

# El Inmobiliario: mes a mes

La herramienta útil para el profesional

**LOS EXPERTOS PIDEN CORDURA**  
ante la recuperación del sector

La industria lleva el estilo  
de vida actual

**AL CENTRO COMERCIAL**

Un tercio de los trabajadores

**NO SE CONCENTRA  
EN SUS OFICINAS**

Spain is hailed  
as a market  
of opportunities  
at MIPIM 2016

Juan Antonio Gómez-Pintado,  
presidente de APCE

**"LOS BANCOS HAN  
REABIERTO EL CRÉDITO A  
PARTICULARES Y PROMOTORES"**



**mipim**<sup>®</sup>

15-18 March  
**2016**

Palais des Festivals  
Cannes, France  
[mipim.com](http://mipim.com)

# ACCESS A REAL WORLD OF OPPORTUNITIES

Connect with 21,400 international real estate decision-makers during a variety of networking and social events



---

**Networking cocktail**  
with women of  
influence in the real  
estate industry

---

**Flash mobs**  
5 highly productive  
open meetings  
dedicated to:

- Healthcare
- Hotel & Tourism
- Logistics
- Housing
- Career Coaching  
for future talents

---

**And more...**



Register now online on [mipim.com](http://mipim.com) and access the **online database of participants**  
or contact our sales team at [laurianne.dicecca@reedmidem.com](mailto:laurianne.dicecca@reedmidem.com)

Editor  
**Julio Irazábal**

Coordinadora  
**Yolanda Durán**

Maquetación  
**Bárbara López**

Colaboradores  
**José L. Fernández Liz**  
**Francisco José Ruiz de**  
**Martín-Esteban**  
**Benito Badrinas** (Barcelona)

Redacción  
C/ La Palma, 20-1ª Int. Izda.  
28004 Madrid  
Tfno. 91 522 41 79  
Fax 91 559 66 53  
redaccion@elinmobiliariomesames.com

Imprime  
**Apyce & Grafisur**

Depósito Legal  
**M-413377**

ISSN  
**1578-2819**



## PRIMER PLANO

**Juan Antonio Gómez-Pintado,**  
presidente de APCE  
"LOS BANCOS HAN REABIERTO EL  
CRÉDITO A PARTICULARES Y PROMOTORES" ...6



**LOS EXPERTOS PIDEN  
CORDURA ANTE LA  
RECUPERACIÓN DEL  
MERCADO** ..... 12

**Suplemento Especial en inglés:**  
**SPAIN IS HAILED AS A MARKET OF  
OPPORTUNITIES AT MIPIM 2016** .....32



**LA INDUSTRIA LLEVA  
EL ESTILO DE VIDA  
ACTUAL AL CENTRO  
COMERCIAL** .....38

**UN TERCIO DE LOS  
TRABAJADORES NO SE  
CONCENTRA EN SUS  
OFICINAS** .....46



### Editorial ..... 5

- La proyección internacional, una asignatura pendiente

### Empresas ..... 6

- Solvia comercializará 6.200 inmuebles de Neinor Homes
- Vocento pone en venta su patrimonio inmobiliario
- Colonial, la primera que recupera pago de dividendo
- España será clave para los prestamistas en el sector inmobiliario

### Vivienda ..... 26

- El tirón de las islas y las metrópolis encarece el precio de la vivienda
- BBVA Research prevé que la construcción residencial aumente un 4,2%

### Centros Comerciales ..... 38

- Los centros comerciales elevan un 6,1% sus ventas en 2015
- Intu Costa del Sol logra el apoyo del Ayuntamiento de Torremolinos
- IBA Capital y CBRE compran el centro comercial ABC Serrano

- Adidas abrirá esta primavera su flagship en la Gran Vía de Madrid

### Oficinas ..... 46

- Tres fondos ofrecen 2.800 millones por la Ciudad Financiera del Santander
- La Torre Foster se pone en venta
- AEW compra dos edificios en Madrid: Serrano 240 y el Edificio Amura
- Aguirre Newman lidera el mercado de oficinas de Madrid

### Industrial ..... 52

- Un millón de m<sup>2</sup> contratados y 835 millones de euros gestionados
- Rockspring comienza las obras de una plataforma de 60.000 m<sup>2</sup> en Getafe

### Hoteles ..... 55

- Carmena amenaza con imitar a Colau en la moratoria hotelera
- AccorHotels vende 85 hoteles en Europa valorados en 504 millones

### El Trastero ..... 56

- La Plaza Mayor, historia viva de Madrid

# sima

salón inmobiliario internacional madrid

PRESENTA

## SIMApró 5-6 mayo

PARTICIPE CON SU EMPRESA EN UN ENTORNO EXCLUSIVAMENTE PROFESIONAL

**SIMApró es el nuevo espacio profesional de SIMA.** Dirigido a empresas interesadas en contactar con inversores, profesionales y otras empresas en un entorno exclusivo, con diversas actividades para dinamizar la participación profesional y **un programa de reuniones de networking** que se desarrollará en el mismo área de exposición.



