, Zaragoza y Barcelona. Nuestro próximo objetivo será aumentar nuestra presencia en el corredor del Mediterráneo, desde Barcelona hasta Málaga, pasando por Valencia. Nos centraremos en adquisiciones de activos logísticos de calidad y operaciones off-market, en las cuales P3 Logistic Parks, como promotor, inversor y propietario a largo plazo puede aportar una diferencia notable. Tenemos varios proyectos llave en mano y naves en fase de desarrollo que nos permitirá consolidarnos como uno de los principales proveedores de espacios logísticos en España, con más de 500.000 m² antes de finales de año".

Las superficies de las naves van desde los 7.500 m² en la zona de Getafe, en Madrid, a más de 80.000 m² en Zaragoza. Todas ellas están 100% ocupadas por empresas nacionales e internacionales líderes en su sector. Entre los inquilinos se encuentra DHL, quien ya es cliente de P3 en 4 países distintos ocupando 7 parques logísticos, Orangina Schweppes España y la empresa de productos de oficina, Staples.

Además de los activos adquiridos, la cartera tiene un potencial de crecimiento de más de 26.000 m² repartidos en dos ubicaciones.

Acerca de operación, Ian Worboys CEO de P3 Logistic Parks, opina que "la economía española está en expansión, por lo que para P3 España era un objetivo clave de desarrollo en 2017. Estamos encantados de haber podido adquirir esta cartera de activos, la cual nos convierte en uno de los principales actores del sector en España y nos permite continuar con nuestra estrategia de crecimiento en Europa como promotor e inversor inmobiliario de referencia".

P3 ha contado con el asesoramiento comercial de CBRE y la consultoría legal de Herbert Smith Freehills (HSF) para esta operación.

Haya Real Estate lanza al mercado 746.000 metros cuadrados de suelo industrial y más de 370 naves

Haya Real Estate (Haya RE) ha lanzado al mercado una selección de más de 160 parcelas industriales que suman 746.000 metros cuadrados. La oferta se completa con más de 370 naves industriales cuya superficie construida asciende a 610.000 metros cuadrados. Se trata de garantías hipotecarias de préstamos y activos adjudicados en propiedad de dos de sus principales clientes: Bankia y Sareb.



Los activos están distribuidos en todo el territorio nacional y principalmente se ubican en importantes núcleos industriales y zonas de desarrollo.

La mayor oferta de suelos industriales se localiza en Andalucía, con 59 activos y más de 77.000 metros cuadrados de suelo que suponen una edificabilidad de 60.000 metros cuadrados; le sigue Comunidad Valenciana, con 56 parcelas que suman más de 380.000 metros cuadrados y 430.000 de edificabilidad; tras ella se encuentra Aragón, donde se comercializan 8 suelos industriales que alcanzan los 120.000 metros cuadrados y superan los 128.000 metros cuadrados edificables.

La mayor parte de las naves se ubica en la Comunidad Valenciana, con 110 unidades y más de 186.000 metros cuadrados construidos; le siguen Cataluña y Aragón, con 66 y 64, respectivamente; ya con cifras inferiores encontramos Andalucía, con 53 y Madrid, con 43.

Haya RE pretende dirigirse al colectivo de empresarios, promotores de naves industriales e inversores institucionales para dar a conocer la oferta de activos industriales bajo su gestión, que pueden ser de su interés y se encuentran actualmente en un proceso abierto de comercialización.

La totalidad de estos activos industriales comercializados por Haya puede consultarse en el Catálogo de Naves y Suelos Industriales que la compañía ha publicado en su página web haya.es. Además, a través del 900 55 55 00 se ofrecerá toda la información necesaria a los potenciales compradores.

Con esta acción Haya RE se consolida en el mercado inmobiliario español como uno de los principales comercializadores de suelo y naves industriales, abarcando un amplio catálogo de activos distribuidos en todo el territorio nacional que puede satisfacer las necesidades de cualquier tipo de cliente. Prueba de ello son las ventas formalizadas por la entidad durante los últimos meses, superando los 15 millones de euros a valor de mercado de deuda cuya garantía eran naves industriales, y alcanzando los 53,98 millones de euros con respecto a ventas de activos adjudicados.



EL ANÁLISIS BASADO EN EL RIESGO SE IMPONE EN LA NUEVA PROMOCIÓN INMOBILIARIA

Según se ha puesto de manifiesto en la Jornada Directiva organizada por Observatorio Inmobiliario y VELTIS Rating

La gestión del riesgo es un elemento diferencial en el éxito de cualquier inversión inmobiliaria. En el caso del promotor, conocer la estructura de riesgos inmobiliarios y su Rating vinculado es fundamental, pues pueden afectar a la rentabilidad de la inversión durante el desarrollo y comercialización de una promoción inmobiliaria”, ha afirmado hoy Ricardo Antuña, presidente de VELTIS rating, la primera agencia de rating inmobiliario, durante la Jornada Directiva “El promotor ante el riesgo inmobiliario”, organizada por Observatorio Inmobiliario y VELTIS Rating, con la colaboración de ASPRIMA, European Institute Real Estate Risk Management, CEPREDE y Universidad Politécnica de Madrid.

Antuña ha identificado toda una serie de variables sistemáticas, derivadas del marco socio-político, macroeconómico, fiscal, administrativas, del entorno, etc.. “Las variables macroeconómicas han tenido un peso muy importante en la desaparición de muchas promotoras inmobiliarias durante la crisis y hoy en día siguen sin tenerse en cuenta en el análisis y viabilidad de una promoción”, recalca.

JORNADAS DIRECTIVAS

El promotor ante el riesgo inmobiliario

MADRID, 30 DE MARZO DE 2017

ORGANIZAN:

OBSERVATORIO INMOBILIARIO **VELTIS**
DE LA CONSTRUCCIÓN First Real Estate Rating Agency

CON LA COLABORACIÓN DE:

ASPRIMA **European Institute** **CEPREDE** **Universidad Politécnica de Madrid**

Además, el presidente de VELTIS ha perfilado otros riesgos y características específicas vinculadas al activo (edificabilidad, estado, terreno...), a la adquisición y gestión del mismo, al proyecto o a la ejecución, que sumadas a las anteriores influyen de manera decisiva en el análisis de inversión y viabilidad de un proyecto o activo y afectan tanto a la rentabilidad y resultado del proyecto que pueden marcar la diferencia entre el éxito o el fracaso del mismo.



Javier Martín, director de Observatorio Inmobiliario.



Javier Amenedo, CEO de VELTIS Rating.



Juan José Méndez Alonso, del CEPREDE (izquierda) y Ricardo Antuña, presidente de VELTIS Rating.



Ana Hernández, directora de Promociones de Realia.



EL ANÁLISIS TRADICIONAL NO ES SUFICIENTE

Por su parte Javier Amenedo, CEO de VELTIS Rating, ha expuesto las diferencias entre el sistema tradicional de análisis de inversiones inmobiliarias utilizado por los promotores e inversores y un análisis funda-

mentado en el riesgo. “La inversión inmobiliaria es un producto complejo y el análisis tradicional no aporta al inversor la transparencia y fiabilidad necesarias”, asegura Amenedo.

A continuación, Juan José Méndez Alonso, del CEPREDE (Centro de Predicción Económica), ha realizado un análisis de los riesgos y oportunidades derivados del entorno socio-económico, empresarial y financiero, que se enmarcan dentro de los riesgos sistemáticos que afectan a toda promoción inmobiliaria.

Por último una mesa redonda con los tres ponentes citados, a la que se han sumado la directora de Promociones de Realia y miembro de la Junta Rectora de ASPRIMA, Ana Hernández y el profesor de la Universidad Politécnica de Madrid y coordinador del Máster en Dirección de Riesgos Inmobiliarios y Edificatorios, Sergio Vega, ha evidenciado la necesidad de incorporar el análisis de riesgos en el proceso de promoción inmobiliaria. [()]

ENRIQUE BUSTOS

Director nacional de marketing y ventas de Persuadis

ebustos@persuadis.com

"El sector debe volcarse en la demanda, conocer y escuchar al cliente para ofrecerle un producto personalizado"

○BSERVATORIO INMOBILIARIO: ¿Qué importancia tiene el marketing en el actual contexto del mercado inmobiliario?

Enrique Bustos: Desde Persuadis creemos que el marketing tiene una importancia capital en todos los proyectos inmobiliarios y debe ser clave en todas las fases de cualquier proyecto, desde la compra del suelo pasando por la definición de producto hasta la comercialización y fidelización del cliente. Sin duda el sector debe volcarse en la demanda, conocer y escuchar al cliente para poder ofrecerle un producto totalmente personalizado.

También creemos muy importante el aprovechar todas las herramientas técnicas disponibles para conseguir que el cliente viva una experiencia diferente a la hora de comprar una vivienda, sobre todo teniendo en cuenta que la mayoría de las promociones se comercializan sobre plano.

En definitiva, es fundamental construir el marketing poniendo al cliente en el centro de todas nuestras estrategias.

Dentro de las distintas estrategias de marketing en el sector inmobiliario, siempre diferenciamos entre herramientas más tácticas, pensadas en las necesidades del corto y medio plazo y las herramientas más estratégicas, pensadas en el posicionamiento de la empresa.

Tradicionalmente, se pensaba en marketing cuando se abordaba la fase de comercialización del producto, sin embargo, el marketing interviene mucho antes, incluso desde la compra del suelo o en la propia concepción del proyecto ¿Es así? ¿Cómo se produce esta interacción con otras áreas de la empresa?

Efectivamente, actualmente el éxito de un proyecto inmobiliario se basa en estar totalmente orientado al cliente e intentar adaptarnos a sus necesidades.

Desde Persuadis detectamos hace tres años que en el sector no existían estudios de demanda, lo único que las empresas inmobiliarias hacían antes de comprar un suelo o a la hora de definir el producto eran los estudios de oferta. El estudio de oferta es fundamental, pero solo nos da información de lo que está haciendo la competencia, en caso de existir. Actualmente la demanda se está moviendo mucho más rápido que la oferta, por lo que antes de tomar una decisión de compra de suelo o a la hora de definir un proyecto creemos que es fundamental conocer lo que está buscando en ese momento tu comprador potencial. Actualmente existen herramientas de Marketing que nos permiten captar clientes que están buscando obra nueva en una determinada zona y poderles preguntar cuáles son sus preferencias actuales: tipología que están buscando, valoración de calidades, personalización, precio que están dispuestos a pagar...

Los estudios de demanda nos dan una información muy importante a la hora de poder tomar decisiones totalmente orientadas a los gustos del cliente que está buscando vivienda en la zona que estamos estudiando y nos ayuda a conocer el target al que vamos dirigidos en la futura campaña de marketing.

Desde Persuadis hemos realizado más de 300 estudios de demanda, desde que creamos el producto, y en todos los casos siempre han dado mucha información al promotor/inversor para la toma de decisiones. Los tres momentos donde nos suelen demandar los estudios son:

En primer lugar, antes de la compra de suelo. Les suele servir para verificar que el proyecto es rentable.

Después, cuando el arquitecto comienza a definir el proyecto. Es un momento clave, ya que realizar un producto adecuado a la demanda nos ayudara a que sea un éxito comercial y además crearemos un producto mucho más defensivo con respecto a la competencia actual o futura en la zona de actuación.

Y, finalmente, antes de comenzar la comercialización. Nos sirve para fijar precios y perfiles de cliente. Hay muchas zonas donde los precios están variando con bastante rapidez y es importante conocer lo que el cliente está dispuesto a pagar por un determinado producto.

Persuadis es una empresa pionera en la implementación de técnicas avanzadas de marketing inmobiliario ¿Nos puede apuntar cuáles son las tendencias que se están abriendo paso en el sector dentro de su actividad?

Persuadis nacimos en el 2009, en plena crisis, con una vocación de intentar profesionalizar el marketing dentro del sector inmobiliario. El sector venia de 15 años de bonanza donde se vendía todo poniendo una valla, esto provocó cierta relajación en las acciones de marketing dentro del sector.

En un primer momento intentamos adaptar al sector inmobiliario herramientas del marketing que funcio-



naban en otros sectores, con la peculiaridad de que el sector inmobiliario tiene un componente local que hace que muchas acciones que funcionan muy bien en otros sectores no nos sirvan para el sector inmobiliario porque no tienen posibilidad de segmentación.

En plena crisis lo que intentamos es concienciar a los actores del sector que quedaban que la apuesta por internet a la hora de captar clientes era ineludible y que podíamos hacer muchas más acciones en internet además de los portales inmobiliarios. Esto funciono francamente bien para liquidar parte del stock que existía en el sector a un coste por contacto, visita y venta muy por debajo de los medios tradicionales.

Al final nuestra creencia siempre ha sido que al estar totalmente especializados en el sector inmobiliario podremos aportar mayor valor a nuestros clientes y nos ayuda a poder conocer mejor todas las fases críticas dentro del sector e innovar en herramientas que puedan aportar valor a nuestros clientes.

Actualmente hemos trabajado en más de 500 proyectos inmobiliarios, lo que convierte a Persuadis en una empresa con servicios de ámbito nacional, pero con conocimiento y experiencia local.

Actualmente estamos innovando en varias líneas que van desde trabajar mucho más la fase previa al lanzamiento para garantizar que la comercialización es un éxito, pasando por mantener una comunicación constante con nuestros potenciales clientes de un proyecto.

Por concretar la última innovación que hemos realizado ha sido implementando Beacons en el sector inmobiliario. Se trata de un aparato que se coloca en las vallas u oficinas de ventas y emite una señal vía Bluetooth que llega a todos los móviles de los clientes que pasen a menos de 250 metros. Por lo que por primera vez conseguimos que la valla deje de ser un elemento pasivo, que requiere de una acción del cliente, y se convierta en un elemento activo, que emite mensajes de la promoción en formato *landing* a los móviles de los clientes que pasan por delante de la promoción y de los que no es necesario tener sus datos previamente.

En este marco de referencia, la inmersión en las nuevas tecnologías de la información es un hecho ineludible...

Efectivamente, estamos convencidos de que todas las empresas del sector inmobiliario que no se adapten al cambio tecnológico y la era de la digitalización, mediante una innovación constante, no serán bien percibidas por el cliente. Ya que el cliente cada vez es más exigente, mucho más digital y tenemos que darle más elementos de comunicación, tanto a la hora de captarlo, como posteriormente fidelizándolo. A su vez tenemos que saber analizar los canales y dispositivos más adecuados para comunicarnos con cada uno de los perfiles de clientes que tenemos, en cada una de las etapas de vida útil del cliente.

Por poner un ejemplo práctico, hemos creado accesos privados en las páginas web de empresas del sector inmobiliario para los compradores donde a través de un usuario y contraseña pueden ver información importante sobre el trámite y la vivienda que han adquirido como son: contrato de compraventa, calendario de pagos, toda la documentación de la promoción, fotos o videos de la evolución de la obra, sección atención al cliente personalizado, calculadora hipotecaria personalizada, *welcome pack* digital, servicios de la zona...

Vemos que el marketing inmobiliario está alcanzando altos grados de sofisticación y requiere una mayor cualificación en el uso de las herramientas disponibles ¿Es accesible para todo tipo de empresas? En otras palabras ¿Puede ayudar también a que pequeñas y medianas promotoras sean más competitivas?

Si, en Persuadis adecuamos las estrategias según el volumen de cada promotora. Por lo que las pequeñas y medianas promotoras que tienen claro el nuevo concepto del marketing inmobiliario y se suman a las estrategias de las nuevas tendencias tecnológicas del sector ven claramente resultados satisfactorios y son igualmente competitivas.

Lo importante para cada promotora es poder optimizar sus recursos, consiguiendo los mejores resultados posibles con cada uno de los proyectos que realizan.

Otra vertiente de su actividad que está tomando gran protagonismo en el momento actual del mercado es la relacionada con inversores (fondos, socimis, family offices) y también la vinculada a la consecución de la financiación al promotor ¿Cómo actúa una empresa como Persuadis en estos campos?

En el momento actual gran parte de los actores del sector inmobiliario, incluidos fondos y promotores, necesitan de financiación bancaria para tirar el proyecto adelante y en la mayoría de los casos las entidades financieras exigen un porcentaje de pre-ventas para financiar el proyecto, que varía en función de cada cliente.

Esto ayuda al promotor a minimizar riesgos, ya que si has conseguido comercializar un porcentaje importante de la promoción sin ni siquiera comenzar la obra, parece evidente que el proyecto es viable.

Esta tendencia, que ahora es generalizada nos ha obligado a realizar un mayor esfuerzo en el área de marketing en el periodo de pre comercialización y en los primeros meses de la comercialización, donde antes teníamos 18 o 24 meses para vender una promoción, ahora disponemos de unos pocos meses para vender gran parte de la promoción, por lo que el foco hay que ser mucho más proactivo en la búsqueda de clientes susceptibles de comprar una vivienda y vender el producto como una oportunidad, realizando estrategias para mejorar los ratios de conversión de contacto a visita y de vista a venta.

Además ahora es fundamental trabajar mucho más y mejor las bases de datos durante la vida útil de una promoción inmobiliaria.

En definitiva, desde Persuadis creemos que es más importante adaptar la estrategia de marketing en base a cada proyecto y al perfil de cliente que va dirigido por encima del perfil de promotora o inversor.

Después de todo lo anterior, ¿Constituye hoy el marketing inmobiliario un elemento decisivo en el éxito o fracaso de una actuación o promoción inmobiliaria?

Las necesidades dentro del sector inmobiliario son muy cambiantes y todas las herramientas que disponemos desde marketing deben orientarse a la consecución de los objetivos. Actualmente la mayoría de proyectos inmobiliarios requieren de una actuación del marketing en toda la vida útil de una promoción inmobiliaria.

Desde Persuadis estamos convencidos de que es fundamental acertar en la estrategia de marketing y esto se consigue con trabajo y experiencia.

Nuestra experiencia nos dice que las promociones que tienen una buena estrategia de marketing suelen ser un éxito comercial y en caso de aparecer competencia, se dispone de un proyecto con elementos diferenciadores, totalmente adaptado a la demanda. Esto provoca que dispongamos de proyectos que están preparados para competir no solamente con la competencia actual sino con la futura. [()]



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.

Valoración y riesgo en la inversión inmobiliaria



Borja Hidalgo
Director de
Valoraciones
de Empresas de Tinsa

Habitualmente, la valoración de cualquier activo se realiza descontando sus flujos de caja esperados para convertirlos en valor presente, para lo que se utiliza una tasa de descuento conforme al riesgo del activo en cuestión. Este planteamiento es clave cuando se asume el rol de inversor.

Cuando un inversor profesional valora una oportunidad de negocio está proyectando los flujos de caja que se presupone ocurrirán en un futuro, así como un futuro valor de salida, porque, ninguna inversión es eterna. Dentro de este proceso de análisis existen dos elementos claves. Por un lado, los flujos futuros. Es decir, el cálculo de la esperanza matemática de los flujos de caja previstos, a través de la realización de un análisis previsional. Y, por otro lado, el grado de variabilidad (riesgo): dos activos con una misma esperanza de generación de flujos de caja no pueden valer lo mismo si tienen distintos niveles de riesgo.

El riesgo supone reconocer nuestra incapacidad para saber lo que el futuro nos puede ofrecer como resultado de una acción que se ha tomado a día de hoy. También implica que una determinada acción puede producir diferentes resultados, ya que las acciones pueden pasar de ser no arriesgadas a arriesgadas o viceversa con el cambio de las circunstancias.

El primer paso para cuantificar adecuadamente el riesgo es determinar todos los posibles resultados que una serie de flujos de caja podrían tomar y establecer la probabilidad relati-

va de cada valor. El nivel de resultados está a menudo asociado con niveles de probabilidad de ocurrencia, pero al determinar la hipotética función de distribución de probabilidades (implícita en cualquier proyección de flujos de caja) se incurre en cierta subjetividad, pasando al concepto de riesgo "propio" del inversor en unas circunstancias concretas y determinadas.

Un segundo aspecto relevante de interés para un inversor profesional a la hora de analizar la valoración de un inmueble ante una posible adquisición es poner en tela de juicio la eficiencia del mercado. La hipótesis del mercado eficiente que señala que los mercados son "informativamente eficientes" y que los precios de los activos inmobiliarios ya reflejan toda la información conocida, aparte de ser cada vez más cuestionada doctrinalmente, siempre es, y debe de ser, puesta en duda por un inversor profesional.

Para ejecutar buenas inversiones lo anterior se traduce en que lo importante es comprar inmuebles que valen más de lo que cuestan, y venderlos en el momento en el que cuestan más de lo que valen. Y este análisis solo puede derivarse de una expectativa de proyección de flujos de caja, propia e individual, al objeto de estimar un valor y compararlo con el hipotético precio.

Porque la diferencia más clara entre valor y precio se refiere al hecho de que el precio refleja una decisión ya tomada, y el valor (posible precio para el inversor) se refiere al presente y se proyecta a futuro. El precio es un camino andado, el valor por el contrario puede modificarse, y es el análisis que debería de realizar todo inversor.

Un tercer punto del análisis valorativo es que el inversor tiene que partir de una estructura financiera predeterminada para la adquisición de un inmueble, que permita determinar el marco de la posible deducibilidad fiscal de los gastos financieros y, fundamentalmente, la tasa de descuento, su "propia" tasa de descuento. Desde esta perspectiva, el análisis pasa a ser un análisis financiero y no meramente inmobilia-

rio, por lo que la tasa de descuento es una tasa financiera que actualiza el *equity cash flow* para determinar la rentabilidad final del inversor.

Estas circunstancias determinan que la base de valor pase a ser la propia del inversor que analiza la operación, alejándose de una base de valor de mercado, en tanto en cuanto de lo que se trata es de batir y ganar al mercado, entendido en un sentido amplio.

Y, para ello, otro aspecto a tener en cuenta es el coste de oportunidad de la inversión que se pretende acometer y su relación e influencia en la tasa de descuento a aplicar a los flujos futuros. Así, un factor clave en el análisis es el estudio de la tendencia de los tipos de interés y su influencia en la consideración de la deuda pública entendida como activo libre de riesgo.

Pero, ciñéndonos al sector inmobiliario, es importante señalar que los activos inmobiliarios tienen un riesgo menor que otros activos y además su variación estimada a largo plazo es menor. Asimismo, la frecuencia de variación es menos intensa, con una tendencia a largo plazo que refleja una mayor inercia. Son variaciones puntuales en el tiempo con tendencia, en ocasiones, a estados de “hibernación”.

Todo esto explica que la volatilidad de los bienes inmuebles sea relativamente baja en comparación con la bolsa y con el mercado de renta fija. Y la correlación es negativa o cuanto menos neutral para ciertos países (o era...). Esta perspectiva es asumida por muchos inversores profesionales (fondos de inversión) al considerar los inmuebles como un bien de inversión que puede facilitar beneficios importantes en términos de diversificación de carteras, así como de diversificación geográfica y funcional al objeto de reducir el riesgo. Así utilizan la inversión inmobiliaria como una técnica de gestión que pretende optimizar el valor y reducir el riesgo de una cartera (*value management*).

Pero la inversión inmobiliaria no es coto privado de los inversores profesionales. El contexto internacional de bajos tipos de interés explica que pequeños y medianos ahorradores hayan encontrado en la vivienda una opción más rentable que otras alternativas de inversión, con riesgo similar.

La rentabilidad bruta de la vivienda por alquiler un *Price Earning Ratio* (PER) para la

Los activos inmobiliarios tienen un riesgo menor que otros activos y además su variación estimada a largo plazo es menor. Asimismo, la frecuencia de variación es menos intensa, con una tendencia a largo plazo que refleja una mayor inercia

vivienda de 22,72 veces (rentabilidad bruta por alquiler del 4,4%, IV trimestre 2016, Bde), cuando a finales de 2007, en plena ebullición del *boom* inmobiliario, el PER medio de la vivienda en España se situó en de 33. Y todavía está algo por encima del PER medio histórico, que, dependiendo de las fuentes, se sitúa en torno a 20.

Sin embargo, el análisis de la inversión en vivienda también debe de tener en cuenta la ratio de esfuerzo, entendida como precio de compra sobre renta disponible. Y aunque la reciente mejora macroeconómica ha situado nuestro PIB en niveles de 2008 la renta per cápita disponible no ha avanzado en consonancia, como demuestra que en 2016 el gasto en consumo haya sido un 3,4% inferior al de 2008.

En algunos países hemos visto, incluso actualmente, que la evolución del precio de la vivienda ha sido positiva, pese al estancamiento del crecimiento económico (empleo y renta disponible). Ello ha sido posible por el fuerte desarrollo de los mercados financieros y del crédito, unido a una cierta relajación de los tipos de interés. Tras los nuevos acuerdos de Basilea, la tendencia es claramente a limitar esas prácticas, lo que incidirá en el coste financiero de la compra a crédito. Un dato relevante para analizar la liquidez de cualquier inversión, ya que no olvidemos que las viviendas se compran mayoritariamente a crédito. [(O)]

Las entidades de crédito y de tasación ante las valoraciones masivas de inmuebles



José Vázquez Seijo
Presidente ejecutivo
de Euroval

La valoración de inmuebles ha sido objeto de atención permanente por parte de entidades de crédito, tasadoras, reguladores y supervisores, sociedades del sector e inversores. En los últimos años se ha discutido especialmente sobre la metodología de las valoraciones masivas de carteras de inmuebles, conocidas como AVM por sus siglas en inglés: “Automated Valuation Models”. Esta cuestión sigue ocupando un lugar preeminente en la agenda de todos los actores del sector inmobiliario, lo que nos lleva a destacar algunos rasgos relevantes de la misma, y especialmente lo que se refiere a la colaboración entre entidades de crédito y tasadoras para conseguir unas valoraciones inmobiliarias técnicamente robustas.

Hay que señalar que las valoraciones masivas son estimaciones estadísticas sobre carteras de viviendas cuyos atributos de localización, calidades, tamaño, y otros detalles como terrazas, garajes o trasteros, han de ser susceptibles de sistematización. Es generalmente aceptado que estas valoraciones han de realizarse de una forma que puede sintetizarse en los tres puntos siguientes. Primero, se requiere una evaluación y seguimiento de la calidad de los datos relativos a los inmuebles tasados, lo que implica tanto a las entidades de crédito que los proporcionan, como a las tasadoras que los reciben y los contrastan con sus datos. Segundo, es necesario analizar el propio proceso de valoración para detectar si hay sesgos y se valora por encima o por debajo en función de características de los inmuebles, como puede ser su tamaño en me-

Las valoraciones masivas son estimaciones estadísticas sobre carteras de viviendas cuyos atributos de localización, calidades, tamaño, y otros detalles como terrazas, garajes o trasteros, han de ser susceptibles de sistematización

tros cuadrados, antigüedad, o el propio valor de la vivienda. Y tercero, hay que comparar los resultados de estas AVM con valoraciones comparables realizadas por la sociedad de tasación mediante procedimientos tradicionales de tasación individualizada.

Por otra parte, en el proceso actual de valoración han de tenerse en cuenta no sólo los atributos de los inmuebles, sino del entorno en que se ubican, considerándose variables como el empleo, la renta, o los movimientos demográficos. Puede hablarse de una geolocalización del inmueble como parte relevante de la valoración, y de que la estadística espacial ha pasado a ocupar una posición tan relevante como las características propias del inmueble. Los medios de computación actuales permiten combinar la información sobre datos locales de entorno con los de los precios de inmuebles, dando lugar a valoraciones estadísticas bastante ajustadas cuando se comparan con valoraciones tradicionales.



Estamos en un momento muy interesante en el que desde la supervisión a las entidades de crédito, de las sociedades del sector a los inversores, todos quieren trabajar con una justa medida de los precios; ante esta exigencia, las sociedades de tasación tenemos la responsabilidad de perfeccionar nuestros sistemas y seguir avanzando en el conocimiento del valor

Desde el punto de vista de las entidades de crédito es difícil exagerar la importancia que tienen estas valoraciones de activos inmobiliarios, tanto adjudicados como los que sirven de garantía hipotecaria. Una relativamente compleja, aunque precisa, regulación proporciona criterios de valoración en relación con la situación de pago del préstamo, por lo que se hace necesario afinar en las valoraciones. Pero además de cumplir con las exigencias de capital y de provisiones, las entidades de crédito deberían poder tomar decisiones sobre sus carteras de activos inmobiliarios y préstamos con garantías hipotecarias, teniendo en cuenta el coste y los ingresos esperados de esas carteras; y considerando la restricción del capital y, en menor medida, de la liquidez.

En la gestión de una cartera hay que tener en cuenta su evolución probable y si hay expectativas de revalorización de la misma. En 2016 se dieron ventas de inmuebles por parte de las principales entidades cotizadas, por casi 11.000 millones de euros, con importantes minusvalías, lo que indica la importancia que tiene una gestión apoyada en una buena valoración. La colaboración entre las entidades de crédito y las sociedades de tasación es, pues, más que nunca necesaria, no sólo en relación a la calidad de los datos que se proporcionan y los procesos de valoración que se utilizan, sino porque las valoraciones pueden contribuir a la eficacia del proceso de toma de decisiones sobre activo y pasivo del balance bancario. Hay cuestiones sobre las que trabajar que resultan familiares a bancos y tasadoras como el precio del activo en relación al crédito, actualizar y completar las bases de datos, diferenciación de los inmuebles y las operaciones, ganando en detalle, en lo que se conoce como "granularidad". Conocer el va-

lor permite también diversificar riesgos, especialmente y por tipo de vivienda. Todo esto ha sido siempre una aspiración de la supervisión.

Mencionar por último el empeño que hay en el sector por avanzar hacia valoraciones relativamente estables, así como distinguir entre movimientos coyunturales del precio de lo que es una tendencia, y poder operar de manera consistente a lo largo del ciclo inmobiliario, sin tener que plantearse las implicaciones de valoraciones que se juzgan anormales. Evitar los movimientos de sobrevaloración o depreciación no es fácil, ya que el mercado da efectivamente esos precios y son observables; sin embargo, puede corregirse mediante la constatación de desviaciones anormales entre, por ejemplo, precios de vivienda y precios de alquiler, como indicador de exceso o defecto de valor. La posibilidad de que el activo o bien inmobiliario pueda venderse fácilmente, el tipo y plazo de la hipoteca para compras financiadas, las condiciones del mercado local, el uso alternativo que puede tener el activo, son características que ayudan a corregir una valoración si es necesario. Pero no debemos perder de vista que aunque la estabilidad en la valoración es una cualidad deseable, es algo muy delicado, pues se trata de corregir valoraciones que tienen un soporte técnico, por lo que la corrección debe estar técnicamente muy bien fundada.

En suma, estamos en un momento muy interesante en el que desde la supervisión a las entidades de crédito, de las sociedades del sector a los inversores, todos quieren trabajar con una justa medida de los precios; ante esta exigencia, las sociedades de tasación tenemos la responsabilidad de perfeccionar nuestros sistemas y seguir avanzando en el conocimiento del valor. [()]

Valoración, de camino a la transparencia



Rubén Manau Fandos
Director en el Departamento de Advisory & Venta Institucional de HAYA Real Estate

Desde mis comienzos en el año 2000 hasta hoy, el progreso tecnológico aplicable al sector del ladrillo en general, y en concreto a la valoración inmobiliaria, ha sido inmenso y formidable, quedando frente a nosotros un horizonte más que esperanzador.

La tradicional agencia inmobiliaria a pie de calle ha dado paso al portal inmobiliario en Internet, derivando de un modelo de gestión basado en el trato personal e intensa especialización local, al trato impersonal compensado con una máxima facilidad, inmediatez, globalidad y accesibilidad en un mercado masivo geográficamente hablando.

Hemos pasado de gestión en ficheros sueltos y desordenados al tratamiento de forma masiva, armonizada y transversal de datos. El famoso *big data*, con multitud de utilidades para nuestro sector.

En el mercado nacional son destacables hechos como la entrada del gigante *CoStar*, la aparición de pequeñas empresas como UDA (Urban Data Analytics) o las diversas iniciativas de servicios de datos producidos por nuestras administraciones públicas de acceso libre y sin coste, los *opendata*.

Esta revolución afecta también al mundo de la valoración, en clara mutación de su arquetipo, con la proliferación y propagación de nuevas herramientas y soluciones avanzadas de apreciación de inmuebles.

Las sociedades de tasación, reguladas por la famosa Orden ECO/805/2003 y las consultoras internacionales, tendentes a emplear modelos anglosajones tipo *RICS*, han ido paulatinamente convergiendo. Las sociedades de tasación entraron en el universo *RICS*, que traspasó al residencial desde el segmento terciario y las consultoras creyeron interesante integrar servicios de tasación.

La tendencia pasa por la adopción del modelo anglosajón o americano, ya sea por ser considerado el más adecuado o por la presencia de actores foráneos que demandan disponibilidad de cifras y datos, preferiblemente provenientes de fuentes oficiales. En esencia se trata de una mejora en la transparencia.

Una de las cuestiones clave en la apreciación de inmuebles es relegar a un segundo plano testigos de ofertas para focalizarse en hechos consumados, utilizando información de transacciones reales.

Aun así, el verdadero cambio pasa por el desarrollo de servicios basados en procesamiento masivo de datos (el citado *big data*) y en el desarrollo de modelos de valoración automática, herramientas esenciales en unos últimos ejercicios marcados por la necesidad de valoración masiva en un entorno de gestión de activos procedentes de la reestructuración bancaria.

Son complejos programas, cada día más comunes entre los principales actores de la valoración: tasadoras, consultoras y *servicers*, repletos de enrevesados algoritmos, el *data mining* (minería de datos: búsqueda y procesamiento de datos), modelos de regresión gradual (*stepwise regression*) y simulación, árboles de decisión, inteligencia artificial o redes neuronales.

Un modelo masivo, veloz, imparcial, insensible, donde no intervienen factores básicos del proceso de decisión como el apego, enamoramiento, estatus, etc. Distan aún de sustituir a la valoración manual individualizada donde un profesional cualificado, analiza, audita, selecciona y compara hasta emitir su opinión totalmente justificada.

Son *softwares* donde el factor clave es la calidad del dato, la fiabilidad y la exactitud de los inputs empleados. Están siendo incorporados a la lógica de las herramientas componentes adicionales al mercado inmobiliario antes raramente empleados. Factores tales como niveles de construcción, disponibilidad de suelos sin desarrollar y elementos sociodemográficos y económicos como por ejemplo desempleo, población, pirámide de edades, etnicidad, renta familiar disponible, hipotecas o nivel de servicios y equipamientos entre otros.

El Banco de España intentó regular la neutralidad de la valoración. Fue mediante la Circular 3/2014, de 30 de julio, del Banco de España, por la que se establecían medidas para fomentar la independencia de la actividad de tasación. Pero: ¿son estos modelos independientes?

Hoy, grandes entidades anuncian sus herramientas de valoración disponibles en internet ¿Es todo así de fácil? ¿O quizás estos modelos se dejan algo en el camino? Aún queda mucho camino por recorrer, aunque en breve lapso de tiempo se esperan grandes mejoras al respecto.

Ya Confucio contaba que “el valor de una propiedad depende del vecino”. Poco hoy ha cambiado el asunto. Efectivamente existe el efecto humano, tan complejo e imponderable como impredecible. Aquí parece haber acuerdo, pronosticar y conjeturar lo que conlleva a comprar un determinado activo es un enigma muy complejo de resolver.

Parece que hay consenso en que el futuro pasa por la robotización. Lo vemos a diario en nuestra actividad diaria en Haya RE, trabajando con las tecnologías más avanzadas del mercado. Pierde peso el argumento de tener mayor y mejor volumen de datos, eso pasa a ser condición necesaria pero no suficiente. El cambio experimentado ha sido pasar de ser generadores de datos a ser analistas de los mismos. El valor añadido está ahí.

En este complejo mercado, vendedores y compradores no poseen el mismo nivel de datos, especialmente si son particulares. Un mercado imperfecto, antaño dominado por sensaciones y olfato del promotor visionario que sigue prefiriendo el análisis de viabilidad contenido en una servilleta de celulosa, a extensas hojas de cálculo repletas de asunciones, escenarios y cuadros de sensibilidad. Aun incluyendo

en esencia el mismo concepto, son escasas las similitudes entre un análisis de compra de un agente local al elaborado por un fondo de inversión internacional. Diferentes enfoques, distintas necesidades, desiguales tasas de retorno, resultados dispares. ¿Cuál será el más acertado?

De los 10 principios generales de la orden ECO profundicemos en el de **transparencia**. El valor de un inmueble debe estar basado en datos comprensibles, suficientes y detallados. ¿Verdaderos? ¿Oficiales? Llevamos décadas navegando por mares encrespados, volando nocturnamente sin instrumentos de orientación. Hoy parece que la accesibilidad al dato pueda ayudar. Sin embargo, siguen existiendo divergencias entre fuentes oficiales, parece que debido al uso de diferentes fuentes, metodologías o fechas de registro. Así los datos oficiales sobre la compraventa de viviendas reflejan el desajuste de cifras entre organismos. ¿Por qué varían los datos sobre vivienda entre el INE y Fomento? La publicación de datos contrapuestos desconcierta y genera desconfianza y perjudica al mercado. Es necesario el consenso y la unificación ya. Un análisis correcto de los datos y tendencias y su posterior publicación y difusión son claves para seguir evolucionando como sector.

Tal como ocurre con el tiempo, donde no parece haber punto medio entre el comentario, casi anecdótico, del viejo campesino mirando hacia el cielo, a la vez que comprueba el comportamiento de las bestias, y la predicción meteorológica del modelo más avanzado depurando la información recibida de un moderno satélite, en la valoración inmobiliaria ocurre lo mismo. Estamos en un ancho abanico que va desde el agente de la propiedad con o sin experiencia que sin aparente necesidad de datos sentencia un valor, hasta la apreciación automática de un avanzado *software*. El valor, provenga de donde provenga, como la ‘météo’, como el fútbol, seguirá siendo fruto de crítica y comentario por todo el mundo ¿Cómo está el tiempo de dichoso hoy, verdad? ¿Quién ganará el Derby? ¿Van a seguir subiendo los precios en Madrid? ¿Con cuál nos quedamos; el Principal 4ª de Velázquez o el 3º 1ª de Maldonado?

Como dijo Alfred D. Bernard “el valor del pan está expresado en necesidad; el valor de un reluciente diamante está expresado en deseo. El valor inmobiliario es frecuentemente la expresión de alguno de ellos o de ambos”. Apasionante. [(•)]

Valoración individual versus valoraciones masivas automatizadas (AVMs)



Alfonso Carnerero
Arquitecto Superior,
Master en Urbanismo por el INAP.
Perito Tasador IRD,
Profesor de posgrado.
Socio Fundador en 2007
y Asesor Urbanístico en
TASASUR, S.A.®

Cuando estudiaba la carrera nos hablaban de un debate en la Werkbund de Colonia de 1914 entre Van de Velde, defendiendo la libertad artística a través de la fabricación de “la Silla Individual” y Muthesius, que defendía el resultado de los trabajos de la Colectividad a través de la “la Silla Tipo”. No era Ikea aún, eran los principios del Movimiento Moderno, del Arts&Crafts; en definitiva de lo que querrá (?) el pueblo a través de uno u otro procedimiento. Si os interesa este tema que se liga a capitalismo/comunismo y a individuo/sociedad, leed *The Fountainhead*, novela de 1943 de Ayn Rand, americana de origen ruso. O ved el film protagonizado por Gary Cooper en 1946.

Con las conclusiones de aquella reflexión acabaré el presente artículo, aplicadas a la realidad del *Big Data* frente a los riesgos particularizados y a la obtención del valor del activo individual o tipo, porque parece que vamos a un mundo en que la Estadística con grandes datos y su consecuente Algoritmo serán quienes marquen el futuro de casi todo. Y lógicamente de la valoración de un bien, derecho o explotación, así que empezemos por el principio:

Obtener el valor no es fácil. Precisas de unos datos y de unos procedimientos de cálculo estático o dinámico, o de otra índole, llevándonos siempre a la disyuntiva en tres puntos que debieran ser capaces de conformar un plano único, el valor: honorarios competitivos, rapidez de elaboración y resultado coherente.

La aparición de las valoraciones masivas automatizadas (identificadas por sus siglas en inglés AVMs) desde la entrada en vigor de la Circular 3/2008 de BdE, son ahora una exigencia cotidiana para las enti-

dades de crédito, obligadas a revisar y actualizar las valoraciones de las carteras de colaterales hipotecarios al menos cada uno o tres años, según se trate de la tipología del inmueble. Este tipo de valoración con el consentimiento y el estímulo del BdE es la negación de nuestro servicio, el de obtener el valor del activo en un momento y con unos datos sobre un desarrollo temporal. No podremos negarnos a la evolución de los tiempos: honorarios de pacotilla y tiempo a contrarreloj para dar el dato que necesitan: carteras hipotecarias de EF-BdE, comprador-vendedor, hipotecante-hipotecable, donante-heredero, juez-juzgado, etc. O sea, en una relación entre dos partes que “confían” en el dato que nosotros aportamos para tomar una decisión. En muchos casos por obligación legal.

Establecida esta realidad y que me motivó junto con otros profesionales a la creación de una sociedad de tasación independiente en todos los aspectos de estas prácticas y, por ello, buscando el sector privado en la medida de lo posible, saco a relucir los elementos que llevan al valor obtenido de los datos masivos a un mundo individualizado, que es nuestra obligación; y que son las variables de riesgo, muy presentes siempre en forma de “datos medios procedentes de...” pero que hay que individualizar y objetivar en lo que afectará el valor que buscamos certificar.

El riesgo es un ente que influye al valor único de un activo en un momento dado y por un periodo y en determinadas condiciones. Todo esto que rodea al activo es riesgo y por ello hemos de individualizarlo a la hora de dar el valor.

Como ejemplo, encarguemos a dos tasadoras el valor. La discrepancia entre ellas, en condiciones muy normales puede producir una variación de ¿un 20%? ¿un 10%? Seguro. Una tasadora muy grande con muchos datos que se apoya ciegamente en éstos puede obviar la importancia de determinados riesgos. Otra, pequeña y muy local, puede dar tal importancia a éstos, que no queden suficientemente convencidos ni el cliente, ni el BdE.

Y esta variabilidad en el dato del valor, puede dar al traste con la rentabilidad esperada para la operación. Antes subía todo. Eso absorbía toda clase de errores, incluso el de no comprar y esperar. Hoy ya no puede garantizarse que un activo por su inercia de mercado sea capaz de mantener el ratio de bene-

ficio e incluso aumentarlo. No pueden tomarse decisiones con tal incertidumbre.

Si hoy día un inversor internacional pretende una compra de un activo, querrá conocer el coste y la rentabilidad. Podemos hacerlo. Si el activo está en el centro de Sevilla y el inversor es local de la ciudad, probablemente tenga los *inputs* necesarios para ajustar esos riesgos. En caso contrario será difícil transmitir a un Consejo de Administración en Suecia, Canadá o los Estados Unidos de México, circunstancias como:

1. Hay líderes de opinión o asociaciones con peso suficiente para que no se haga una obra voceando sesgadamente determinado informe incompleto.
2. Los informes de inundabilidad pasan de la Agencia Andaluza del Agua a la Confederación Hidrográfica del Guadalquivir según sentencias resultado de guerras interadministrativas.
3. Los datos de ofertas de venta no necesariamente recogen la realidad del precio de mercado, ni de demanda encapsulada, ni de capacidad de endeudamiento.
4. Los riesgos arqueológicos o los tiempos administrativos de tramitación se calculan con datos medios, cuando deben ser individualizados.
5. Excelentes y reconocidos arquitectos no pudieron sacar en 8 años un proyecto hotelero en un convento desamortizado por la interpretación de la edificabilidad.
6. Promotor, jurista y arquitecto, todos de gran cualificación profesional, no pudieron desarrollar Hotel y Centro de Interpretación de la Cultura Tartésica.
7. Determinada torre de Sevilla se ha construido a pesar de no resolver problemas de tráfico, aéreos o de incendios incluso con un cambio político en el ínterin.
8. El despacho profesional contratado es muy bueno en ¿Contactos? ¿Diseño? ¿Proceso constructivo? ¿Control de obras? O, simplemente ¿es muy barato?
9. La constructora contratada es absorbida por una multinacional pasando de familiar y accesible a ser una acumulación de gestores ajenos a la obra? Etc.



Yo me pregunto: ¿Esto lo resuelve el *Big Data*?. Ahora responderos vosotros, lectores, a las preguntas que me hice al principio. Y a las que vosotros, “inocentemente” habréis añadido: La intencionalidad, el uso y el beneficiado futuros de toda la información acumulada... Vosotros mismos.

Y concluyamos que, como en todas las profesiones: Será necesario poner en su sitio el trabajo del profesional, en este caso el de la valoración, en honorarios, en plazos, y en contenido, pues debe cobrar un trabajo cualificado, debe hacerlo en un tiempo de maduración razonable y no dejando de valorar con acierto los riesgos no estadísticos, o sea la individualización del activo.