### ¿Quiénes son los expositores y visitantes?

Promotores • Propietarios de suelo • Inversores • Delegaciones internacionales • Consultoras inmobiliarias  
Constructoras • Tasación • Arquitectura • Project management • Ingenierías • Property management  
Bufetes de abogados • Equipamiento e instalaciones • Energía • Telecomunicaciones

### Networking Area

SIMApró tendrá un programa de sesiones de networking lideradas por actores relevantes del mercado

### Otras actividades en SIMApró

Sala de presentaciones • SIMA Café • Eventos

Más información en [simaexpo.com](http://simaexpo.com)    
[comercial@gplanner.com](mailto:comercial@gplanner.com) • 91 577 47 97

Promueve y organiza:

**PLANNEREXHIBITIONS**

## La proyección internacional, una asignatura pendiente

No se puede vender aquello que no se conoce. Esta es la primera regla sagrada de Marketing para comercializar un producto o servicio, un aspecto que se olvida con demasiada frecuencia. Como cada mes de marzo, la infantería inmobiliaria hace las maletas para acudir al MIPIM de Cannes, el mejor escaparate mundial para mostrar el despertar del negocio inmobiliario que está viviendo España y empaparse de las nuevas tendencias que están marcando la evolución del sector a nivel internacional.

La delegación española que acude en esta edición a la feria francesa está compuesta por una veintena de firmas expositoras y más de 200 representantes de empresas y profesionales inmobiliarios. Una representación que se puede considerar notable, pero un tanto exigua desde el punto de vista institucional, si la comparamos con otros años, para que se pueda exponer el verdadero alcance del mercado de oportunidades que se abre en nuestro país tras la crisis.

La presencia internacional es una de las asignaturas pendientes del sector inmobiliario español. Las circunstancias quizás no sean demasiado propicias para hacer grandes dispendios, pero todos los esfuerzos que se hagan para competir en igualdad de condiciones bienvenidos sean. Nuestra renovada industria inmobiliaria necesita que se conozcan más y mejor en el extranjero los proyectos que está desarrollando; pero mucho más transmitir que España respeta la legalidad y ofrece seguridad jurídica a los mercados. Aún resuenan los ecos del terremoto que ocasionó la espantada de Wanda. Una operación que, afortunadamente, se está reconduciendo.

Uno de los organismos que ha decidido retomar en serio la promoción exterior del sector ha sido la nueva dirección de la Asociación de Promotores Constructores de España (APCE). La patronal del ramo está elaborando un plan estratégico con el Iccex, para posicionar la vivienda y, en especial, el nuevo producto que se está promoviendo, en los mercados internacionales con mayor demanda. El estudio se encuentra en fase de gestación y aún es pronto para adelantar el plan de negocio que se va a aplicar.

La APCE también está negociando con el Gobierno estatal y los autonómicos la concesión de un aval que financie una parte del precio de la primera vivienda que no se haya cubierto con el préstamo hipotecario. La propuesta, sin embargo, se está encontrando con el escollo de que todas las subvenciones y ayudas del Plan de Vivienda están destinadas al alquiler y la rehabilitación, y las arcas del Estado vacías. Mejor hablamos de reposición.

Otro tema de candente actualidad que requiere algo más que voluntad política para enfrentarse a él, es la alarma que está ocasionando el calentamiento de los precios del suelo finalista en Madrid. Según los expertos, si no se libera pronto la gran dispensa de suelo que tiene la ciudad, la capital de Estado corre el riesgo de que el stock existente se agote en nueve meses. Los primeros que están denunciando esta falta de previsión urbanística son los promotores y gestores de cooperativas. No sólo ya porque obviamente necesitan materia prima para trabajar, sino porque los sobrepuestos que han pagado algunos *family office* y fondos ajenos al sector -descontando unas plusvalías que a lo mejor no se producen-, pueden desatar una peligrosa especulación de la actividad que creíamos superada. ♦



Julio Irazábal, Editor.