Algunos especialistas ya trabajan en esto para hacer por sistematizarlo, desarrollando el RiskManagement®, frente a las *due dilligence*, los análisis de mercado, los estudios de viabilidad, los Dafo de un Activo u otros perifollos de dudosa seriedad y sistemática, según quién lo haga, pero que se realizan por personas ajenas al sector de la valoración. Eso pasa en este mundo de advenedizos del *project management*, de la hoja de cálculo usada por alguna empresa promotora desaparecida, del vendedor de pisos, o de la estadística bancaria...

Termino enlazando con el subtítulo: El debate que os comenté al principio de este artículo acababa con un chiste en el que salían tres viñetas: la Silla Tipo, la Silla Individual y definitivamente la Silla Óptima, la que el carpintero le ha hecho realmente al cliente No era la silla, claro. Era el concepto. Y si jugamos con sillas... podemos quedarnos de pie en la rueda de la fortuna en que vivimos, con una competencia atroz ajena a las exigencias del BdE. Pero que disfrutará de los datos de nuestro trabajo. No lo dudéis. [(O)]

Inversión hotelera: impacto en las valoraciones



La inversión hotelera ha reflejado uno de los mejores datos de su historia al alcanzarse los cerca de 2.200 millones de euros en el año 2016, solo superada por los números alcanzados el año anterior por un valor cercano a los 2.740 millones de euros. Esto ha hecho que España haya alcanzado la cuarta posición europea en el total de inversión hotelera, solo por detrás de Reino Unido, Alemania y Francia. El número de activos individuales fue un 17% superior al de 2015, sin embargo, la inversión en portfo-

lios descendió más de un 30%. Estos números reflejan el fuerte dinamismo del sector hotelero español.

A nivel nacional, un año más Madrid ha sido el principal destino de la inversión hotelera, con cerca de un 30% del total, seguida de Barcelona con un 15%. Gran Canaria, Mallorca y Málaga completan el top 5 nacional. No se puede dejar de mencionar que el año pasado se llevó a cabo la operación más elevada en términos de precio por habitación. Ésta no es otra que el Hotel Villa Magna, vendido por Sodim SGPS a Dogus Group por un precio de adquisición de 180 millones de euros; o lo que es lo mismo, 1,2 millones por habitación. Los fondos han seguido protagonizando las mayores operaciones, mientras que el origen del capital sigue siendo mayoritariamente europeo.

España alcanzó los 75,3 millones de turistas en 2016 lo que implica un crecimiento cercano al 10% superando todas las previsiones y estableciendo un nuevo record histórico. Además, y según publicaciones del Ministerio de Turismo,

GRÁFICO I

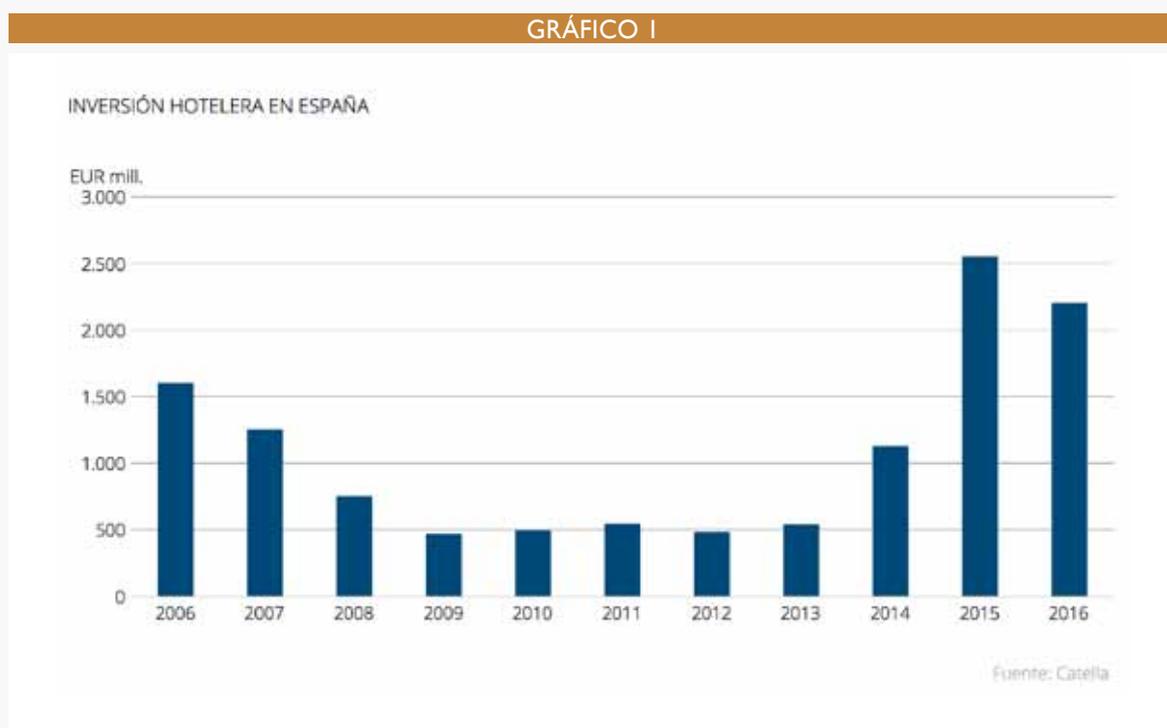
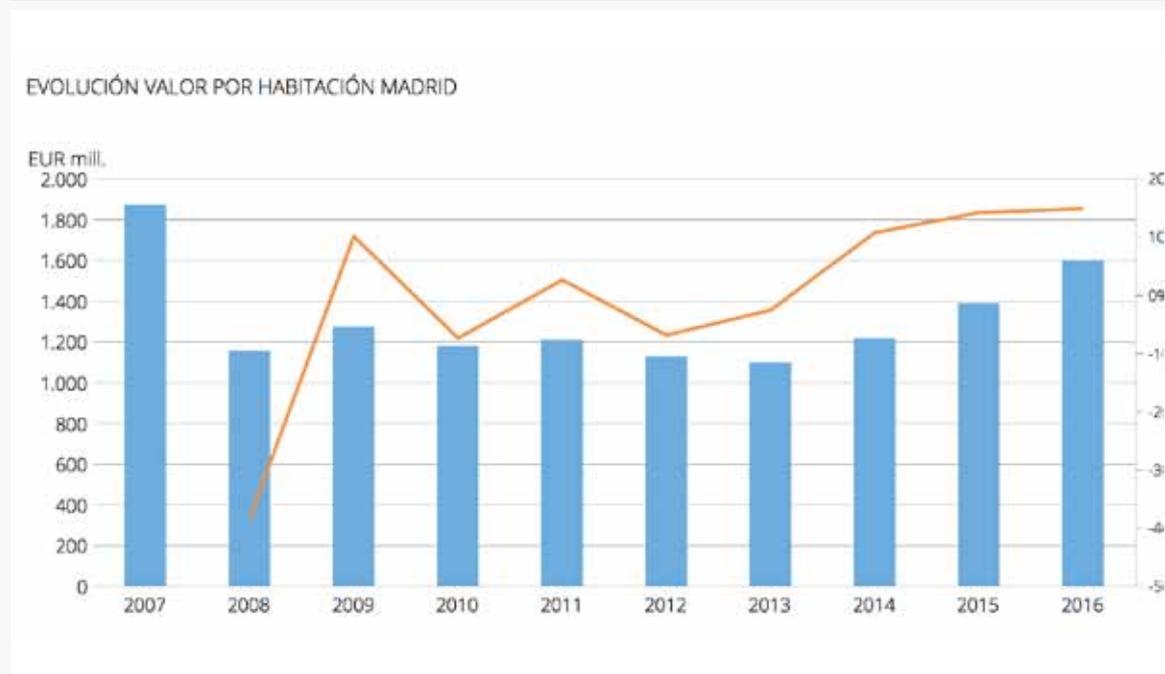


GRÁFICO 2



el gasto medio por turista creció un 3%, alcanzado los 1.023 euros. Sin duda, son excelentes noticias para los operadores hoteleros que han visto en 2016 un aumento del RevPar y del ADR a nivel nacional. En Madrid, crecimientos alrededor del 4-5% en Agosto, lo que muestra una tendencia positiva incluso a nivel estacional, que es uno de los principales problemas del sector turístico en la ciudad.

Estos buenos datos del sector así como el cambio de tendencia en el apetito inversor en activos hoteleros desde 2013, ha provocado un cambio en el paisaje de la ciudad. Buenos ejemplos los encontramos en zonas emblemáticas del centro de Madrid, donde cada vez son más los edificios que se someten a cambio a uso hotelero. Destaca el Edificio Celenque en Madrid que se ha vendido por un total de 80 millones de euros por parte de Fundación Montemadrid a Perella Weinberg RE y KKH Capital Group o el Cine Rex, adquirido por AXA.

El auge tanto de la inversión como de la reconversión de edificios a uso hotelero en Madrid, cuenta con su mayor exponente en la Gran Vía. Como se puede ver en el gráfico, gran parte de los edificios representativos de esta mítica arteria de Madrid. Edificios tanto residenciales, oficinas, cines o teatros, se han reconvertido aumentando así la oferta comercial y hotelera de la ciudad y creando un nuevo destino turístico.

En términos de valor, esta transformación se ha visto reflejada tanto en las rentas de salida de los propietarios como en las rentabilidades exigidas por los inversores.

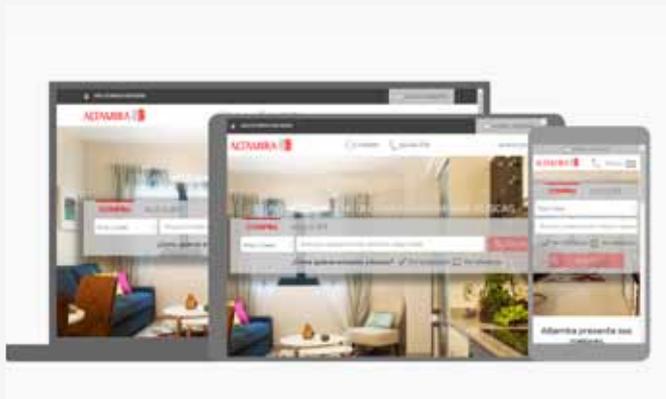
El valor por habitación en Madrid, aunque no ha llegado a las cifras de 2007, ha crecido una media del 13% desde 2013.

Aunque creemos que las valoraciones hoteleras pueden tener recorrido todavía, ya que tanto inversores como propietarios están poniendo presión en las transacciones y aún hay disponibilidad de edificios con posibilidad de cambiar el uso, son varios los factores que podrían estancar esta tendencia:

- Factores internacionales como las elecciones en Francia o en Alemania, que pueden provocar un parón en la inversión internacional en el segundo y tercer trimestre.
- Posible moratoria hotelera en Madrid. La incertidumbre sobre la viabilidad del cambio de uso podría alejar a los inversores hacia otros productos o ciudades.

En cualquier caso, en nuestra opinión la inversión hotelera (y los valores) en Madrid no ha tocado techo y esperamos un volumen de transacciones cercano a las cifras de los dos últimos años. [()]

Altamira refuerza su liderazgo entre los *servicers* españoles y abre su expansión internacional en Portugal



Altamira Asset Management se ha convertido en apenas dos años y medio en el líder de la industria de los *servicers* en España y Europa. La compañía dispone de activos financieros e inmobiliarios bajo gestión por valor de 52.000 millones de euros y más de 72.000 inmuebles repartidos por todo el territorio nacional, que gestiona a través de una plataforma web con tecnología puntera. En línea con su objetivo de expansión internacional, Altamira acaba de comprar el *servicer* de Oitante, en Portugal, constituyendo una nueva plataforma de activos financieros e inmobiliarios en el país vecino.

Con esta operación, Altamira quiere trasladar al mercado portugués –y a otros mercados europeos en el futuro–, un modelo de negocio probado y de éxito que le ha situado a la cabeza del mercado español de los *servicers*. El acuerdo suscrito entre ambas compañías otorga a Altamira la gestión de 1.500 millones de euros en activos inmobiliarios y préstamos en Portugal.

LÍDERES EUROPEOS EN GESTIÓN INTEGRAL DE ACTIVOS FINANCIEROS E INMOBILIARIOS

Altamira es una de las primeras empresas de gestión de activos financieros e inmobiliarios de terceros, conocidos como *servicers*, que cubre el ciclo completo de la gestión de activos. La compañía cuenta con tres áreas de negocio: Real Estate, Property & Asset Management y Gestión de Activos Financieros.

En los últimos 3 años, la empresa ha ampliado de forma notable su ámbito de actividad y sus capacidades, pasando de gestionar los activos de un único cliente a más de una decena, y extendiendo los servicios ofrecidos a sus clientes a nuevas especializaciones relacionadas con el negocio financiero e inmobiliario.

Uno de los grandes pilares de la compañía lo compone el área de Real Estate. que presenta un claro potencial

para inversores y promotores, dada la recuperación del mercado inmobiliario en España.

Altamira se ha consolidado en el último año como la primera gestora de promociones de obra nueva en España, con una previsión de entrega de cerca de 8.000 viviendas nuevas hasta 2018.

Por otra parte, dentro de su estrategia de liderazgo, una de las líneas de actividad que está ganando relevancia es Property & Asset Management, tanto en el mercado de viviendas como de oficinas.

Como ejemplo, Altamira ha puesto en el mercado un edificio en la zona más *prime* de Madrid –en la Plaza Lealtad, 2–, gracias al desarrollo de un proceso integral que ha llevado a cabo como *asset manager*.

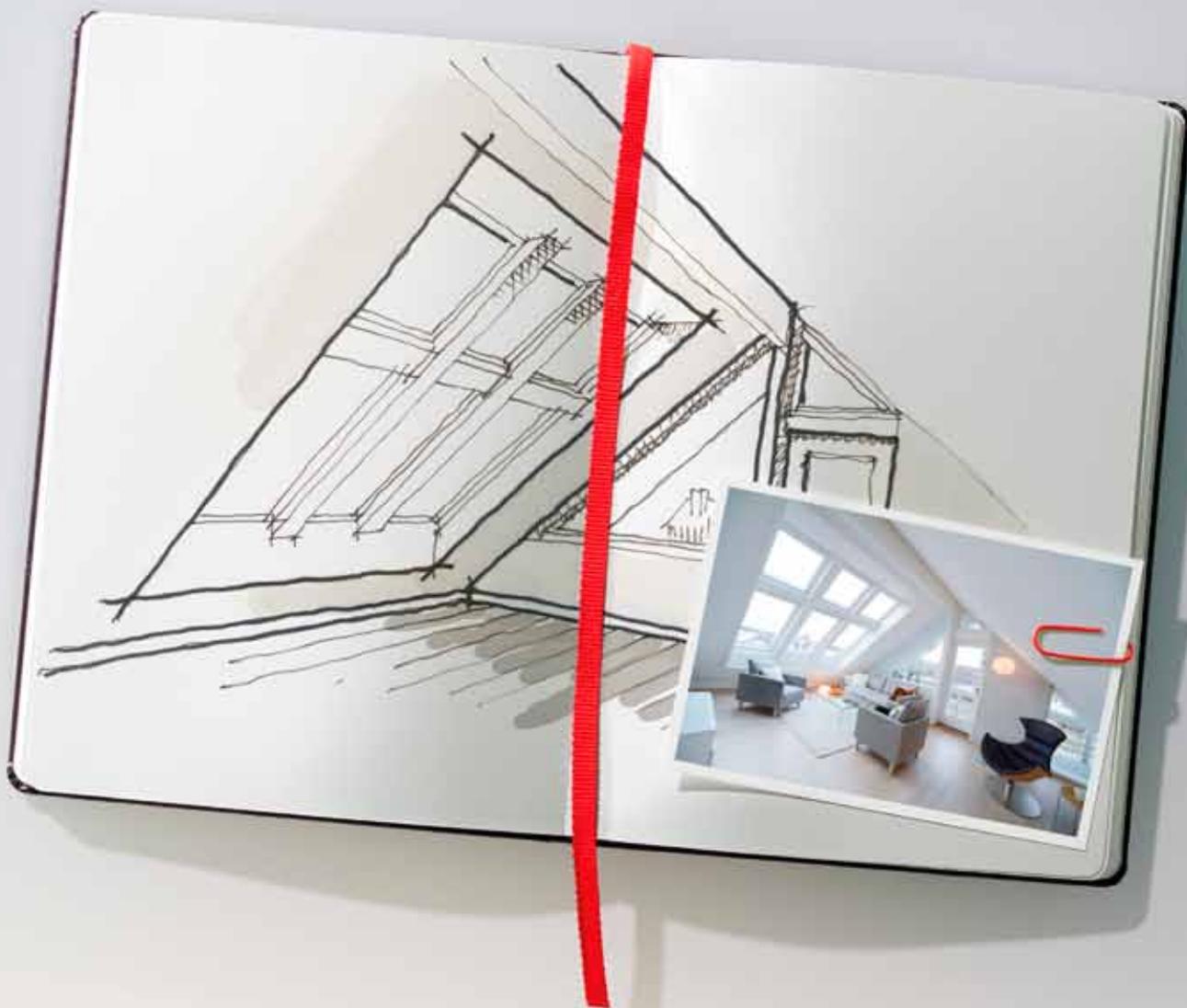
TRANSFORMACIÓN DIGITAL

Altamira se ha convertido en un auténtico referente en el mercado inmobiliario y, en este sentido, ha cobrado una vital importancia la digitalización de la compañía. La web de Altamira tiene un tráfico medio de 700.000 visitas mensuales, a las que se suman 4 millones de visitas a los inmuebles publicados en otros agregadores. ■

LAS CLAVES QUE MARCAN LA DIFERENCIA

- ▶ **Líderes europeos:** 52.000M€ en activos bajo gestión
- ▶ **Independientes:** Sin contratos cautivos con instituciones financieras
- ▶ **Exposición Internacional:** Relaciones con importantes inversores internacionales
- ▶ **Red Internacional:** Presentes en los mercados internacionales más relevantes para el producto español
- ▶ **Cobertura total en la gestión de activos:** Préstamos performing y non-performing. Todos los activos inmobiliarios
- ▶ **Arquitectura Tecnológica:** Plataforma multi-entidad y multi-cliente
- ▶ **Equipo de Gestión:** Dilatada experiencia en el sector
- ▶ **Orientación a resultados:** 125% de crecimiento desde el origen

Más blanco. Más luz.
Más posibilidades.



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

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

Oficina Técnica 91 509 71 00. E-mail: arq.v-e@velux.com.



*Iluminando tu vida*TM

VELUX[®]

El sector de promoción residencial: lo que veremos en 2017



Mikel Echevarren
CEO irea
info@irea.es

El mercado residencial español continúa por la senda del crecimiento y de la recuperación, en número de transacciones, en el inicio de nuevas promociones y en la solicitud de licencias de construcción, en prácticamente toda la geografía nacional. Aunque todavía se ciernen sobre el sector incertidumbres sobre la evolución de la demanda expulsada del mercado por la crisis, en términos generales las perspectivas para el año 2017 pueden calificarse como muy positivas.

Los principales factores que determinan la actividad del mercado residencial son, básicamente, la disponibilidad de capital para acometer las nuevas inversiones, la financiación bancaria para los promotores y para los compradores de viviendas, y el comportamiento de la demanda solvente.

Respecto al capital disponible, es evidente que un porcentaje muy elevado de las promotoras españolas no han sobrevivido a la crisis o, habiendo pasado ésta, disponen de importes muy limitados de capital para la adquisición de suelo y el arranque de nuevas promociones.

MÁS PROTAGONISMO DE LOS FONDOS DE INVERSIÓN Y MOVIMIENTOS CORPORATIVOS

En este sentido, las alianzas entre fondos de inversión y promotores han venido a paliar en parte este déficit de capital, aunque en términos relativos alcance a muy pocos actores del mercado ya que se concentran en un número relativamente reducido de asociaciones.

La entrada de los fondos de inversión en el mercado residencial se ha efectuado, fundamentalmente, mediante la toma de control de sociedades concursadas o la adquisición de promotoras y la inversión directa en carteras de suelos finalistas.

Prevedemos que durante el año 2017 el protagonismo de los fondos de inversión en el mercado de la vivienda se incremente aún más que en los ejercicios pasados, básicamente porque será uno de los segmentos de nuestro mercado inmobiliario en los que se puedan obtener rentabilidades anuales superiores al 10%. Los fondos de inversión continuarán invirtiendo en el sector residencial no sólo por los fundamentos de su recuperación sino también por la facilidad de acceso a financiación asequible de la banca comercial una vez iniciadas las promociones residenciales.

Adicionalmente, se añade un nuevo incentivo a dichas inversiones derivado del potencial de rentabilidad que obtendrán por la salida a bolsa de dichos vehículos en los próximos tres años, mediante su colocación a accionistas de largo plazo que exijan rentabilidades inferiores a las requeridas por estos fondos de oportunidad.

Durante el propio año 2017, y en los tres años siguientes, se producirán movimientos corporativos y de inversión tendentes a la consolidación del sector residencial, que competirá por alcanzar volúmenes de actividad y de balance suficientes como para acudir a mercados alternativos de financiación y no depender de las limitaciones del crédito hipotecario para la realización de sus

inversiones. Nos centraremos más adelante en esta tendencia, que será muy relevante en los próximos años.

MEJORES CONDICIONES DE FINANCIACIÓN

Respecto a la financiación de la banca comercial española al sector residencial, son conocidas las restricciones existentes tanto para la financiación del suelo a los promotores como para la adquisición de viviendas a los compradores finales.

No obstante, para el año 2017 prevemos una cierta relajación en los criterios de financiación de la banca española tanto a promotores como a compradores de viviendas. En cuanto a los promotores residenciales, creemos que en el año 2017 será más factible la disposición de los préstamos promotor sobre mayores porcentajes del coste de adquisición del suelo.

En relación con los compradores finalistas de vivienda ya han apuntado algunas ofertas de financiación basadas en los valores de tasación en lugar del precio real de compra. Esta diferenciación paulatina permitirá en el año 2017 incorporar al sector residencial a un porcentaje mayor de la demanda, que hasta el momento no podía cumplir la totalidad de los requisitos de solvencia requeridos por la banca comercial.

Adicionalmente a estas tendencias, el crecimiento del empleo y la mejora en los índices de confianza de los consumidores, en un contexto de mayor inflación, permitirán incorporarse al sector de potenciales compradores de vivienda a un número creciente, aunque limitado, de nuevos clientes.

Por lo tanto, el año 2017 combinará una mayor presencia del capital inversor institucional junto con mejores condiciones de financiación a promotores y compradores finales.



Durante el propio año 2017, y en los tres años siguientes, se producirán movimientos corporativos y de inversión tendentes a la consolidación del sector residencial, que competirá por alcanzar volúmenes de actividad y de balance suficientes como para acudir a mercados alternativos de financiación y no depender de las limitaciones del crédito hipotecario para la realización de sus inversiones

Veremos, por todo ello, un incremento significativo de la actividad promotora junto con incrementos en los precios de la vivienda superiores al 5% en muchos mercados locales.

La subida de los precios de la vivienda, junto con la presión por la inversión en suelo y las mejores condiciones de financiación, provocarán el incremento de los precios del suelo finalista y un mayor atractivo de los suelos en desarrollo en determinados municipios.

El incremento de precio de la vivienda se transmitirá al precio del suelo en múltiplos de tres a cuatro veces y aunque provocará la alarma en el sector tenemos que considerar que el punto de partida del coste del suelo en toda nuestra geografía nacional se sitúa en niveles extraordinariamente bajos.

Si consideramos que el valor del suelo ha disminuido de forma general entre un 60 y un 80% desde los momentos de mayor actividad an-

teriores a la crisis, eso significa que para recuperar dichos valores, el precio del suelo debería incrementarse en los próximos años aproximadamente en un 500%. Es bastante probable que en muchos mercados dicho incremento no se produzca nunca, pero en los municipios de mayor dinamismo el incremento anual de los precios del suelo en torno al 10-15% no serán extraños en los próximos años.

Estamos convencidos que en el año 2017 esta tendencia de incrementos significativos de precio del suelo residencial finalista será evidente. Si además combinamos este repunte de precios con la labor obstructivista de municipios que están bloqueando la planificación urbanística necesaria para el desarrollo de suelo futuro, tenemos la certeza de que nos esperan varios años de inflación relevante en el suelo residencial.

Una vez más, la inversión en suelo a largo plazo será uno de los principales negocios del sector inmobiliario, no por movimientos puramente especulativos, sino por la necesidad de asegurar unos costes razonables de repercusión del suelo sobre el precio final de venta, que adicionalmente sean predecibles y estables. En una situación del mercado en la que la banca comercial no financia la adquisición de suelo, salvo excepciones, sólo aquellas promotoras que tengan capacidad para adquirir con recursos propios o con financiación alternativa suelo a largo plazo, podrán sacar ventaja de la revalorización de sus precios.

La creación de una cartera de suelo en una promotora residencial con capital propio resulta, hoy por hoy, un coste de oportunidad muy significativo, tanto por la inmovilización de recursos como por la rentabilidad que debe exigirse a los fondos propios en una actividad de alto riesgo. Por tanto, el acceso a financiación alternativa a la hipoteca-

La mayoría del sector promotor no podrá competir con los líderes del mercado en la adquisición de suelo a largo plazo ni tendrá la capacidad de crear carteras de suelo. El proceso de concentración ha comenzado

ria será la clave, en nuestra opinión del éxito de las principales promotoras españolas en el futuro.

Dicha financiación alternativa podrá obtenerse tanto en los mercados de bonos como en la financiación corporativa. En las dos opciones se requiere disponer de un rating adecuado, derivado de grandes volúmenes de actividad que aseguren ingresos estables y predecibles en el largo plazo con el objetivo de obtener financiación bullet.

Todos los astros se combinan para que 2017 sea un año muy relevante en la implementación de esta estrategia. Del incremento de volumen y actividad a través de operaciones corporativas y de adquisición de suelo financiadas con financiación alternativa a la hipotecaria con el objetivo de crear socie-

dades promotoras que se sitúen en niveles de actividad de entrega de 1.500-2.000 viviendas al año. Lo que se traduce en niveles de producción de 4.000-6.000 viviendas anuales e ingresos en torno a 400 millones por ejercicio.

Estas sociedades terminarán cotizando en bolsa, añadiendo a los fondos la rentabilidad de su colocación a accionistas con estrategias de inversión de largo plazo.

No estamos avanzando un mercado imaginario sino la reproducción en España de las estrategias de inversión y de salida de muchos de estos fondos en el sector residencial europeo que ya han sido implantadas con éxito.

El año 2017 va a ser muy relevante tanto por el comportamiento del mercado residencial como por las operaciones corporativas y de inversión que se ejecutarán siguiendo esta estrategia. Lo que permitirá conformar en los próximos tres a cuatro años un nuevo sector inmobiliario de dos velocidades, con la existencia de un número limitado de grandes promotoras con ventas anuales en torno a las 2.000 viviendas, que probablemente no será mayor del 10 al 15% del total del mercado residencial español.

La mayoría de las promotoras continuarán atadas a la evolución de la estrategia de financiación de la banca española respecto a su crédito hipotecario, manteniendo niveles de actividad crecientes pero limitados al incremento de sus recursos propios y sufriendo el estrechamiento de márgenes derivados del encarecimiento del suelo. La mayoría del sector promotor no podrá competir con los líderes del mercado en la adquisición de suelo a largo plazo ni tendrá la capacidad de crear carteras de suelo.

El proceso de concentración ha comenzado. [()]



asefa seguros
Una empresa del Grupo Asegurador SMA

La confianza del especialista



SEGURO DE REHABILITACIÓN TRIENAL

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

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

Modificaciones normativas del IVA y su repercusión en el funcionamiento ordinario de las juntas de compensación



Jose Luis Laso Baeza
Laso & Asociados

La radical desaceleración en pocos años de un sector inmobiliario otrora pujante y, en definitiva, la pérdida de protagonismo que algunas actuaciones urbanísticas tuvieron en otro momento, han motivado que determinados cambios acaecidos, tanto en la normativa como en la doctrina tributaria española en relación con la consideración y el tratamiento fiscal de ciertas operaciones que entonces se producían recurrentemente y que ahora se producen en menor medida, hayan pasado de manera prácticamente inadvertida.

En algunos casos, la motivación de esas modificaciones se basó en el celo legislativo de actuar escrupulosamente a fin de procurar una intensa lucha contra el fraude fiscal y una prevención más eficaz.

Una figura habitual a través de la cual se han desenvuelto algunos de los desarrollos urbanísticos en los que estaban implicados una pluralidad de propietarios han sido las juntas de compensación, que recordemos son entidades sujetas al Derecho Administrativo, con personalidad jurídica propia y que en su condición de entidades urbanísticas colaboradoras están llamadas a protagonizar los procesos de urbanización y equidistribución en desarrollo del planeamiento urbanístico.

A estos efectos, resulta de interés centrarse en determinadas modificaciones normativas que nos parecen significativas, producidas todas ellas en la regulación tributaria del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).

Ya desde el inicio de la legislación sobre el régimen del suelo con la Ley de 12 de mayo de 1956 y, posteriormente, con todas las reformas legislativas que han tenido lugar, se ha tratado siempre de dotar al sistema de compensación de una protección fiscal especial, consistente en declarar exentos determinados actos y ello sobre la base de que las juntas de compensación tenían un fin principal cual era la ejecución del planeamiento, gozando esta función de un carácter eminentemente prioritario a favor del interés general.

JUNTAS "PROPIETARIAS" Y "NO PROPIETARIAS"

En este sentido, una cuestión clave siempre a los efectos del análisis del régimen tributario de las juntas de compensación y de su tratamiento fiscal privilegiado, obligaba a establecer la diferencia entre la fiscalidad de la junta y la de sus miembros y, en ambos casos, según se hubiera o no transferido la propiedad de los inmuebles con la incorporación de sus propietarios a la misma. Pese a que como veremos esta frontera condicionaba decisivamente el tratamiento diferenciado entre juntas "propietarias" y "no propietarias", parte de la doctrina consideraba dicha distinción como artificial toda vez que no podía decirse categóricamente que cualquier tipo de junta, en un momento determinado, no pudiera pasar por una situación u otra indefectiblemente. Así, una junta "no propietaria", se convertiría súbitamente en "propietaria" cuando resultara beneficiaria de una ex-

propiación de bienes y derechos de propietarios no incorporados voluntariamente a ella y, alternativamente, una junta "propietaria", una vez hubiera tenido lugar la equidistribución actuaría, hasta su liquidación, como fiduciaria.

En relación con el IVA, esta distinción determinaba el hecho de que solo en aquellas juntas en las que se producía una transmisión de dominio con la aportación por sus miembros a su favor de terrenos y otra transmisión, finalmente, con la adjudicación por la junta, tras el procedimiento equidistributivo, de parcelas de resultado, teniendo además quien efectuaba dichas entregas la condición de empresario, podía ser considerada como origen de la obligación tributaria que daba lugar al hecho imponible del tributo indirecto, pudiendo, en ese caso, acogerse a la exención que se preveía en el artículo 20.1.21º de la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, y todo ello antes de su modificación mediante el apartado siete del artículo primero de la Ley 28/2014, de 27 de noviembre, según mas adelante veremos.

Sin embargo, cuando se producía una entrega de bienes con motivo de la aportación, si al que la efectuaba no se le consideraba empresario o profesional y, por lo tanto, no era sujeto pasivo del IVA, entonces dicha operación recaía sobre el tráfico civil y estaba sujeta a Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales (ITP), siéndole entonces de aplicación la exención prevista por el art. 45.I.B).7 del Texto Refundido de la Ley del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados y ello, en los siguientes términos:

"Las transmisiones de terrenos que se realicen como consecuencia de la aportación a las Juntas de Compensación por los propietarios de la unidad de ejecución y las adjudicaciones de solares que se efectúen a los propietarios cita-

dos, por las propias Juntas, en proporción a los terrenos incorporados.

Los mismos actos y contratos a que dé lugar la reparcelación en las condiciones señaladas en el párrafo anterior.

Esta exención estará condicionada al cumplimiento de todos los requisitos urbanísticos".

En el mismo sentido se expresaba el apartado 4 del artículo 159 Real Decreto Legislativo 1/1992, de 26 de junio, por el que se aprobó el Texto Refundido de la Ley sobre el Régimen del Suelo y Ordenación Urbana, según el cual:

"4. Las transmisiones de terrenos que se realicen como consecuencia de la constitución de la Junta de Compensación por aportación de los propietarios de la unidad de ejecución, en el caso de que así lo dispusieran los Estatutos, o en virtud de expropiación forzosa, y las adjudicaciones de solares que se efectúen a favor de los propietarios miembros de dichas Juntas y en proporción a los terrenos incorporados por aquéllos, estarán exentas, con carácter permanente, si cumplen todos los requisitos urbanísticos, del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados, y no tendrán la consideración de transmisiones de dominio a los efectos de la exacción del Impuesto sobre el Incremento del Valor de los Terrenos de Naturaleza Urbana."

La consideración de empresario o profesional no se daba si paralelamente no existía una intención de venta, cesión o adjudicación posterior por cualquier título de los terrenos que se iban a urbanizar y ello, a partir, de que los miembros de la Junta que no tenían previamente la condición de empresarios o profesionales la adquirieran desde que comenzaran a serles imputados los correspondientes costes de urbanización vía derramas.

Cuestión aparte es el supuesto habitual de aquellas juntas no propieta-

rias en cuyo seno tienen lugar, según un consolidado criterio jurisprudencial, los dos tipos de operaciones habituales: la primera de aportación por los particulares a la junta de compensación de los terrenos de su propiedad y la segunda, una vez ejecutada la urbanización, la adjudicación a los propietarios de las parcelas resultantes. En estas juntas, ni se produce el hecho imponible del IVA, ni tampoco del ITPyAJD en su modalidad de TPO y ello por la simple razón de que no existe transmisión de la propiedad. En este caso, las juntas actúan como empresarios pero en calidad de contratistas con los propietarios de los terrenos que serán quienes realmente se reserven la condición de urbanizadores.

Este tratamiento desigual entre juntas "propietarias" y "no propietarias" hacía que usualmente la mayoría de ellas optaran por no efectuar desplazamientos patrimoniales, ni siquiera de modo instrumental.

La modificación previamente señalada, es introducida por la Ley 28/2014, de 27 de noviembre, en la Ley 37/1992, de 28 de diciembre, del Impuesto sobre el Valor Añadido, en concreto lo referente a la supresión de la exención hasta entonces prevista en el apartado 21º del artículo 20.1, afectando a las entregas de terrenos realizadas en la aportación inicial a las juntas de compensación por los propietarios de terrenos comprendidos en polígonos de actuación urbanística y a las adjudicaciones efectuados a los citados propietarios por las juntas en proporción a sus aportaciones.

En el Preámbulo de la Ley 28/2014, de 27 de noviembre se indica que la supresión de la exención aplicable hasta entonces se realizaba para salvar "...la distorsión que causaba el distinto tratamiento a efectos del Impuesto de la actuación en los procesos de urbanización de dichas juntas, según intervinieran en su condición o no de fiduciarias."

En definitiva, la intención del legislador a partir de dicha supresión parece responder al deseo de acabar con una excepción que algunos han calificado como distorsionante entre las juntas de compensación, según fueran calificadas como “propietarias” o “no propietarias”, de tal modo que tanto las aportaciones de terrenos como las adjudicaciones que estas efectúen a partir de la reforma se regirán por las reglas generales de sujeción al impuesto, de exención inmobiliaria, artículo 20.Uno.20ª y 22º, y de renuncia a la exención (artículo 20.Dos de la LIVA).

Otra modificación del IVA significativa que ha tenido lugar durante los años de la crisis y ello también en relación con las actuaciones habituales de las juntas de compensación, ha sido la del artículo 5 de la Ley 37/1992, a través de la Ley 7/2012, de 29 de octubre, de modificación de la normativa tributaria y presupuestaria de adecuación de la normativa financiera para la intensificación de las actuaciones en la prevención y lucha contra el fraude. En particular, fijamos nuestra atención en la letra f) añadida al número 2º del apartado Uno del artículo 84, conforme a la cual un nuevo conjunto de sujetos pasivos del impuesto son llamados de entre los que ya venían previstos en la Ley como empresarios o profesionales para quienes se realicen las operaciones sujetas al impuesto, esto es:

“f) Cuando se trate de ejecuciones de obra, con o sin aportación de materiales, así como las cesiones de personal para su realización, consecuencia de contratos directamente formalizados entre el promotor y el contratista que tengan por objeto la urbanización de terrenos o la construcción o rehabilitación de edificaciones.

Lo establecido en el párrafo anterior será también de aplicación cuando los destinatarios de las operaciones sean a su vez el contratista principal u otros

La junta tendrá la consideración de contratista principal de las obras de urbanización que realiza en nombre propio, pero por cuenta de los promotores que serán los miembros de la junta

subcontratistas en las condiciones señaladas”.

Algunas consultas vinculantes de la Dirección General de Tributos, la más reciente la núm. V4644-16 de 3 de noviembre de 2016 o la anterior de 21 de marzo de 2013, con núm. de referencia V0995-13, vienen a aclarar cuál debe de ser el tratamiento en el IVA derivado de la aplicación de la

letra f) del artículo 84.Uno.2º en lo que se refiere a tres cuestiones fundamentales: 1º) la repercusión a los miembros de la junta de los costes de urbanización, 2º) el tratamiento de los gastos de conservación tras la finalización de las obras de urbanización y 3º) la consideración de los gastos incurridos desde la constitución de la junta hasta el inicio de las obras de urbanización.

Al respecto se indica que la junta tendrá la consideración de contratista principal de las obras de urbanización que realiza en nombre propio, pero por cuenta de los promotores que serán los miembros de la junta. La condición de empresarios o profesionales de los miembros de la junta la adquirirán cuando comiencen a soportar los costes de urbanización vía derramas a excepción de aquellas en las que no concurra la intención de venta, cesión o adjudicación posterior por cualquier título de los terrenos que se urbanizan. Por tanto serán sujetos pasivos del IVA los miembros de la Junta, por efecto de la inversión del sujeto pasivo a su favor previsto en la letra f), incluso por las derramas imputadas por gastos previos a las labores de urbanización en sentido estricto o por los gastos de conservación y administrativos que tengan lugar tras la finalización de la urbanización. Será obligación de los miembros de la junta comunicar expresa y fehacientemente al contratista principal –la junta de compensación– que las obras las adquieren en su calidad de empresario o profesional.

En definitiva, estas son algunas cuestiones de carácter tributario que quizás aún algunos propietarios promotores de actuaciones urbanísticas no han tenido la oportunidad de tomar en consideración pero que, en el marco de una situación económica en mejoría, habrá que incorporar al catálogo de deberes a cumplir en los procedimientos de gestión urbanística en los que operan las juntas de compensación. [()]

Ayudamos a crear valor

El conocimiento del valor o de la renta de mercado correctos de cualquier propiedad es clave en las distintas fases del ciclo inmobiliario, tanto en la adquisición o venta, en la financiación del mismo como en la contabilidad de las compañías.

La aplicación de la normativa internacional RICS, confirma el compromiso de seguir un estricto código de conducta y mantener el más alto nivel de estándares profesionales y éticos.

Lineas de trabajo:

- Valoración de todo tipo de inmuebles
- Valoración de portfolios
- Due Diligence Comercial
- Estudios de Mercado
- Estudios de Viabilidad
- Apoyo en litigios



Valoraciones y Consultoría



Catella es una consultora inmobiliaria internacional cotizada líder en el mercado europeo especializado en Corporate Finance y Asset Management. 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. Nuestros servicios de consultoría en Europa abarcan tres áreas: Adquisición y Venta, Debt & Equity, y Research y Valoraciones.

La inversión inmobiliaria se diversifica: la especialización como clave del éxito



Vitor Duarte

Director Special Funds/Vehicles & New Business de Sonae Sierra

Si algo caracteriza a las economías más desarrolladas es su grado de especialización. Resulta asombroso cómo en 20 años los trabajadores cualificados se han convertido en grandes expertos en pequeñas parcelas de distintos sectores productivos que requieren de una ultra especialización, lo cual ha repercutido positivamente en la eficiencia y productividad. Esto mismo se puede aplicar al sector inmobiliario. Si durante el pasado era normal ver a grandes empresas invertir en todo tipo de activos inmobiliarios, desde residencial a *retail*, pasando por oficinas o industrial, hoy los inversores buscan diferenciarse de la competencia especializándose en pocos formatos de activos inmobiliarios, pero en los que poder conseguir una mayor rentabilidad gracias a una gestión eficiente y profesionalizada de los mismos.

En este sentido, la aparición de las socimis como principal vehículo inversor de tipo inmobiliario en España ha acelerado en gran medida el grado de especialización. No obstante, este fenómeno ha contado con viento de cola para consolidarse: la mejora de la financiación en España y el resto del continente, así como el interés cada vez mayor de los grandes fondos de inversión internacionales en el sector inmobiliario en la península ibérica han contribuido a ello.

No obstante, como he mencionado anteriormente, para que esta estrategia basada en la especialización triunfe, es crucial apostar por una buena gestión que genere valor añadido a los activos, así como contar con los mejores profesionales que sepan utilizar su conocimiento y ex-

periencia para cada tipo de activo al servicio de la inversión.

Dentro del inmobiliario *retail*, considero que España es un mercado lleno de oportunidades. Tras una crisis que golpeó duramente al consumo, la confianza de los consumidores ha vuelto a florecer y los grandes *retailers* internacionales desean tomar posiciones cuanto antes en buenas localizaciones que les garantice un tráfico de consumidores alto ante un ciclo expansivo que se vislumbra duradero.

No obstante, cabe preguntarse ¿Exactamente qué tipo de activos son los que ofrecen una mayor rentabilidad en el largo plazo? Desde mi punto de vista, es evidente que los locales *premium* de las dos grandes ciudades españolas, Madrid y Barcelona, ofrecen una rentabilidad atractiva cuasi asegurada. Pero también, en aquellas ciudades grandes más allá de los dos gigantes, se pueden encontrar locales, parques comerciales u otro tipo de activos que pueden ofrecer un retorno muy atractivo requiriendo una menor inversión. Lugares con una población estable, de buen nivel adquisitivo, con un importante porcentaje de población formada y cualificada y que atrae a un gran número de personas de toda su provincia con el fin de gastar en compras.

Me gustaría terminar con una recomendación para aquellos fondos que quieren invertir en inmobiliario *retail*: rodéense de especialistas, con experiencia, que sepan identificar las nuevas tendencias y que puedan aportar nuevas experiencias para los visitantes. Esta es la clave del éxito en el largo plazo. [()]



VALUATION & ADVISORY SERVICES

COMBINING MARKET INSIGHT AND INDUSTRY EXPERTISE,

WE DELIVER

EXCEPTIONAL SOLUTIONS TO OUR CLIENTS.

Insight to help make astute real estate decisions. For an investment or a sale. For an acquisition or a merger. For legal or financial obligations. With roughly 1,670 valuation professionals in 30 countries, we can leverage our expertise globally. Across industries. Within budgets. And without fail. What can our valuation team do for you? cushmanwakefield.es

Tony Loughran - Head of Valuation & Advisory Spain

tony.loughran@cushwake.com



IDEAS INTO ACTION



CELEBRATING
100
YEARS

Rectificación de la superficie de fincas registrales integradas en el régimen de propiedad horizontal

Elaborado por :

GARRIGUES

Coordinada por
M^a Isabel Calvo Carreño



Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 20 de diciembre de 2016

Se procede a rectificar la superficie de dos fincas registrales integradas en un edificio constituido en régimen de propiedad horizontal, aportando certificaciones catastrales y certificado técnico, que se incorporan a la escritura. Se califica negativamente por el registrador alegando, entre otros, que no cabe la rectificación unilateral de la superficie, sino que es necesario el consentimiento unánime de todos los propietarios de la comunidad. Se aportó una diligencia aclaratoria que fue igualmente objeto de calificación negativa.

Tras solicitar la calificación sustitutoria, se confirmó la calificación del primer registrador, por lo que

el notario autorizante recurrió dicha calificación. La Dirección General de los Registros y del Notariado (DGRN) estimó el recurso y revocó la calificación sobre la base de los siguientes extremos:

1. Es objeto del recurso decidir si puede rectificarse la superficie de dos fincas registrales que constituyen elementos integrantes de un edificio en régimen de propiedad horizontal, aportando a tal efecto el acuerdo de la junta de propietarios documentado en acta notarial.

Las cuestiones en las que se centra el recurso son: si para la rectificación pretendida es preciso el consentimiento unánime de los propietarios; si para entender acreditado ese consentimiento es suficiente el acuerdo adoptado por la junta de propietarios a la que solo asiste el interesado y si tal acuerdo puede

documentarse en acta notarial, sin que exista libro de actas diligenciado en el Registro ni certificación expedida por el secretario.

2. De conformidad con la doctrina de DGRN, la rectificación de cabida de un piso en propiedad horizontal se debe ajustar a las reglas generales previstas para la modificación de cabida de una finca registral y además a las normas que regulan la modificación del título constitutivo de la propiedad horizontal cuando la rectificación incurra en una verdadera alteración de dicho título constitutivo.

En este caso, lo que procede determinar en primer lugar es si la rectificación de la superficie de los locales puede considerarse como una verdadera rectificación de dato descriptivo por ser la nueva superficie la originariamente contenida en los linderos de las fincas o bien si dicha nueva superficie es el resultado de una alteración posterior de la edificación que no ha tenido el oportuno reflejo registral.

Como afirmó la Resolución de DGRN de 30 de enero de 2013, interpretar que la superficie útil o la construida que consta en el Registro respecto de elementos independientes de un edificio en propiedad horizontal es la correcta superficie útil y construida, aun sin variar la de los demás elementos, debe considerarse que supone una modificación de circunstancias que excede del ámbito de actuación unilateral de los propietarios de los elementos privativos.

3. En segundo lugar debe determinarse si para entender acreditado el consentimiento de los propietarios del edificio es suficiente el acuerdo adoptado por la junta de propietarios a la que solo asiste el propio interesado.

De la documentación presentada, resulta efectuada de forma feh-

La rectificación de cabida de un piso en propiedad horizontal se debe ajustar a las reglas generales previstas para la modificación de cabida de una finca registral y además a las normas que regulan la modificación del título constitutivo de la propiedad horizontal

ciente la citación a los propietarios y la notificación del acuerdo a los no asistentes así como el transcurso del plazo previsto en el precepto citado sin impugnación del mismo, motivo por el cual debe entenderse válidamente adoptado el acuerdo conforme a la Ley de Propiedad Horizontal. Por ello, este defecto debe revocarse.

4. Finalmente, hay que tratar la cuestión relativa a la documentación del acuerdo de la junta de propietarios. En este punto, exige el registrador en la calificación que se encuentre diligenciado el libro de actas y se aporte certificación del secretario de la que resulte que el acuerdo se ha adoptado por unanimidad al no haberse opuesto ningún propietario en el plazo de un mes desde su notificación.

La acreditación de la validez de un acuerdo de la comunidad de propietarios no puede quedar supeditada a que se haya dado o no cumplimiento a tal formalidad legal. Debe considerarse la exigencia legal de

incorporación de todos los acuerdos de la junta a un libro de actas rodeado de peculiares garantías de identidad y conservación y aunque se estimara, contra lo resuelto por el Tribunal Supremo en sentencia de 10 de octubre de 1985, que dicha incorporación no es presupuesto de validez o eficacia de aquellos, sí al menos habrá de serlo de su operatividad registral, por cuanto es el mecanismo legalmente previsto para dar garantía de exactitud, se manera que sea a través de este libro como los acuerdos pertinentes puedan acceder al Registro.

Ahora bien, en este caso la formalización en documento público notarial del acuerdo y de las vicisitudes relativas al mismo (convocatoria, certificación, notificaciones) reúne sobradamente las expresadas garantías de exactitud y veracidad, según resulta de la legislación notarial e hipotecaria. Hay que tener en cuenta que esta solución se ha recogido expresamente en la legislación reguladora de la junta en las sociedades de capital. [(O)]

Efectos del carácter abusivo de una cláusula hipotecaria

Resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado de 19 de octubre de 2016

Se otorga una escritura de hipoteca sobre una finca, pactándose un interés moratorio que excede en más de dos puntos porcentuales el interés remuneratorio pactado. El registrador califica negativamente la escritura al considerar abusivo el interés moratorio conforme al criterio establecido por la sentencia del Tribunal Supremo de 3 de junio de 2016.

El notario autorizante recurre la calificación indicada ante la Dirección General de los Registros y del Notariado (DGRN), que desestima dicho recurso sobre la base de los siguientes argumentos:

1. La cuestión de fondo del recurso radica en determinar si la sentencia del Tribunal Supremo de 3 de junio de 2016 relativa a la determinación de cuándo los intereses moratorios de un préstamo hipotecario celebrados por profesionales con consumidores deben considerarse abusivos, es aplicable a las escrituras públicas de este tipo de contratos otorgadas antes de dicho fallo, como en este caso.

A este respecto, la sentencia señala expresamente como límite máximo admisible de intereses moratorios en dichos supuestos los dos puntos porcentuales por encima del interés remuneratorio pactado, considerando abusivo el interés calculado conforme al límite legal del

artículo 114.3º de la Ley Hipotecaria (tres veces el interés legal del dinero), que solo operará dentro de los supuestos previstos en el propio precepto, para aquellos casos distintos a la contratación con consumidores bajo condiciones generales, en que deberá aplicarse el citado límite objetivo de abusividad del interés remuneratorio incrementado en dos puntos.

2. En materia de protección de consumidores, el Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha señalado que el límite cuantitativo fijado por la norma dispositiva del artículo 114.3º de la Ley Hipotecaria no puede ser la única referencia para la determinación del límite al interés moratorio convencional en los préstamos hipotecarios, puesto que el juez nacional tiene que acudir para apreciar la abusividad a todos los criterios de comparación del tipo pactado con las normas nacionales aplicables en defecto de acuerdo.

3. Como señalan las sentencias del Tribunal de Justicia de la Unión Europea, (a) las normas españolas (dispositivas) no pueden prejuzgar la apreciación por el juez nacional del carácter abusivo de una cláusula de intereses moratorios; (b) el juez puede dejar sin efecto la cláusula abusiva, independientemente de lo que digan las normas nacionales, al amparo del artículo 6.1 de la Directiva 93/13.

4. El artículo 6.1 de la citada Directiva dispone que los Estados miembros establecerán que no vincularán al consumidor, en las condi-



AGUIRRE
NEWMAN

Soluciones inmobiliarias a grandes desafíos

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

ciones estipuladas por sus derechos nacionales, las cláusulas abusivas que figuren en un contrato celebrado entre éste y un profesional y dispondrán que el contrato siga siendo obligatorio para las partes en los mismos términos, si éste puede subsistir sin las cláusulas abusivas.

5. El artículo 83 de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios, establece que las cláusulas abusivas serán nulas de pleno derecho y se tendrán por no puestas. Esta nulidad opera “ipso iure”, es decir, no necesita para su aplicación por las autoridades y funcionarios nacionales, incluidos los registradores de la propiedad, de declaración judicial previa a consecuencia de una impugnación del consumidor.

6. Esa nulidad de una cláusula hipotecaria por abusividad y la consecuencia de que deba tenerse por no puesta, se aplica a todos los préstamos vigentes independientemente del momento de su firma y de si efectivamente se ha hecho uso de esa cláusula, incluso si la hipoteca se ha inscrito en el registro de la propiedad.

Por lo tanto, si el carácter abusivo de los intereses moratorios puede ser invocado por los prestatarios sobre la base de la Sentencia del Tribunal Supremo de 3 de junio de 2016, no solo respecto a los préstamos o créditos autorizados con posterioridad a su fecha sino también respecto a los anteriores a tal fecha, igualmente podrá ser calificado por el registrador de la propiedad cuando el título que las contenga, cualquiera que sea su fecha se presenta para su inscripción. Y es que la cuestión no radica en si las sentencias del Tribunal Supremo tienen o no eficacia retroactiva, sino que lo que hacen es interpretar normas vigentes cuyo sentido fijan, de tal manera que ese pasa a ser el significado que les corresponde desde que se promulgaron.

La nulidad de una cláusula hipotecaria por abusividad y la consecuencia de que deba tenerse por no puesta, se aplica a todos los préstamos vigentes independientemente del momento de su firma

El principio de irretroactividad opera respecto de las leyes y jurisprudencia, pero no respecto de la doctrina que las interpreta, la cual puede tener en consideración la realidad social del tiempo en que aquellas deben ser aplicadas.

7. El ámbito de la calificación del registrador de la propiedad en materia de abusividad, según la doctrina de la DGRN, le permite rechazar la inscripción de tales cláusulas:

a) cuando la nulidad por abusividad hubiera sido declarada mediante resolución judicial firme, sin que sea necesario que conste inscrita en el Registro de Condiciones Generales de la Contratación, dado que tal exigencia infringiría el principio de efectividad de la normativa europea de protección de consumidores; no obstante, a falta de tal inscripción, es necesario que la sentencia judicial proceda del Tribunal Supremo en cuanto fuente complementaria del derecho o responda a un criterio mayoritario y uniforme de los órganos judiciales superiores y en todos los casos que se refieran al contrato de préstamo o crédito hipotecario;

b) cuando el carácter abusivo de la cláusula pueda ser apreciado directamente por el registrador de forma objetiva, sin realizar ningún juicio de ponderación en relación con las circunstancias particulares del caso concreto, bien porque coin-

cidan con alguna de las tipificadas con tales en la denominada “lista negra” de los artículos 85 a 90 de la Ley General para la Defensa de los Consumidores y Usuarios o bien por vulnerar otra norma específica sobre la materia (como el artículo 114.3º de la Ley Hipotecaria), con base en la doctrina de la nulidad “apud acta”, recogida en la sentencia del Tribunal Supremo de 13 de septiembre de 2013.

Por tanto, la cláusula que recoja intereses moratorios que excedan de dos puntos por encima del interés remuneratorio pactado, deberá ser denegada, ya que ese parámetro ha sido fijado expresamente por el Tribunal Supremo como criterio objetivo de abusividad por razones de seguridad jurídica con efectos “*ex tunc*”.

8. En cuanto a la posibilidad de que se hubiera procedido a practicar la inscripción de la hipoteca excluyendo la cláusula relativa a los intereses moratorios, procede reiterar el criterio de la DGRN, según el cual la inscripción parcial de los títulos en caso de calificación suspensiva o denegatoria de una parte de los mismos, si el pacto o estipulación rechazados afecta a la esencialidad del contrato o negocio cuya inscripción se pretende, como ocurre respecto de la responsabilidad hipotecaria en cuanto al derecho real de hipoteca, exige la solicitud expresa del interesado. [()]

jll.es

Muchas Gracias

Por 30 años juntos en España

Hill International sigue apostando por la sostenibilidad con visión global

La filosofía de la sostenibilidad en la construcción ha cambiado en los últimos tiempos. Hace una década los proyectos que incluían criterios de sostenibilidad mostraban un elemento diferenciador. Hoy en día, la sostenibilidad forma parte de los valores de las principales empresas, que cuentan con políticas de sostenibilidad como un elemento más para maximizar el valor añadido para todos los *stakeholders*. Hill International, como actor clave en nuevos proyectos y desarrollos, considera fundamental que la gestión en materia de sostenibilidad se lleve a cabo por agentes profesionales desde la fase inicial de un proyecto como forma de garantizar el cumplimiento del objetivo del cliente. Hill International apuesta y promueve el avance continuo en sostenibilidad, estando a la vanguardia y proponiendo nuevas tendencias a sus clientes.



Esther Zarzuelo Alba
Head of Sustainability
Hill International

El sector está cambiando. Hill International observa que la consideración de la sostenibilidad como elemento de mejora parcial de valores de eficiencia energética o de recursos va quedando atrás, dando paso a ser considerada un elemento integrado en políticas corporativas y en el *modus operandi* de las principales compañías. Esta nueva visión permite maximizar el valor añadido para todas las partes. Los promotores, con desarrollos de mayor calidad y menores gastos de explotación, que ensalzan su responsabilidad social corporativa. Los usuarios, con edificios atractivos desde el punto de vista de calidad, confort, salud, transporte, etc. La sociedad, en general, generando menos impactos negativos en el medio ambiente; no se puede olvidar que el 40% del consumo total de energía en la UE corresponde a los edificios.

CLAVES DEL PROCESO DE CERTIFICACIÓN

Las certificaciones de sostenibilidad, mediante un proceso independiente e imparcial, garantizan y cuantifican la sostenibilidad de un proyecto o desarrollo. En España, los procesos de certificación de edificios aumentan año tras año. Como ejemplo, en los últimos cinco años se han multiplicado por seis. Hill International ha participado desde diversas posiciones en algunos de los proyectos de certificación de sostenibilidad más relevantes a nivel mundial. Desde esa amplia experiencia, destaca la importancia de disponer de un equipo de gestión integral conocedor de los procesos de certificación que vele por las cuestiones clave:

- Coordinación de agentes implicados, velando por la consecución del objetivo de certificación, incluso incentivando con honorarios variables a todos los equipos en caso de su obtención.
- Selección de un equipo de certificación altamente cualificado que facilite el proceso, aportando soluciones basadas en su experiencia y en su conocimiento.
- Realización de una primera evaluación lo antes posible, para verificar si se cum-



Überseequartier Süd Development en Hamburgo.

plen los requisitos obligatorios mínimos. Una vez que se vea viable, fijar el objetivo de nivel de certificación con el cliente.

- Coordinación de la participación de especialistas (ecólogos, hidrólogos, eficiencia energética, acústica...) desde etapas tempranas del proyecto.
- Introducción temprana en el diseño de requisitos medioambientales para reducir notablemente los costes de todo el proceso. De forma que en fase de licitación, ya estén contempladas las partidas de presupuesto.

Hill International considera que uno de los principales errores es considerar que el proceso termina con la certificación. En fase de operación es necesario realizar un seguimiento, para garantizar que el *facility manager* opere bajo los criterios de eficiencia, fijando objetivos con mejoras anuales de los mismos, y para concienciar y formar a los usuarios en sostenibilidad y eficiencia.

NUEVOS RETOS Y TENDENCIAS

Según Hill International, los avances en materia de sostenibilidad serán continuos y crecientes en los próximos años. Tendrán especial relevancia, entre otros, los siguientes:

Edificios de consumo casi nulo. Dado el impulso de la normativa, se incrementará el número de edificios de consumo casi nulo, aquellos con un rendimiento muy alto de energía, donde la casi nula o muy baja cantidad de energía requerida debe ser ampliamente cubierta por fuentes renovables.

Innovación. La aplicación de criterios de innovación en los proyectos fomentando la sostenibilidad será una realidad. Las empresas constructoras y de ingeniería españolas, que realizan una permanente inversión en I+D+i, poseen una elevada capacidad técnica con tecnología propia e innovadora de gran prestigio internacional.

Análisis de ciclo de vida. El análisis de ciclo de vida del proceso completo de construcción ("*cradle to grave*") será una herramienta para la elección de soluciones con menores impactos ambientales, desde la selección de materiales hasta el final de la vida útil.

Compensación de huella de carbono. Una vez que adquieran mayor desarrollo las herramientas de cálculo de huella de carbono del proceso completo de construcción, se darán pasos hacia su compensación mediante compra de créditos de carbono de proyectos ambientales y sociales.

Proyectos globales. Los procesos de sostenibilidad no serán procesos aislados para los edificios, sino que se avanzará en desarrollos integrales sostenibles, incluyendo la urbanización. Un ejemplo destacado es uno de los mayores desarrollos a nivel europeo en el que Hill International está participando, Überseequartier Süd Development en Hamburgo en el que todos sus edificios serán gold HafenCity Ecolabel o BREEAM Excelente.

Un paso más, el bienestar. Se incorporarán las certificaciones en materia de bienestar de los ocupantes, como puede ser WELL Building Standard, que se basan en la investigación médica que explora cómo están conectadas las características de los edificios y los impactos sobre la salud y el bienestar de sus ocupantes. [(O)]

Schindler: Innovación al servicio de la sostenibilidad



José Manuel Nieto
 Director Comercial
 y de Marketing de
 Nuevas Instalaciones y
 Modernizaciones de
 Schindler Iberia

Quienes nos dedicamos al sector de la construcción tenemos una misión a cumplir, la de crear ciudades respetuosas con el medio ambiente. Esta responsabilidad debe verse reflejada en la construcción de cada uno de los proyectos que se aborden. En el caso de Schindler, vamos ya un paso por delante y aplicamos la tecnología más innovadora que nos permite ahorrar energía durante el funcionamiento de nuestros equipos de transporte vertical. Se trata de un compromiso que está arraigado a nuestro pasado, y que forma parte integral de nuestra cultura. Con tal fin, adaptamos nuestra tecnología a las exigencias de la sostenibilidad para crear ciudades responsables con el entorno e “inteligentes”.

Desde los primeros bocetos de diseño, hasta la eliminación y reciclado, las consideraciones del impacto en el medio ambiente son parte esencial en el desarrollo de nuestros productos, sobre los que realizamos evaluaciones del ciclo de vida (ACV) para la mejora continua de su rendimiento medioambiental. Los resultados pasan a formar parte de la Declaración medioambiental de Producto (EPD), que proporciona información contrastada sobre la huella ecológica de un producto basándose en una ACV completa y siguiendo las directrices de la normativa ISO 14025.

En Schindler, hemos mejorado la eficiencia energética de manera considerable a lo largo del tiempo, especialmente en comparación con la generación de productos anteriores. En el pasado, la fase de operación era responsable del impacto principal y ahora la operación ha llegado a ser menos predominante si la comparamos con el material. Todo ello se ha conseguido gracias a la continua inversión y esfuerzo rea-



Desde los primeros bocetos de diseño, hasta la eliminación y reciclado, las consideraciones del impacto en el medio ambiente son parte esencial en el desarrollo de nuestros productos

lizados en mejorar el producto desde el ámbito de la sostenibilidad. Ejemplo de ello es nuestra nueva generación de variadores de frecuencia regenerativos, que permite recuperar energía en los viajes en los que el ascensor no la demanda,

Nuestra Compañía mueve a más de mil millones de personas a diario en todo el mundo, por lo que sabemos que la movilidad es y seguirá siendo esencial en el mundo en el que vivimos. Esa es la razón por la cual trabajamos constantemente para la reducción continua de la huella que dejan en el medio ambiente nuestros productos y servicios a lo largo de todo su ciclo de vida. Cabe destacar que, al final de su vida útil, nuestros equipos se pueden reciclar aproximadamente en un 95%

lo que supone un ahorro importante de la misma. También hemos incorporado en las cabinas un sistema de iluminación con tecnología LED, que proporciona un ahorro de hasta un 40% del consumo de energía. Por todos estos motivos, todas nuestras nuevas líneas de producto pueden obtener una clasificación "A", la de mayor eficiencia energética, como consecuencia del uso de la tecnología de recuperación de energía.

El ascensor Schindler 3300 es el producto estrella de Schindler, nuestro modelo más demandado. Es ecológico y está perfectamente diseñado para el ahorro energético debido, entre otros aspectos, a su sistema de tracción sin reductor con un arranque estable, que alcanza rápidamente un nivel bajo de consumo. Otra de sus ventajas es que no requiere lubricación al emplear elementos de tracción planos. Además, la iluminación y ventilación de la cabina adoptan de forma automática el modo de espera cuando no están en uso, y la botonera de cabina y los indicadores de piso funcionan con LED de bajo consumo. Este modelo puede regenerar energía e incluso conectarse a una instalación eléctrica monofásica a 220V sin necesidad de realizar una instalación de corriente trifásica y sin contratar potencia adicional en la factura eléctrica. Schindler 3300, en definitiva, presenta un diseño compacto, ligero y duradero que optimiza el uso del material y alarga la vida útil del producto.

Nuestra Compañía mueve a más de mil millones de personas a diario en todo el mundo, por lo que sabemos que la movilidad es y seguirá siendo esencial en el mundo en el que vivimos. Esa es la razón por la cual trabajamos constantemente para la reducción continua de la huella que dejan en el medio ambiente nuestros productos y servicios a lo largo de todo su ciclo de vida. Cabe destacar que, al final de su



vida útil, nuestros equipos se pueden reciclar aproximadamente en un 95%.

Como consecuencia de nuestro compromiso con la sostenibilidad ambiental, recientemente hemos recibido el certificado EMAS que nos posiciona como líder en compromiso ambiental, siendo la primera empresa del sector que obtiene esta certificación en Europa, la primera del sector en España y la primera con un registro multicentro en Aragón.

En Schindler somos conscientes de la importancia de asumir responsabilidades y, por ello dedicamos parte de nuestro tiempo a reflexionar sobre nuestra huella ecológica y sobre qué acciones debemos llevar a cabo para hacer posible una sociedad global sostenible. En este sentido, tenemos muy en cuenta las descritas por el WBCSD en el informe Visión 2050 para que empresas e industria regulemos nuestras actividades y no olvidemos el impacto individual combinado de todos y cada uno de los habitantes del planeta. [()]

Cómo detectar el fraude en casas pasivas

- Una casa es pasiva solo si cumple exhaustivamente con el riguroso estándar Passivhaus.
- El actual marco legal español aporta la protección necesaria ante falsas afirmaciones y tergiversaciones en relación al cumplimiento del estándar Passivhaus.

La inminente trasposición a España de la directiva europea 2010/31 sobre eficiencia energética, que exige a los estados miembros de la UE que todos sus edificios públicos sean Edificios de Consumo Casi Nulo (ECCN) a partir del 31 de diciembre de 2018 y que todos los edificios, sin excepción, lo sean a partir del 31 de diciembre de 2020, está siendo un factor clave para que tanto profesionales del sector inmobiliario y de la construcción como ciudadanos y administraciones públicas redoblen esfuerzos e interés por avanzar en la construcción de edificios energéticamente eficientes.

Pero también está generando la aparición de irresponsables con pocos escrúpulos, que no dudan en tratar de sacar provecho de la situación de forma ilegítima, intentando hacer pasar por edificios y/o viviendas Passivhaus, el estándar con la garantía de calidad más rigurosa del mundo para edificios energéticamente eficientes, obras que no lo son.

Ante esta situación, la Plataforma Española de Edificación Passivhaus (PEP), asociación sin ánimo de lucro que engloba a profesionales, empresas y personas con inquietudes y conocimientos en el campo de la eficiencia energética en la edificación, alerta de que una casa es pasiva sí y solo sí cumple exhaustivamente con el estándar Passivhaus. Aplicado al clima español, el sello Passivhaus exige:

1. Importantes limitaciones en la demanda de calefacción (ha de ser menor o igual a 15kWh/m² año) y en la demanda de

refrigeración (siempre menor o igual a 15kWh/m² año)

2. La energía primaria utilizada por la edificación ha de estar en un máximo de 120kWh/m² al año.
3. La práctica ausencia de infiltraciones de aire (por debajo o igual a 0,6 renovaciones/hora).

Como explica Adelina Uriarte, presidente de PEP, “la monitorización exhaustiva de los edificios Passivhaus por el Instituto Passivhaus a lo largo de los últimos 20 años ha demostrado y validado claramente la garantía de calidad del estándar. Passivhaus no es una marca registrada ni comercial pero sí está claramente definida, con sus propios términos y referencias, e implica unos requisitos perfectamente estructurados. La certificación por parte de un certificador autorizado es un mecanismo de garantía de calidad que asegura que tales requisitos se cumplen y solo así estará respaldada y recomendada por el Instituto Passivhaus y por PEP”.

CÓMO PUEDE DEFENDERSE EL CONSUMIDOR ESPAÑOL

La Ley 26/1984, Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios, actualizada y publicada en el real decreto legislativo 1/2007, del 16 de noviembre, ofrece la protección legal necesaria en España. Concretamente el Capítulo II, Artículo 5, Actos de Engaño al Consumidor, de dicha Ley prohíbe la difusión de indicacio-

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

Un edificio que cumpla con el estándar Passivhaus es un producto definido claramente, distintivo y consolidado, que aporta numerosos beneficios para el consumidor y para el medio ambiente incluyendo, entre otros, garantizar el consumo casi nulo de energía para climatización, evitar defectos o patologías en los edificios que propician la formación de mohos, alcanzar excelentes niveles de confort térmico y una altísima calidad del aire interior, o asegurar la disminución de la huella de carbono y otros daños ambientales derivados del derroche de energía

nes incorrectas o falsas, o la omisión de verdaderas, respecto a los productos o servicios ofrecidos, que puedan inducir a error a las personas a las que se dirigen, y en general, sobre las ventajas ofrecidas.

Como explica PEP, un edificio que cumpla con el estándar Passivhaus es un producto definido claramente, distintivo y consolidado, que aporta numerosos beneficios para el consumidor y para el medio ambiente incluyendo, entre otros, garantizar el consumo casi nulo de energía para climatización, evitar defectos o patologías en los edificios que propician la formación de mohos, alcanzar excelentes niveles de confort térmico y una altísima calidad del aire interior, o asegurar la disminución de la huella de carbono y otros daños ambientales derivados del derroche de energía.

“Un edificio que no cumpla el estándar Passivhaus y se ofrezca o comercialice como tal implica que no puede garantizar esos beneficios y

es, por tanto, un claro engaño debido a las falsas alegaciones y tergiversaciones en relación al cumplimiento del edificio con el Estándar Passivhaus” alerta Adelina Uriarte. Ante ello, la presidenta de PEP insta a los consumidores a que no se dejen engañar, contraten sus obras con expertos adecuadamente formados, reflejen en sus contratos sus intereses y, si llegase el caso, demanden a los responsables. Uriarte insiste en que “todo aquél que haga falsas afirmaciones o tergiversaciones acerca de que un edificio cumpla con el estándar Passivhaus o satisfaga los principios de garantía de calidad de los principios Passivhaus, podrá ser sometido a reclamaciones legales y sanciones por daños ocasionados por la violación de la Ley General para la Defensa de Consumidores y Usuarios”.

Asimismo, desde PEP aclaran que el Ministerio de Agricultura, Alimentación y Medio Ambiente debe instruir acciones legales en contra de los responsables de estos engaños o enjuiciarse en contra de ellos. [()]



salón inmobiliario internacional madrid

SIMAPro: EL MEJOR CONTENIDO 100% PROFESIONAL

CONFERENCIA INMOBILIARIA 24 MAYO
FORO DE INVERSIÓN 24-25 MAYO
INMONEXT 26 MAYO

SEMINARIO DE INVERSIÓN EN ARGENTINA 26 MAYO
ÁREA DE NETWORKING 24-26 MAYO

INSCRÍBASE YA
Consulte cuotas
bonificadas

LOS LÍDERES MÁS INFLUYENTES*

AEDAS HOMES David Martínez,
Director General

**ANALISTAS FINANCIEROS
INTERNACIONALES (AFI)**
Emilio Ontiveros, Presidente

ASG IBERIA ADVISORS
Víctor Pérez Arias, Managing Director

ACI Ricardo Martí-Fluxá, Presidente

AECC Javier Hortelano, Presidente y
Managing Partner **CATELLA ASSET
MANAGEMENT**

AEO José María Álvarez, Presidente

ASPRIMA Juan Antonio Gómez-
Pintado, Presidente

AYUNTAMIENTO DE MADRID
José Manuel Calvo, Concejal del Área
de Desarrollo Urbano Sostenible

**Cª TRANSPORTES, VIVIENDA
E INFRAESTRUCTURAS DE LA
COMUNIDAD DE MADRID**
José María García, Director General
de Vivienda y Rehabilitación

CP GRUPO Jaime Pinilla Director
Gerente

EMVS MADRID Francisco López
Barquero, Consejero Delegado

**ESCUELA DE TÉCNICA JURÍDICA
(ETJ)** Purificación Pujol, Directora
Académica

GREENOAK REAL ESTATE
Jasie Leekha, Principal London

GRUPO IBOSA Juan José Perucho,
Socio Director General

GRUPO LAR Miguel Pereda, Consejero
y Director General

HISPANIA ACTIVOS INMOBILIARIOS
Cristina García-Peri, Directora General

INJUVE Javier Dorado, Director
General

INMOGLACIAR
Ignacio Moreno, Consejero Delegado

MERLIN PROPERTIES Ismael
Clemente, Consejero Delegado

NEINOR HOMES Juan Velayos, CEO

PATRIZIA IMMOBILIEN
Wolfgang Speckhahn, Head of
Strategy and Business Development

PREMIER ESPAÑA Francisco Javier
Albéniz, Director General

REAL INSTITUTO ELCANO
Emilio Lamo de Espinosa, Presidente

REPUTATION INSTITUTE Fernando
Prado, Managing Partner Spain & Latin
America

RICS SPAIN Eduardo Fernández-
Cuesta, Presidente y Socio Real Estate
ARCANO GROUP

ST SOCIEDAD DE TASACIÓN
Consuelo Villanueva, Directora de
Instituciones y Grandes Cuentas

ST SOCIEDAD DE TASACIÓN
Juan Fernández-Aceytuno,
Director General

TERCERO B Speaker TBC

TINSA Montserrat Pascual,
Directora de Valoraciones Especiales

TINSA Pedro Soria, Director Productos
y Diversificación y Red Técnica

TRIBUNAL SUPREMO Rafael
Fernandez Valverde, Magistrado

URBAN DATA ANALYTICS (uDA)
Carlos Olmos, Fundador & Director

*Relación de algunos de los ponentes confirmados en el programa

Más información y programa actualizado en simaexpo.com

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

Knowledge Partner:



Gold Partner:



Bronze Partners:



Industry Partners:

Media Partners:

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

¿Tienes claro cuánto te cuesta vivir en tu casa?



Albert Grau
Gerente de la Fundación
La Casa que Ahorra
www.lacasaqueahorra.org

Desde el año 2013 está regulada la eficiencia energética de los edificios, lo que conocemos comúnmente como etiqueta energética. Esta etiqueta que vemos en muchísimos electrodomésticos y que muchas veces nos hace decidir cuál comprar, e incluso nos dan subvenciones si son A++, también la debería tener nuestra vivienda, o aquella que queremos comprar o alquilar. Porque no debemos olvidar que se trata de una potente herramienta para aumentar el valor de nuestro inmueble. Por tanto, la mayor inversión que muchas personas realizarán a lo largo de su vida, ya cuenta con un sistema de información para saber lo que nos va a costar usarla. ¿Pero realmente le damos el valor que tiene a esta etiqueta? Una vez instalados allí, ya no deberíamos encontrarnos con la sorpresa de que el coste energético de vivir en ella provoca desajustes en nuestra “equilibrada” economía familiar.

Ante esta situación, nos preguntamos: ¿Quién compraría un coche sin conocer su consumo? Probablemente nadie, y eso que es una inversión que implica unos gastos de mantenimiento elevados, tiene una vida útil mucho menor que una vivienda y en algunos casos se pasa semanas sin ser usado. Ante ello, y dado que el consumo y las emisiones de CO₂ de los turismos ya están regulados desde hace 14 años, los fabricantes compiten día a día para ofrecernos mejores prestaciones con menor consumo y así tener otro argumento para incrementar sus ventas. Entonces, ¿Por qué no hacen lo mismo los promotores de viviendas? Tendría una cierta lógica, ¿No?

Por eso quiero reflexionar sobre aquellas medias verdades socialmente aceptadas y que

hacen que tomemos decisiones más impulsivas que reflexionadas, y con criterios de notoriedad y prestigio, más que de confort y seguridad. Hubo una época, en que tener un coche era símbolo de status social y todo valía, pero ahora, el acceso a un buen coche es casi universal, por lo que deberíamos pensar mucho más en el lugar en que vivimos, y pensar que invertir en eficiencia energética es invertir en calidad de vida.

En este punto creo que es conveniente detenernos y ver las diferencias de nuestro comportamiento al enfrentarnos a la decisión de compra de una vivienda versus la compra de un automóvil.

Cuando realizamos la compra de una vivienda, en condiciones normales su valor de mercado se mantiene, pudiendo incluso crecer. La vivienda se revaloriza.

En el caso de un automóvil, en el momento en el que nos lo llevamos del concesionario, pierde su valor a razón de un 10%, pero el primer año entre un 20 y un 30%.

Nadie pregunta por el consumo de la vivienda, aunque el vendedor nos debe informar mediante un certificado energético (similar al que presenta una nevera o cualquier otro electrodoméstico)

En los automóviles no hay certificaciones energéticas que sirvan de modelo de referencia, simplemente se dispone de las informaciones de fabricantes que no siempre son fiables como ha pasado últimamente.

En la vivienda no tenemos información instantánea sobre la energía que estamos gastando. Consecuentemente, no podemos adaptar el consumo. Hoy en día están apareciendo apps que permiten “leer” nuestros contadores online, pero su uso es casi inexistente.

En los automóviles podemos adaptar nuestra conducción en base a la información recibida por el ordenador de a bordo, reduciendo el consumo. Todos somos Carlos Sainz sabiendo cuál es la mejor “marcha” en todo momento.

La factura energética media de una vivienda difícilmente supera los 1.500 euros mensuales. En zonas muy frías, podemos llegar a 2.000 euros.

En un automóvil, a un ritmo de 20.000 km/año, unos 1.800 euros.

Cabe preguntarnos, ¿Hacemos mantenimiento de nuestra vivienda? Realmente muy poco. Invertir en una adecuada rehabilitación mejora la vivienda y su habitabilidad y calidad de vida interior, además de reducir la factura energética.

En un automóvil hacemos una revisión anual "oficial" que pocas veces cuesta menos de 300 euros. Paradójicamente, no se mejora el coche, simplemente se hace para que no empeore y no gaste más en combustible.

En las viviendas no invertimos en seguridad y salud. Solo aumentamos combustible para intentar conseguir condiciones de temperatura razonable, que en algunos casos no es suficiente para nuestra salud.

En un automóvil la seguridad y la salud es crítica: cambiamos religiosamente los neumáticos cada 2 años. A razón de 100 euros cada uno, ¿Alguien hizo números?

Vivimos en las mismas viviendas de hace más de 30 o 50 años, pero han aumentado mucho los consumos y las emisiones, ya que en la sociedad del bienestar hemos decidido tener calefacción y en algunos casos aire acondicionado.

Sin embargo los coches pasan la Inspección Técnica de Vehículos (ITV), y si emitimos más gases de los debidos, reparamos urgentemente o nos inmovilizan el vehículo.

Las viviendas nuevas son cada vez más eficientes, y por ley en 2020 prácticamente dejarán de consumir. Pero solo las nuevas...

El sector del automóvil camina hacia un escenario cada vez más eficiente: vehículos eléctricos, combustibles alternativos, coches híbridos...

Los que viven en edificios plurifamiliares saben lo difícil que es plantearse una rehabilitación a fondo de su edificio, pues es una decisión No individual.

La decisión de compra de un vehículo siempre es personal (a lo sumo en el seno familiar) y mayoritariamente por criterios subjetivos.

El edificio envejece, y a duras penas nos planteamos darle una mano reparando desconchones y pintando, cuando lo que habría que hacer es aislarlo adecuadamente para evitar patologías y mejorar el confort interior.

El coche va envejeciendo y por tanto, toca cambiarlo. No se debate sobre ello. Lo tenemos interiorizado.

Pocas viviendas tienen aire acondicionado, pues hasta hace poco era considerado un "lujo".

Las personas pasan muchas horas de su vida en sus viviendas.
Una vivienda más eficiente no solo gasta menos, también aporta mayor calidad de vida

Todos los coches de 10 años hacia aquí, tienen aire acondicionado y/o climatizador.

No invertimos en rehabilitar la vivienda con criterios de eficiencia (no supone ni el 3-4% de su valor y es una vez cada 30 años)

No toleramos rayones en los coches (para ello pagamos cada año un seguro que es equivalente al 5% del coste del coche nuevo)

Una rehabilitación para mejorar la letra de la etiqueta, normalmente recibe subvenciones del 30% y que pueden llegar al 50%.

Cuando te quieres cambiar el coche, te "premiaban" hasta el verano de 2016 con 1.000 euros por el plan PIVE, lo que sobre el valor de un coche medio ni representa el 8%.

Conocemos lo que nos cuesta el confort cuando nos llega la factura. Es un gasto periodificado en "cuenta corriente". Y normalmente, al recibirla, ponemos el grito en el cielo...

Gastamos a razón de pequeñas cantidades llenando depósitos... pero no somos conscientes del acumulado mensual o anual. Es un capricho de "bolsillo".

Las personas pasan muchas horas de su vida. Una vivienda más eficiente no solo gasta menos, también aporta mayor calidad de vida.

El coche es un medio de transporte y el tiempo del que se disfruta es mucho menor. [(•)]

La Ecoinnovación permite ahorrar un 80% de energía en los edificios

El último Informe IPM de Javier García Brea aporta datos reveladores de la eficiencia energética, un potencial de ahorro energético del 70% en calefacción y refrigeración, la creación de 400.000 empleos y ahorro de 8.200 millones de euros en costes para la salud.



Javier García Brea
Presidente de N2E

Responder a la pregunta qué actuaciones son innovadoras en la edificación, puesto que la aplicación de los fondos europeos para el periodo 2014-2020 tiene en la eficiencia energética de edificios una de sus prioridades, ha sido el objeto del nuevo *Informe IPM Ecoinnovación y Rehabilitación a escala de ciudad*, de Javier García Brea. Editado por Imedia, en él este experto subraya que el almacenamiento y las infraestructuras de recarga del vehículo eléctrico en los edificios son los mercados con más desarrollo a nivel mundial y cambiarán el actual diseño de las ciudades.

Así mismo, en el nuevo Informe IPM, que ha sido presentado a los medios de comunicación, Javier García Brea señala la importante creación de empleo y ahorro de costes para la salud que supone la alta eficiencia energética en la edificación y transporte que la Comisión Europea ha cifrado en 400.000 empleos y más de 8.200 millones de euros.

“Hemos llevado a cabo un exhaustivo análisis de los documentos aprobados por Bruselas en los últimos dos años, que constituyen una auténtica guía de lo que ha de entenderse por actuaciones innovadoras en la edificación y la rehabilitación. La definición de Ecoinnovación

energética va unida a la medición del resultado ambiental antes y después de las actuaciones”, explica Javier García Brea, reconocido experto en políticas energéticas y presidente de N2E.

Desde el documento de buenas prácticas de autoconsumo, las directrices para los edificios de consumo de energía casi nulo (EECN), obligatorios a partir de enero de 2021 (2019 para los edificios públicos), la estrategia de calefacción y refrigeración y la revisión de las directivas que ha propuesto la Comisión Europea se puede concluir que Europa avanza hacia un modelo energético de gestión de la demanda que pretende facilitar al consumidor instrumentos que le permitan gestionar su propia energía.

¿QUÉ ES LA INNOVACIÓN EN LA EDIFICACIÓN?

La respuesta se encuentra en las directrices de la Comisión Europea para las ayudas estatales sobre medio ambiente y energía, en las que relaciona la Ecoinnovación con la protección ambiental y la eficiencia energética, incluyendo las medidas destinadas al ahorro de energía y uso de energías renovables.

La innovación, por tanto, es un valor añadido que convierte la eficiencia energética en un factor de competitividad y supone una alternativa de financiación más atractiva, para modificar la percepción negativa de los bancos hacia el ahorro de energía, basada en la revalorización del medio urbano y de los beneficios que aportará a la economía.

Igualmente, la innovación energética es la gestión de la demanda. Las propuestas de Bruselas exigen un cambio de la regulación eléctrica y de las normas de construcción actuales unido a un cambio del comportamiento de los

consumidores en el uso de la energía. “No olvidemos que la innovación energética es también innovación social”, remarca el experto.

EN 2021 ENTRE EL 50 Y EL 100% DE ENERGÍA PRIMARIA EN LOS EDIFICIOS SE CUBRIRÁ CON RENOVABLES

La edificación, nueva y rehabilitada, está experimentando una fuerte transformación provocada por los conceptos que incorpora el edificio de consumo de energía casi nulo (EECN), como es la arquitectura bioclimática, los nuevos materiales eficientes de construcción o la integración de tecnologías inteligentes (TIC) para la automatización y contabilización de consumos.

Como consecuencia, la alta eficiencia de los edificios se debe complementar con el autoconsumo y las energías renovables. En este sentido, Bruselas plantea la revisión de las normas de construcción y de las estrategias de rehabilitación para introducir estos cambios con nuevos conceptos como la calificación energética A++ y la energía primaria neta que resulta de restar a la energía primaria que necesita el edificio la parte que se cubre con renovables para determinar los valores para el EECN en las distintas zonas geográficas. El resultado a conseguir es que a partir de 2021, entre el 50% y el 100% de la energía primaria de los edificios se cubra con energías renovables.

EL PAQUETE DE INVIERNO IMPULSA LA REHABILITACIÓN Y EL VEHÍCULO ELÉCTRICO

La revisión de las directivas que recoge el “paquete de invierno” propone incrementar el mercado de rehabilitación y del vehículo eléctrico a través de diferentes medidas. Su objetivo es elevar al 2% la tasa anual de rehabilitación y triplicar la inversión hasta 120.000 millones de euros anuales. Se extiende hasta 2030 la obligación de ahorro del 1,5% a las empresas que venden energía. La cuota de renovables en los sistemas de calefacción y refrigeración crecerá un 1% cada año. Y, finalmente, en todos los nuevos edificios, en los que se rehabiliten y en todos los aparcamientos serán obligatorios puntos de recarga para el vehículo eléctrico.

El principal cambio que proponen las nuevas directivas es la consideración de la eficiencia energética como un valor económico y no solo ambiental

No obstante, el principal cambio que proponen las nuevas directivas es la consideración de la eficiencia energética como un valor económico y no solo ambiental. Así, Bruselas reconoce los impactos del objetivo vinculante del 30% de eficiencia energética en la creación de 400.000 empleos, un ahorro de 70.000 millones de euros en combustibles fósiles, un 12% de ahorro en importaciones de gas, y 8.200 millones de euros en costes para la salud.

En definitiva, Bruselas reconoce que la eficiencia energética va a ser determinante en el desarrollo de la economía europea, en la creación de empleo y en el abaratamiento de los costes de la energía. La innovación energética hará posible desconectar la calidad de vida del consumo de energía y cumplir así el compromiso de eliminar las emisiones contaminantes. [●]

EL INMOBILIARIO ESPAÑOL IMPULSA SU PRESENCIA EN EL SALÓN INTERNACIONAL INMOBILIARIO MIPIM DE CANNES

A través de la "Spanish Conference", numerosos stands y una nutrida representación de profesionales

Al MIPIM de Cannes, que se ha celebrado del 14 al 17 de marzo, han asistido más de 24.000 participantes procedentes de más de 90 países, más de 2.600 compañías expositoras y más de 5.300 inversores internacionales. Por ello se considera esta feria internacional como oportunidad excelente para acudir para establecer contactos con los principales actores del sector, ya sea inversores, empresas especializadas, corporaciones internacionales, etc.



Este año, alrededor de unos 330 profesionales españoles han estado en MIPIM para presentar sus proyectos e inversiones, dando a conocer las oportunidades del mercado inmobiliario español, que se ha logrado establecer a pesar de la situación de incertidumbre en la que se encuentra el sector a nivel mundial.

En estos tiempos de agitación política –Brexit, elecciones estadounidenses, alemanas, francesas y holandesas– aceleración de la innovación tecnológica y el crecimiento de la población urbana en el mundo, MIPIM se ha erigido en un foro abierto para ofrecer a los profesionales y los inversores la oportunidad de discutir estos desarrollos estratégicos y su impacto en el sector inmobiliario.

El inmobiliario español ha vuelto a estar presente en MIPIM con una nutrida representación, tanto a nivel de





stands de compañías e instituciones , como de profesionales.

Un evento que ha tenido un especial protagonismo en este marco profesional ha sido la celebración de la *Spanish Conference*, bajo el título *"Why is Spain the new place to invest?"* El encuentro ha llenó por completo el aforo disponible y ha reunido a más de 200 profesionales del sector inmobiliario, muchos de ellos de ámbito internacional.

Organizado y patrocinado por Gesvalt y Roca Junyent, el panel ha estado dividido en dos partes: Transformación urbana y casos de éxito. Han intervenido en el mismo Sandra Daza, directora general de Gesvalt; Enrique Gracia, director de Merlin Properties, Javier García del Río, CEO de Solvia, Juan Velayos, CEO de Neinor Homes, Javier Rodríguez Heredia, socio director general para Europa de Azora, Daniel Lacalle, economista y comisario de Inversiones Internacionales de Think Madrid Roger Pla, Senior legal advisor de Roca Junyent.



del director de Iberian Property, Antonio Gil Machado, al alcalde de Lilsboa, Fernando Medina. Tras un interesante coloquio con todos los asistentes, se dio paso a una mesa redonda en la que intervinieron Jorge Bota, Managing Partner de B.Prime; Pedro Coelho, Partner de Square Asset Management SA; Enrique Gracia, director de Merlin Properties y Sergio Saraiva, Executive Board Member de Lisboa Bahía Sur.

STANDS DE MADRID Y BARCELONA-CATALUÑA

En el encuentro se ha puesto de manifiesto la solidez y buenas expectativas que ofrece España como economía y como país para los inversores internacionales. Se han puesto de manifiesto los problemas existentes, pero también el claro elemento diferencial de crecimiento y oportunidades de España con respecto a otros destinos de inversión, incluidos los europeos. Los participantes en el panel han ofrecido sus puntos de vista y experiencias en torno a los diferentes segmentos del mercado : oficinas, retail, logístico, hotelero y, cómo no, residencial, que está viviendo un auténtico paradigma por la entrada de nuevos actores y por el cambio radical en la composición y comportamiento del mercado.

Previamente a este protagonismo de España en MIPIM, ha tenido lugar un panel de discusión sobre Lisboa titulado *"Is Lisbon the next city investmen hotspot?"*, organizado por Iberian Property, plataforma internacional de información inmobiliaria sobre el mercado ibérico de la que Observatorio Inmobiliario es *partner* en España. El foro se ha abierto con una entrevista

Además de los stands de numerosas empresas españolas o con representación y operativa en nuestro país, MIPIM ha dado cabida a un pabellón español, impulsado por la Comunidad de Madrid y su Think Madrid, pero en el que también han participado la Sareb, el ICEX (Invest in Spain) el Ayuntamiento de Málaga y Gesvalt, además del apoyo de empresas al Madrid Cluster como Asesorama, Auxadi, Top Building, Rold & Partner, o los estudios de arquitectura, Rafael de la Hoz y Ortiz.León, entre otras.

Cataluña y Barcelona también contaron con su propio stand, que aglutinó a consultoras inmobiliarias, despachos de abo-



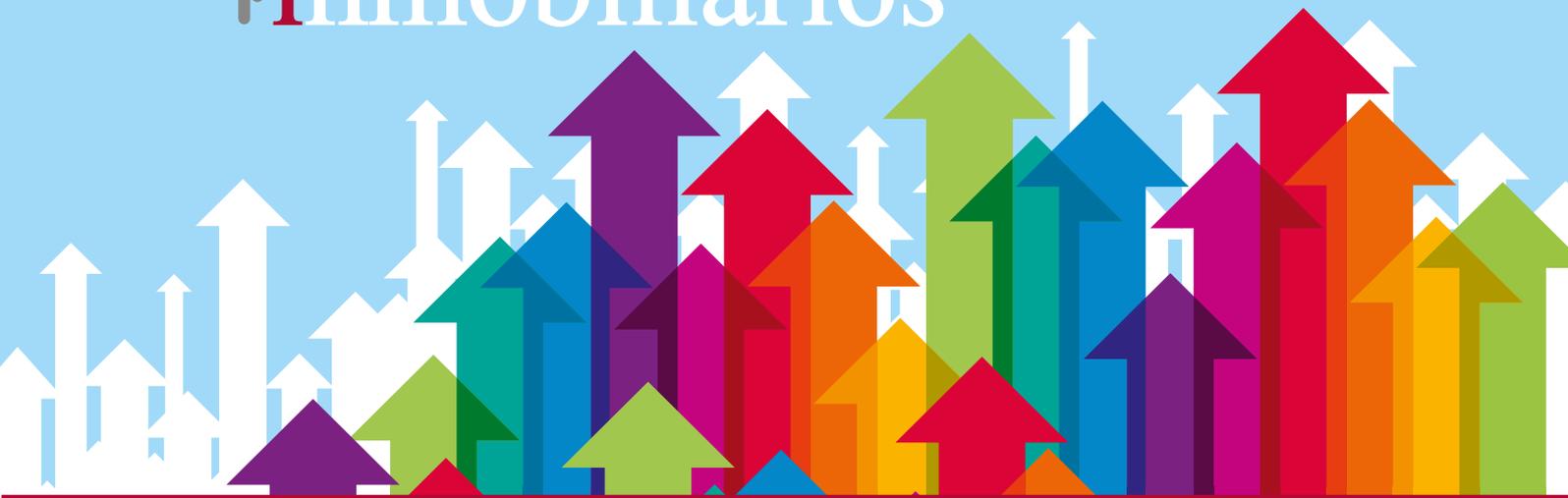


gados, empresas de tasación, estudios de arquitectura, etc.

españolas que trabajan en el sector, muchas de ellas socias de WIRES (Women In Real Estate).

Como ejemplos de algunas de las empresas españolas o que operan en España que han estado presentes en MIPIM con stand, están, además de las ya mencionadas : Aguirre Newman, CBRE, JLL, Savills, Cushman & Wakefield, Hogan Lovells, Hill International, Schindler, Tinsa, Manubens, Abogados, Colliers, Building Center, Chapman Taylor ...y un largo etcétera. Además, hubo una importante presencia de mujeres





CÓMO SOLICITAR LA DEVOLUCIÓN DE LA PLUSVALÍA MUNICIPAL INDEBIDAMENTE INGRESADA

Organizan

GARRIGUES



Madrid, 27 de abril de 2017

Sede Garrigues Madrid.
Calle Hermosilla,3.
28001 Madrid

Asistencia **gratuita**

previa inscripción hasta completar aforo.

Más información:

// formacion@observatorioinmobiliario.es // 91 724 0 724 //

www.observatorioinmobiliario.es

El presente y el futuro del sector, al descubierto en SIMApro

Variedad de temas y originalidad en su enfoque: señas de identidad de un programa profesional en el que la mayoría de sus ponentes son presidentes, CEOs y directores generales de las más importantes empresas del sector.

El programa profesional del Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (SIMA) tendrá lugar este año en un espacio propio y diferente: SIMApro, especialmente diseñado para optimizar las posibilidades de networking de la feria y facilitar el intercambio de experiencias y conocimiento de los profesionales que acuden a ella. SIMApro se celebrará del 24 al 26 de mayo en el Centro de Convenciones Norte de Feria de Madrid, en paralelo a SIMA 2017.

La nueva área no es la única novedad del programa profesional de SIMA en esta edición de 2017. También experimenta una profunda actualización, tanto en el fondo como en la forma, con la introducción de nuevos formatos, que agilizan la exposición de los contenidos, y la elección de los temas y sus enfoques, muchos de los cuales se tratarán por primera vez en un foro dedicado al sector inmobiliario español.

Es el caso, por ejemplo, de la creciente judicialización del urbanismo, del perfil del futuro comprador de vivienda, del impacto en el sector de los acuerdos para frenar el cambio climático, del efecto de los fenómenos globales en los flujos de inversión internacionales o del análisis de la reputación del sector y la necesi-

ria “homologación” de sus prácticas corporativas, entre otros asuntos de interés. Temas todos ellos con una creciente importancia en la agenda del sector. Hay otros asuntos del programa profesional de este año que sin ser tan novedosos como los anteriores guardan, en cambio, una estrecha con ellos, como la implementación de estándares que aporten transparencia y reduzcan la incertidumbre en operaciones de inversión o el uso de las tecnologías que añadan valor a los activos inmobiliarios.

Las sesiones de SIMApro también analizarán asuntos de actualidad, como el creciente papel protagonista del de los fondos de inversión en nuestro mercado residencial, los resultados financieros obtenidos por las principales socimis y la nueva etapa que se abre para estos vehículos de inversión, o el perfil y la intensidad que la inversión internacional tendrá en los próximos años.

Además, el programa profesional de la feria no obviará el repaso habitual a las principales tendencias de cada segmento del mercado inmobiliario (residencial, vacacional, oficinas, comercial, logística, hoteles...). En el caso del residencial, el alquiler

tendrá un protagonismo especial en estas sesiones temáticas.

La Comunidad de Madrid, por su posición clave en el contexto nacional del sector inmobiliario, también tendrá su cuota de protagonismo en el programa de SIMApro. De esta manera, los expertos reunidos debatirán la sostenibilidad de su actual modelo de vivienda protegida o la situación de los nuevos desarrollos y su complementariedad con los proyectos de regeneración urbana. Temas en apariencia locales pero cuya problemáticas y soluciones son extrapolables a otros territorios.

TRES DÍAS DE ACTIVIDADES

SIMApro se celebrará del 24 al 26 de mayo y tiene como hitos principales los tres siguientes:

- Conferencia Inmobiliaria Madrid 2017 (24 de mayo)
- Foro de Inversión en el Mercado Inmobiliario Español (24- 25 mayo)
- Inmonext (26 mayo)

El programa de SIMApro se completa con el Seminario de Inversión en Argentina, un evento que se enmarca en la iniciativa Argentina País Invitado SIMA 2017 y cuyo programa se articula en los siguientes cuatro bloques temáticos: situación general del país, contexto del mercado inmobiliario, experiencias de compañías en materia de inversión internacional y análisis de grandes proyectos impulsados por la iniciativa pública.

“CONOCE TU RIESGO”



VELTIS[®] SPAIN
First Real Estate Rating Agency

www.veltisrating.com

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

Vivienda a medida: la personalización conquista la promoción inmobiliaria



David Botín

Director del Área
de Promoción Inmobiliaria de ACR

El mundo de la revolución digital, la cuarta gran revolución que ha vivido la economía según muchos analistas, está propiciando una completa transformación de los negocios: desintermediación, globalización y ruptura de fronteras, abaratamiento de las barreras de entrada a los sectores y democratización de oportunidades. Pero, sobre todo, una nueva manera de consumir traducida en el empoderamiento del consumidor, que cuenta con más opciones que nunca a la hora de comprar y con una inusitada capacidad, que no duda en hacer efectiva, para evaluar, opinar y exigir.

¿Cómo ejerce esa capacidad? Buscando, comparando y eligiendo no solo el producto o servicio que más le encaja, sino también el momento y la forma de consumo que se adapta mejor a su perfil y a sus necesidades. Y es la búsqueda de ese consumidor la que ha hecho a las empresas desterrar el clásico enfoque de producto en favor de una mentalidad “*client centric*” en la que el cliente y la satisfacción de sus necesidades son el auténtico motor de la organización.

Los segmentos de clientes se estrechan, las marcas ponen a disposición de los consumidores productos cada vez más a medida, con capacidad de personalización. La forma de producir también cambia y se adapta a un ciclo en el que el primer paso es escuchar y entender las necesidades de los consumidores para, a partir de ellas, ofrecerles lo que necesitan. Y así, vemos como las marcas utilizan ese conocimiento para atraer al consumidor y recibirle en un espacio –físico o virtual- en donde viva una experiencia que trascienda al momento de consumo y esté mucho más ligada a las sensaciones y los sentimientos.

LA PERSONALIZACIÓN DE LA VIVIENDA

La vivienda es la compra más importante que realiza una persona en su vida. No solo lo es por el volumen de gasto, sino porque lleva implícitas numerosas decisiones que afectan de forma relevante a múltiples aspectos de todos los miembros de una familia y de su manera de vivir.

CATEGORÍAS DE PERSONALIZACIÓN OFRECIDAS POR ACR GRUPO



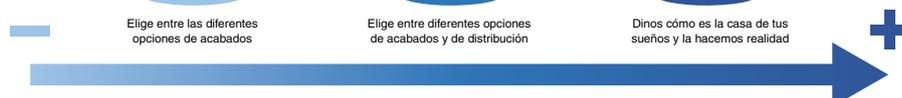
Elige entre las diferentes opciones de acabados



Elige entre diferentes opciones de acabados y de distribución



Dinos cómo es la casa de tus sueños y la hacemos realidad



FASES DE LA PERSONALIZACIÓN DE UNA VIVIENDA DE ACR GRUPO



Presentación y selección de las opciones en función del grado de personalización



¿Qué busca el cliente?
Recogida de las especificaciones y necesidades



Viabilidad y valoración económica de las peticiones



Configuración final y aprobación de las modificaciones



Selección de los materiales con los proveedores



Atención personalizada en la ejecución y tras la entrega, pos-venta

Así es como nos comunicamos con nuestros clientes desde ACR Grupo: conscientes de que les estamos acompañando en un proceso que compromete no solo sus necesidades, sino gran parte de sus ilusiones.

Nuestra apuesta por la personalización responde a la firme convicción de que la construcción y promoción de viviendas tiene que responder con soluciones innovadoras a las demandas del mercado y a los importantes cambios que está viviendo. Hoy en día todos los clientes pueden personalizar, en mayor o menor medida, productos tan variados como los financieros (seguros, planes de pensiones y ahorro), equipamiento y gadgets tecnológicos (ordenadores, móviles, tabletas), consumo de ocio (programas de televisión, música, viajes), coches... todos ellos con una longevidad variable, pero perecederos.

Pero nosotros adquirimos un reto y compromiso mucho mayores: tenemos que ayudar y acompañar a nuestro cliente en la compra más relevante de su vida y conseguir para él una experiencia única que se repita cada vez que abre la puerta de su vivienda.

La personalización, en nuestro caso, afecta de manera directa a las necesidades diarias de las personas, a su proyecto vital y a su capacidad económica. Porque construirse una vivienda propia no está al alcance de la gran mayoría de los ciudadanos y el compromiso de ACR Grupo es extender este servicio a todos sus clientes: desde la vivienda social de menor precio a las *premium*.

Tratar de satisfacer esta necesidad en el marco de la promoción colectiva no es nada sencillo y ha supuesto un alto grado de coordinación entre todas las áreas y departamentos que participan en el proceso de construcción de una vivienda

Dada la complejidad comercial e industrial de este servicio, hemos establecido tres grados de personalización que abarcan desde la elección de acabados hasta la creación más a medida con el cliente.

Además, hemos establecido un proceso para que las diferentes complejidades que conlleva la personalización de una vivienda no lo sean para el cliente, que solo debe percibir las facilidades y opciones que desde ACR Grupo damos. Este proceso se estructura de la siguiente manera:

1.- Los departamentos comercial y técnico establecen las opciones a ofrecer al cliente y su posible coste adicional dentro del grado de personalización decidido para cada promoción. En este punto inicial ya tenemos los materiales para mostrar al cliente.

2.- El departamento comercial establece un calendario para elegir con el cliente los acabados, las opciones o la distribución de la vivienda. Las modificaciones acordadas se plasman en un documento anexo al contrato de compra.

3.- A partir de ahí coordinamos los cambios con arquitectos, diseñadores, directores de obra y empresa constructora, con un estricto proceso

de control en el que están involucrados equipos multidisciplinares.

Llegar hasta aquí no ha estado exento de dificultades. Debemos tener en cuenta que la construcción hoy en día sigue siendo una actividad que se sitúa a medio camino entre la industrialización y la artesanía, que se desarrolla cada vez en un centro de trabajo distinto y ha experimentado muchas mejoras gracias a la industrialización externa, pero muy lejos de cualquier producción automatizada y robotizada como encontramos en la mayoría de los sectores. Tampoco debemos olvidar las complejidades derivadas de las múltiples regulaciones a las que está sometido nuestro sector, la singularidad de cada proyecto y cada edificio, la larga duración del proceso y el reto de acortar plazos, así como todos aquellos aspectos que hacen que el proceso de personalización sea muy particular y altamente exigente.

Todo este esfuerzo se ha visto reflejado en la recién entregada Iturrama Avenida, nuestra primera promoción totalmente personalizada. Tanto es así, que de las 27 viviendas entregadas no hay dos iguales, algo que supone un hito para la compañía y que marca el camino a seguir en nuestro afán por situar al cliente en el centro de toda nuestra estrategia.

Esta primera promoción ha reforzado nuestra convicción de que el sector de la vivienda está comenzando a recorrer el camino que ya han hecho múltiples industrias hacia una oferta diferente para cada cliente, lo que sin duda transformará de manera radical el sector y la manera de operar en él. [()]

Juan Lazcano, reelegido presidente de la patronal de la construcción



Juan Lazcano.

Juan Lazcano ha sido reelegido presidente de la Confederación Nacional de la Construcción (CNC), la patronal del sector, cargo que ostenta desde 2001. Con anterioridad ejerció los cargos de director general de Carreteras, en el Ministerio de Fomento, consejero de AENA, y del Gestor de Infraestructuras Ferroviarias (GIF), entre otros.

En la actualidad, además de ser miembro del Comité Ejecutivo y Junta Directiva de CEOE, Lazcano también preside la Fundación Laboral de la Construcción, la Asociación Española de la Carretera (AEC), el Patronato de la Plataforma Tecnológica Española de Construcción (PTEC), y la Empresa de Ingeniería Informes y Proyectos, S.A. (Inypsa).

Lazcano señaló que “el talante integrador será la seña de identidad” de su tarea al frente de la CNC -organismo que este año cumple 40 años desde su creación. “Creo firmemente que la Confederación ha de ser un foro donde los legítimos intereses de todos encuentren acomodo, defensa y desarrollo ordenado, donde los problemas del sector se debatan, y se pongan los medios para alcanzar soluciones coordinadas, realistas y eficaces; un laboratorio permanente de propuestas y análisis que permita a todas las asociaciones miembros de la CNC sentirse respaldadas e informadas”, afirmó.

Sobre la situación del sector, Lazcano destacó que “la industria de la construcción ha sufrido la mayor crisis que nadie hubiera podido imaginar en términos de producción y empleo” y añadió que “es el momento de reinventar la construcción, promoviendo la creación de una industria puntera, avanzada y sostenible, que contribuya a una economía competitiva, al bienestar social y a la creación de empleo”.

ACR Grupo nombra a Roberto Albáizar nuevo director de Desarrollo Corporativo

Roberto Albáizar es licenciado por la Escuela Técnica Superior de Arquitectura de Madrid y Máster en Project Management en Financiación de Proyectos y Concesiones por la Fundación Camuñas, del Centro Superior de Arquitectura de Madrid. Albáizar



Roberto Albáizar.

se incorpora al área de Desarrollo Corporativo de ACR Grupo tras casi 30 años de experiencia profesional en los sectores de la construcción e inmobiliario, con una destacada trayectoria en la expansión y desarrollo de negocios, así como en *project management*, promoción de nuevas viviendas, centros comerciales y de ocio.

En los últimos cuatro años, Albáizar ha ocupado el cargo de director general de Jacobs Spain. En ese tiempo ha trabajado como responsable del desarrollo de negocio (industrial y edificación) y ha estado al frente del resultado final de las operaciones de la oficina de España. Asimismo, ha liderado la relación directa con el grupo tanto en Europa como a nivel global. Su amplia trayectoria profesional le ha permitido ejercer puestos de responsabilidad en otras compañías destacadas como Altarea-Codegim España, Unibail-Rodamco, y también en Gerens Hill International.

En su nueva responsabilidad, Roberto Albáizar liderará las áreas de Desarrollo de Negocio y Comercial para las actividades de construcción y rehabilitación. Además, será responsable de la estrategia corporativa de expansión de negocio, formando parte del Comité de Dirección del Grupo.

Alfonso Valero, nuevo director de Desarrollo de Negocio y Gestión de Cuentas de JLL



Alfonso Valero.

JLL ha anunciado la incorporación de Alfonso Valero como nuevo director de Desarrollo de Negocio y Gestión de Cuentas de la compañía, reportando en su cargo a Borja Basa, director general de Corporate Solutions de JLL.

Desde su posición, desarrollará estrategias de crecimiento empresarial y búsqueda de nuevas vías de negocio para las dos áreas de JLL: inversores y clientes corporativos, con el objetivo de contribuir al crecimiento y plan estratégico marcado por la consultora para los próximos años.

Valero se incorpora a JLL procedente de Microsoft China, donde ocupaba desde 2014 el puesto de responsable de Retail Internacional y Workplace Strategy dentro del área de Real Estate de la compañía. También ha trabajado en el área inmobiliaria de compañías como LVMH y Porsche, así como en firmas del sector como Grupo Lar o Coperfil Group.

Formado en Arquitectura por la Universidad Politécnica de Madrid y por la Sapienza Università Di Roma, posee además dos masters en Administración y Dirección de Empresas del China Europe International Business School (CEIBS) y del IESE.

irea nombra a Laura Hernando nueva socia de la firma

irea, firma especializada en asesoramiento financiero en los sectores inmobiliario y hotelero promociona a Laura Hernando como nueva socia de la compañía. Dicha promoción, refuerza la estrategia de crecimiento y especialización de irea en servicios de asesoramiento financiero al sector hotelero. Laura Hernando se une como socia a Miguel Vázquez para dirigir la División de Hoteles.

Laura se incorporó a irea en el año 2005. Está especializada en el asesoramiento de operaciones de compraventa de hoteles, de carteras de activos y deuda. Cuenta con una amplia experiencia en la estructuración de financiación, en reestructuración financiera y en consultoría estratégica, incluyendo la negociación de contratos de gestión con cadenas hoteleras. Entre sus credenciales destaca la valoración de más de 300 hoteles y el asesoramiento a fondos internacionales en la compra de las carteras de deuda hipotecaria con colateral hotelero por un volumen superior a 4.000 millones de euros (Octopus, Amazona, Castle, Formentera, Birdie, Sun, Traveller y Whale). Inició su carrera profesional en Atlas Capital Close Brothers en el departamento de fusiones y adquisiciones.

Para Mikel Echavarren, consejero delegado de la firma, el nombramiento de Laura Hernando como socia "consolida la estrategia de irea para crecer en la línea de negocio especializada en el sector hotelero. El trabajo desempeñado por Laura en estos 12 años ha sido fundamental para construir y perfilar la División de Hoteles, que posee el equipo de expertos financieros, asesores especializados en el sector hotelero, de mayor prestigio y reconocimiento en el mercado".



Laura Hernando.

BNPP RE reorganiza su estructura con cuatro nuevos nombramientos



John Sargent.



Jaime Maynau.



Jorge Almagro.



José Fernández-Heredero.

BNP Paribas Real Estate ha reorganizado su estructura con el nombramiento de cuatro nuevos directivos entre otras incorporaciones a la firma. Con esto la consultora fortalecerá las áreas de Inversión, Retail, Residencial y Property Management.

Los nuevos directores se han nombrado recientemente y ya están liderando cuatro áreas claves para BNP Paribas Real Estate.

Con más de 30 años de experiencia, John Sargent se ha incorporado a la firma como director de Inversión en Madrid. Fundador en España de Colliers International, ha trabajado en IDI Gazeley Brookfield Logistics, Karlin Real Estate y en Aguirre Newman. Sargent tiene un master en Real Estate Management por la universidad de Reading.

Jaime Maynau, con amplia experiencia en desarrollo y expansión de marcas tales como Marionaud y Toys "R" Us, ha sido nombrado director de Inversión Retail en Madrid. Maynau, graduado en Derecho por la Universidad autónoma de Madrid, cuenta con 16 años de experiencia en el sector inmobiliario.

Anteriormente trabajaba en Pradera como director de Asset Management.

Tras 15 años de experiencia en real estate y procedente de JLL, dónde era responsable de Residencial Capital Markets, Jorge Almagro, es el nuevo director de Residencial y Consultoría de BNP Paribas Real Estate. Anteriormente trabajó en la Sociedad Pública de Alquiler, Punto Inmobiliario, Inicia Suelo y Grupo i.

John Sargent, Jaime Maynau y Jorge Almagro dependerán de Thierry Bougeard, director general de Advisory en España.

Por su parte, José Fernández-Heredero se incorpora a BNP Paribas Real Estate como director general de Property Management, fortaleciendo los sistemas y los procesos esenciales para la actividad de la consultora. Hasta el momento, Fernández-Heredero era director financiero y de organización de BNP Paribas Real Estate Property Management GmbH en Frankfurt. Antes de unirse a la firma, pasó la mayor parte de su carrera profesional en el sector bancario, en Deutsche Bank AG.

Savills refuerza su equipo de Capital Markets en Barcelona



Pablo Merino.

Savills ha incorporado a Pablo Merino a su equipo de Capital Markets como director para Barcelona. El nuevo director del departamento tendrá un alto grado de coordinación con el equipo de inversión en Madrid, fundamentalmente en lo relativo al área de oficinas. Merino, licenciado en Económicas y Empresariales y master en el IE, tiene más de 16 años de experiencia en el sector inmobiliario, específicamente en el segmento oficinas desde el punto de vista del inversor, del propietario y del consultor tras su paso por Silverton, ING, Banco Santander y JLL.

Arturo Díaz, director corporativo de Savills y CEO Barcelona, ha comentado que “tener a Pablo con nosotros nos permite ampliar objetivos y coordinar proyectos con Capital Markets a nivel nacional y global para afianzar Savills como firma de referencia en asesoramiento inmobiliario en Barcelona”. La consultora planea además ampliar a corto plazo el equipo de inversión en la ciudad condal con una persona más.

El equipo de inversión de Savills en Barcelona está abriendo además servicios de asesoramiento en segmentos alternativos como residencias de estudiantes y de mayores, cada vez más atractivos para inversores extranjeros, de la mano de Marc López, Ingeniero de caminos, canales y puertos y Máster por el MIT, con más de 12 años de experiencia en el sector inmobiliario.

El objetivo de Savills en Barcelona es posicionar su oferta de asesoramiento altamente especializado en el segundo mercado inmobiliario del país con servicios de inversión inmobiliaria, consultoría y valoraciones, gestión de proyectos, agencia de oficinas, consultoría de espacios y obras, gestión de inmuebles y *retail high street*.

BDO nombra a Sergio Esteve responsable del área de Consultoría

BDO, firma internacional de servicios profesionales de consultoría, auditoría y abogados, ha nombrado a Sergio Esteve máximo responsable de la división de Consultoría. Sergio Esteve, licenciado y máster por ESADE, ha desarrollado su carrera profesional, de más de 17 años de experiencia, en consultoría en Deloitte, KPMG y PwC Consulting.

BDO cuenta con un plan de desarrollo y crecimiento del área de consultoría de negocio, cuyos principales pilares son la innovación adaptada a la evolución de las necesidades del cliente, el asesoramiento profesional multidisciplinar y la gestión del talento. Este plan de crecimiento prevé que el área de Consultoría de Negocio represente entre el 6 y el 8% de la facturación total en tres años.

A través de este plan, BDO está potenciando los servicios multidisciplinarios integrados mediante equipos especialistas de distintos departamentos como auditores, abogados, asesores financieros, *outsourcing* y consultores de negocio. Estos equipos aportan soluciones a las necesidades concretas de las agendas de los CEO y de los directores financieros (CFO), como pueden ser el desarrollo de planes de expansión, transformación del modelo corporativo, toma de decisiones basadas en datos, procesos de integración o reestructuraciones de la actividad, entre otros.

Alfonso Osorio, presidente de BDO en España afirma: “BDO se sitúa a la cabeza de la innovación en su sector. Prestamos una cartera de servicios avanzada, moderna, que ofrece valor añadido a nuestros clientes, fruto de la transformación digital, de las alianzas con partners líderes en cada sector y a los servicios avanzados que proporcionamos a nuestros clientes en todo el mundo”. Y continúa: “apostamos por impulsar nuestras divisiones de servicios de advisory, donde se incluyen los servicios de consultoría de negocio, y reforzamos los equipos especializados en aquellos sectores estratégicos de la economía de nuestro país: real estate, financiero y energía, entre otros”.



Sergio Esteve.

MADRID
2017

REALTY SPAIN

LET'S TALK REAL ESTATE

21 Y 22 DE JUNIO | PALACIO DE CIBELES, MADRID

EL EVENTO PARA PROFESIONALES INMOBILIARIOS

+ 3.500 VISITANTES

OFICINAS RETAIL SOCIMIS CONSTRUCTORAS
LOGÍSTICA INDUSTRIAL PROMOTORAS INGENIERIA
FONDOS DE INVERSIÓN ARQUITECTURA
CENTROS COMERCIALES GRANDES MARCAS... Y MÁS



2
DÍAS



HAZ
NEGOCIOS



EVENTO 100%
PROFESIONAL



EXPONER
EN REALTY

RESERVA TU ESPACIO

CONGRESO



CARA A CARA
DEL SECTOR INMOBILIARIO



+40 KEY
SPEAKERS



9 MESAS
REDONDAS

COMPRA TU ENTRADA

“ LET'S TALK REAL ESTATE
LET'S TALK BUSINESS ”



realtyspain@easyfairs.com

WWW.REALTYSPAIN.ES



+34 91 559 10 37

Con el apoyo de:



Event Partner:



Medios & Colaboradores:



KÖMMERLING lanza su sistema más eficiente: KÖMMERLING 76

KÖMMERLING 76 es el nuevo sistema que acaba de sacar al mercado la marca alemana fabricante de perfiles de PVC para ventanas y puertas: Kömmerling. Este producto va un paso más allá que los actuales de la firma, ofreciendo soluciones específicas para las obras más exigentes o con unas necesidades de aislamiento muy concretas. También marca un antes y un después en cuanto a la tecnología utilizada y logra un equilibrio perfecto entre eficiencia energética y estilizado diseño.

KÖMMERLING 76 está destinado tanto a puertas como a ventanas, ofreciendo notables avances y mejoras: Con, consigue un valor U_f (perfil) de transmitancia térmica de $1,0 \text{ W/m}^2\text{K}$, algo muy destacable en un perfil de tan solo 76 mm de profundidad. Gracias a él, la transmitancia térmica de la ventana (U_w) puede llegar alcanzar el excelente valor $0,73 \text{ W/m}^2\text{K}$. Y todo esto manteniendo una apariencia visual ligera y optimizando los materiales y procesos de fabricación empleados.

De su arquitectura interior destaca una innovadora cuarta junta adicional en la hoja que reduce los movimientos

de aire en la cámara del vidrio, contribuyendo también a la mejora de la transmitancia térmica del conjunto.

Como todos los sistemas KÖMMERLING, además de destacar en cuanto a aislamiento térmico, este nuevo sistema no descuida otras prestaciones técnicas igualmente importantes, como las siguientes: Hasta 48 dB de reducción acústica; máxima resistencia al viento con la mejor clasificación, C5, gracias a un gran refuerzo de acero zincado de alta inercia; Máxima clasificación de permeabilidad al aire: Clase 4; está disponible en múltiples colores y acabados madera y, como todos los perfiles KÖMMERLING, se fabrica con la tecnología Greenline®, una fórmula exclusiva de la marca, que garantiza el uso de materiales respetuosos con el medio ambiente y 100% reciclables.



PORCELANOSA Grupo amplía sus series XLight Stark y Craft: porcelánico extrafino para ambientes industriales y minimalistas



El estilo industrial y el estilo minimalista son dos tendencias decorativas muy extendidas en los diseños de interior contemporáneos de todo el mundo.

En ocasiones, ambas corrientes decorativas se muestran entremezcladas a través del diseño de espacios urbanos años 50, reduciéndolo todo a lo puramente esencial.

Destacan, pues, de este estilo minimal-industrial, los ambientes amplios y espaciosos, con pocos elementos decorativos y predominio de colores sobrios y claros con mucha luz. Los materiales utilizados son otra de las pautas a tener en cuenta, con inspiración en el hormigón, el cemento, e incluso con otros productos "al desnudo".

PORCELANOSA Grupo, siempre con las últimas tendencias en arquitectura e interiorismo como máximo referente, sigue reinventando sus materiales y propuestas, ofreciendo máxima calidad y adaptabilidad absoluta a todos los estilos decorativos.

Para satisfacer estos estilos industriales de carácter minimalista, la firma amplió en la XXIV Muestra Internacional sus series de XLight Stark y Craft, de la mano de Urbatek.

Stark es el cemento convertido en gres porcelánico extrafino de gran formato. Una pieza inspirada en el estilo industrial convertida en una serie exclusiva y única para diseños de interior altamente modernos. Además de su aspecto, inspirado en el cemento, Stark posee todas las propiedades

de la lámina cerámica XLight de Urbatek: alta durabilidad, fácil instalación y mantenimiento y gran formato, pudiendo ser aplicado en proyectos de grandes dimensiones.

Este modelo está disponible, asimismo, en cuatro acabados distintos: Stark White, inspirada en el color de las arcillas más refinadas y con superficie uniforme tonalidad blanco roto; Stark Sand, emulando la tradicional arcilla con dosis de calidez y luminosidad; Stark Grey, en base neutra y color gris ceniza; y Stark Black, que recuerda la lava volcánica con superposiciones en marrón.

Craft está inspirada en las superficies de estuco a la cal envejecido sobre texturas cementosas. Un acabado de lujo para ambientes industriales minimalistas capaz de captar la atención decorativa por su singular delicadeza y sobriedad.

Craft se caracteriza, además, por ser una innovadora colección que se enmarca en la nueva colección de productos de gran formato XLight con alto porcentaje de materia reciclada. Esto se consigue a partir de un ciclo productivo eco-eficiente con el mínimo impacto medioambiental: el de la filosofía Ciclik.

Craft White es un gres porcelánico extrafino de estuco inspiración cemento con tan sólo 6mm de espesor y dos formatos: $120 \times 120 \text{ cm}$ y $120 \times 250 \text{ cm}$; disponible para pavimentos residenciales y revestimientos. La placa cerámica es, por tanto, ligera pese a su gran formato, lo que permite una gran rapidez en la ejecución de obras.

Al margen de sus características técnicas y mínimo impacto mediambiental por composición a base de material reciclado, Craft ofrece a la arquitectura un resultado estético exclusivo, con un sofisticado efecto continuo y una rica gama de tonalidades grises de gran elegancia y luminosidad

VELUX: campaña #pásatealblanco para ayudar a reemplazar antiguas ventanas de tejado



VELUX ha presentado su campaña #pásatealblanco, con la que quiere incentivar la sustitución de ventanas antiguas por las nuevas ventanas de tejado VELUX con acabado pintado en blanco.

La promoción está dirigida a particulares, que obtendrán un reembolso de 50 euros por cada ventana de tejado blanca adquirida para la sustitución de una antigua, y que se beneficiarán de las ventajas de las nuevas ventanas de tejado, entre las que destaca un mejor aislamiento, un menor consumo energético y mayor confort.

Para conseguir el reembolso es necesario enviar el cupón disponible en el folleto promocional o descargarlo desde el 1 de abril en la web www.velux.es, junto a la factura de compra y la placa de matrícula de su antigua ventana antes del 30 de junio de 2017 (fecha matasellos) a la siguiente dirección: VELUX #pásatealblanco C/Chile, 8 Edificio Azasol, 28290 Las Rozas, Madrid.

La promoción estará vigente hasta el 31 de mayo de 2017, y se enmarca dentro de su lanzamiento del año: la ventana de tejado VELUX blanca, con la que la compañía se ha adecuando a las nuevas tendencias en decoración e interiorismo, y a la creciente demanda actual de una alternativa al color madera tradicional.

Colección Crema Marfil de Venatto

Venatto presenta la nueva colección Crema Marfil, una pieza de diseño clásico con suaves vetas que ofrece todas las ventajas de la cerámica tecnológica de última generación.

Es una de las propuestas del nuevo catálogo Venatto Arttek, un producto innovador que incorpora los últimos avances tecnológicos de la industria ceramista por extrusión.

Venatto Crema Marfil es un producto cerámico fabricado en masa para posteriormente ser rectificado, consiguiendo piezas únicas y originales inspiradas en la belleza natural de las piedras de cantera, un material que nunca pasa de moda y encaja en cualquier ambiente. Piezas únicas y originales con ligeras vetas que se instalan con juntas al mínimo y dispone de piezas de gran formato que ofrecen un espectacular resultado para cubrir grandes superficies.

Una colección que destaca por su excelente calidad y su extraordinaria dureza. Un material fácil de limpiar y muy resistente a los agentes químicos y a los cambios bruscos de temperatura. Además, es muy resistente al desgaste, a la compresión y a los golpes. Está disponible en acabado estándar y antislip, con una superficie antideslizante que garantiza la seguridad en exteriores y piscinas.

Un producto natural especialmente indicado para soluciones en lugares de mucho tránsito como hoteles, comercios, restaurantes, etc. Es la mejor elección para lograr atractivos diseños en cuartos de baño, cocinas, salones, pasillos y recibidores que quieran disponer de un pavimento fácil de limpiar, resistente a los golpes, que no absorbe las manchas y que permanecerá impecable durante muchos años. Además de ser una buena opción para el revestimiento de fachadas con piezas de cerámica tecnológica especialmente diseñadas para resistir las más duras condiciones medioambientales.

La colección está disponible en baldosas de 60x60 cm y 60x120 cm, y se completa con peldaños y rodapiés en diversas medidas.

Nueva oficina de Plantronics, con un innovador diseño basado en los beneficios del “trabajo más inteligente”

Plantronics líder mundial en comunicaciones de audio, acaba de presentar su nueva e innovadora oficina en Hoofddorp (Países Bajos), diseñada para mostrar cómo la combinación adecuada de los principios de acústica, la tecnología más puntera y el diseño biofílico (que incorpora elementos propios de la naturaleza en la arquitectura) puede facilitar una mejor colaboración entre empleados y aumentar el nivel de concentración y productividad.

La nueva oficina de Plantronics pretende convertirse en un referente de diseño acústico aplicado a los lugares de trabajo, que se adapta las diferentes necesidades de los empleados, que pueden olvidarse de las distracciones típicas de las oficinas abiertas. La gestión acústica activa hace uso tanto de imágenes como de sonidos de la naturaleza para ayudar a minimizar los ruidos. El resultado es una sinfonía de diferentes sonidos que permite a los trabajadores realizar distintas actividades en espacios compartidos con las mínimas molestias, como pueden ser reuniones imprevistas en los pasillos, ejercicios de brainstorming espontáneos, videoconferencias, tareas que requieran una gran concentración e incluso pruebas de productos.

De esta forma, los empleados de Plantronics podrán disfrutar de la flexibilidad y la comodidad necesarias para trabajar en cualquier zona del nuevo espacio sin distracciones, gozando al mismo tiempo de una óptima privacidad. La oficina funciona también como un laboratorio en el que se prueba constantemente un entorno laboral moderno, donde Plantronics puede poner a prueba y perfeccionar sus soluciones para los retos de comunicación a los que se enfrentan los trabajadores hoy en día y dar respuesta a las necesidades de sus clientes y socios.

Nueva URSA TERRA Plus 32, una lana mineral con una de las mejores conductividades del mercado



Recientemente, URSA ha lanzado al mercado una nueva lana mineral que viene a completar su gama URSA TERRA. URSA TERRA Plus 32 tiene una de las mejores conductividades del mercado, con una λ de 0,032 W/m.k.

En la práctica, esto se traduce en que este material es capaz de cumplir con todos los requerimientos del Código Técnico de la Edificación y dar cumplimiento a toda la normativa actual en materia de aislantes con un menor espesor.

URSA TERRA Plus 32 es válido tanto para el aislamiento de la envolvente del edificio como en su uso en el interior en tabiques y techos. Además de sus excelentes propiedades térmicas, este material posee unas grandes prestaciones acústicas y es incombustible.

Se puede emplear tanto en obra nueva como en actuaciones de rehabilitación en cualquier tipología edificatoria (viviendas, oficinas, hoteles, centros sanitarios, deportivos, etc).

Pero no sólo el URSA TERRA Plus 32 cuenta con una excelente conductividad. El departamento de I+D de URSA también ha conseguido rebajar la conductividad térmica de cuatro de sus materiales estrella.

URSA TERRA Vento P, URSA TERRA T18R, URSA TERRA T18P y URSA TERRA Mur P1281 pasan de ofrecer una conductividad con una λ de 0,036 a 0,035 W/m.k. Los instaladores que ya utilizasen estos materiales, ahora se encontrarán con que con un mismo espesor se consigue una mayor conductividad térmica, que en la práctica se traduce en mayores ahorros en nuestra factura de energía y en menores emisiones contaminantes emitidas.



Forbo Flooring Systems presenta una nueva colección de linóleo: Marmoleum Solid

Forbo Flooring Systems lanza al mercado su nueva colección Marmoleum Solid, una nueva colección de linóleo para una nueva generación. Esta colección está formada por cinco gamas.

Una de las subcolecciones, la gama Marmoleum Cocoa, un linóleo que incorpora cáscaras de cacao trituradas que realzan la tactilidad del producto otorgándole un aspecto orgánico, ya ha sido galardonada con el premio del diseño iF Product Design Award 2017.

Otra de las innovaciones se introduce con la colección Marmoleum Slate, una gama de variedades naturales de pizarra que presentan un relieve aleatorio en pizarra muy realista.

Otras de las gamas de la nueva colección Marmoleum Solid son una gama renovada y fresca de los colores Walton Uni, que enfatizan tanto la herencia de este clásico contemporáneo como el atractivo moderno que ofrece cuando se transfiere a los esquemas cromáticos actuales. Además, la gama Marmoleum Concrete, un diseño muy popular introducido en la colección Marmoleum Solid inicial, se ha ampliado con nuevos colores y estructuras. También se han actualizado las gamas de color de Concrete, en número y en formato, y cada una muestra un delicado brillo de color que aparece en la superficie de hormigón. Los colores de esta gama corresponden a las referencias de la gama Marmoleum Piano, la quinta subcolección que ofrece Marmoleum Solid.

Marmoleum Piano es una gama que presenta un diseño prácticamente liso, pero con propiedades que disimulan la suciedad. Esta subcolección se ha reelaborado para mostrar una gama bien coordinada que representa los colores del cielo, el sol, la hierba y la tierra.

La colección Marmoleum Solid demuestra de varios modos que los pavimentos de linóleo tienen la capacidad de ir más allá de las clásicas estructuras marmorizadas para ofrecer unas soluciones de pavimentación que se adaptan a la perfección a los tiempos actuales, traspasando a su vez los límites de los segmentos tradicionales, como la educación, la salud y los edificios públicos; de hecho, Marmoleum Solid ofrece unos pavimentos espectaculares para oficinas, comercios e instalaciones de ocio y hostelería, además de los sectores tradicionales que ya utilizaban linóleo, creando siempre un entorno contemporáneo, seguro, higiénico y confortable.



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



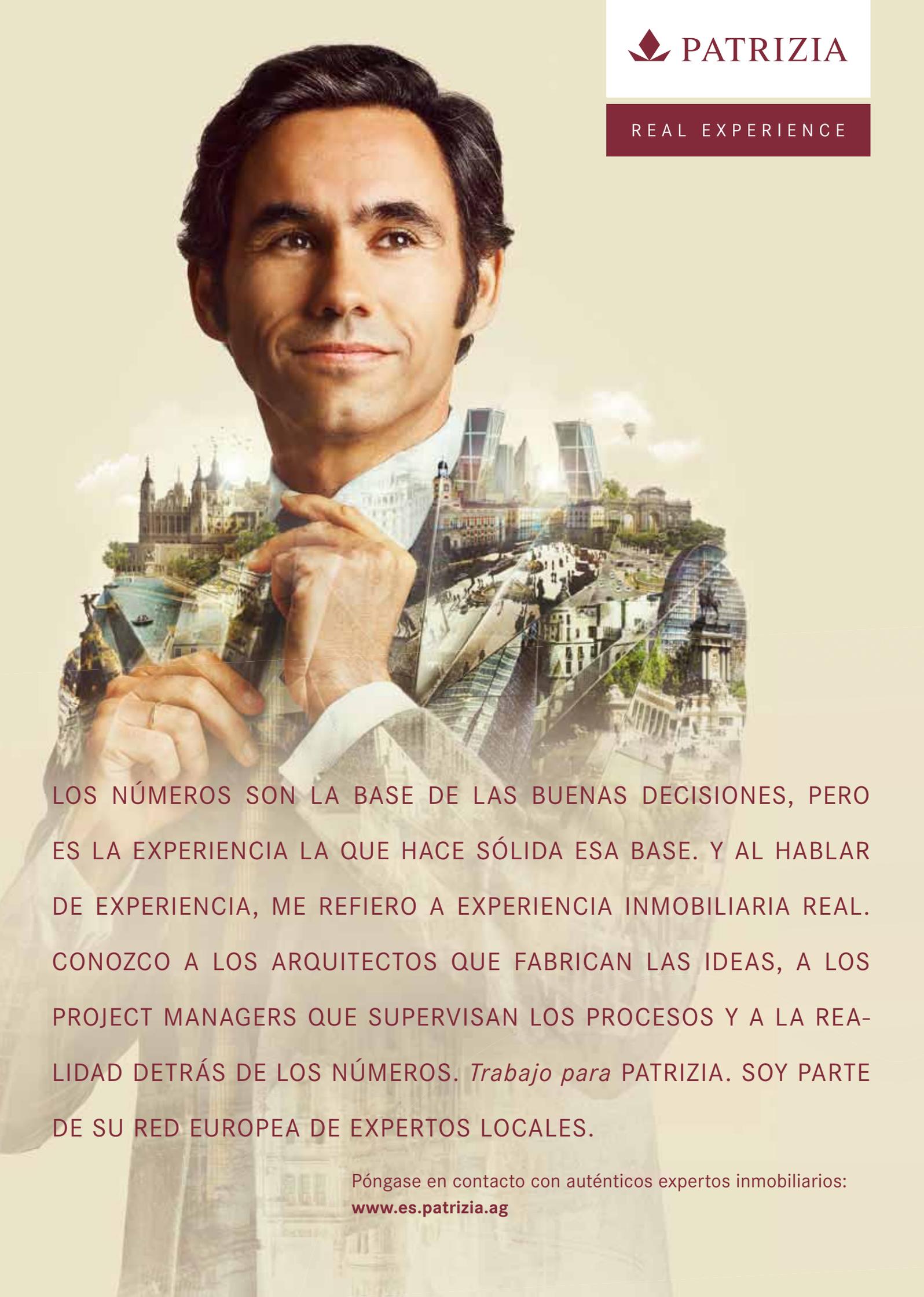
VALORACIONES
AUTOMÁTICAS SEGÚN
EL ESTÁNDAR
DE LA EUROPEAN
AVM ALLIANCE

Conocimiento que genera valor



tinsa

www.tinsa.com

A man with dark hair, wearing a light-colored suit jacket, white shirt, and dark tie, is looking directly at the camera with a slight smile. His hands are clasped in front of him. The background is a composite image of various cityscapes, including a cathedral, modern skyscrapers, and a street scene, all overlaid on a light beige background.

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