**Juan Antonio  
Gómez-Pintado,  
presidente de APCE**

## "LOS BANCOS HAN REABIERTO EL CRÉDITO A PARTICULARES Y PROMOTORES"

**Promotor en activo, con su compañía Vía Célere, y presidente. Una buena combinación, experiencia y liderazgo, para afrontar los problemas a los que se enfrenta un sector que ha vivido una crisis estructural, pero también de imagen. Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de la Asociación de Promotores y Constructores de España (APCE) y a la vez, de la patronal madrileña (ASPRIMA), cumple un año al frente de las instituciones, y explica cómo está el sector y los retos pendientes para encarar lo que parece ser un nuevo ciclo de actividad.**

**J**uan Antonio Gómez-Pintado mantiene una actitud optimista, pero pide serenidad para afrontar el nuevo ciclo.

### **¿Cómo perciben sus promotores asociados la coyuntura económica y sectorial?**

Lanzar las campanas al vuelo en una situación económica y financiera mundial que sigue siendo complicada no es aconsejable, pero el último trimestre del pasado año y el primero de 2016 está siendo razonablemente bueno. La apreciación es positiva y además se reafirma que las entidades financieras de más calado en el sector han reabierto el crédito. La apertura al crédito para cliente finalista empezó en 2014, y ya desde la salida del verano de 2015 las entidades empe-

zaron a preparar departamentos para comercializar crédito a promotores.

### **¿Y en qué condiciones se está dando el crédito?**

La política hiper-expansiva del BCE está provocando que la banca tenga dificultades para mantener sus márgenes, y los tipos de interés prácticamente negativos, favorecen solo al comprador de vivienda con una situación que se va a alargar en el tiempo, al menos hasta el 2018, según los expertos. Para el banco, defender su rentabilidad no es fácil. Los bancos se están dirigiendo a la apertura de crédito para conseguir más cuota de mercado y recortando costes y gastos de estructura. Sí es cierto que ya no se dan en importe los mismos préstamos que antes pero se han abierto las líneas, aunque aún el crédito abierto es insuficiente.

### **¿Qué impacto puede tener la situación política que vivimos en esta incipiente recuperación?**

Estamos aquí porque ha habido un programa de reformas importantes. Sólo pedimos al Gobierno que resulte, que genere tranquilidad y confianza para el país e inversor.

### **Se ha criticado mucho la actuación de los bancos como los nuevos promotores. ¿Qué opina al respecto?**

Depende de las circunstancias. La mayor parte vendieron sus compañías inmobiliarias a los servicers con la excepción de BBVA y Sabadell. Pero lo cierto es que poseen tanto stock de suelo que lo tienen que desarrollar, porque el mercado no tiene capacidad para absorber ese stock de suelo,

no lo puede hacer por sí solo. En este aspecto, me parece razonable que lo hagan; otra cosa será entrar en competencia directa con el mundo promotor, pero ahora el promotor ya tiene crédito, es una competencia en igualdad de condiciones. No veo mayor inconveniente.

## **El suelo precisamente vuelve a preocupar, ya hay alarmas sobre la subida demasiado rápida de precios, el temido calentamiento.**

Hay un grave problema con el suelo finalista, sobre todo en Madrid. Sobre el papel hay suelo finalista para 39.000 viviendas, pero son terrenos que por diversas circunstancias (herencias, proindivisos, Sareb, bancos) no están disponibles. Por otro lado, el stock existente de unidades, sobre las 5.500 viviendas, se agotaría en nueve meses como máximo. Como consecuencia, el escaso suelo finalista para inmediata construcción está empezando a subir de precio. Frente a ello, sumamos una demanda que no puede pagar las subidas de precio que se proponen. ¿Quién está tratando de comprar ese suelo? El gran riesgo viene de los inversores que no son del sector y que buscan refugio procedentes de mercados a la baja como el de materias primas, financiero... Bajo mi punto de vista, esperamos que no suba el precio del suelo, porque repercutirá en el de la vivienda; las subidas tienen que ser equilibradas. No puede ocurrir lo que ha pasado en Valdebebas, con ascensos del 70% respecto a abril del pasado año, ese problema no hay quien lo sujete. Ya hay inversores como family offices, fondos, que están pagando sobrepuestos, descontando unos ascensos que a lo mejor no se van a producir. Y claro, el tenedor de suelo está empezando a especular.

## **¿Y qué pasa con los grandes desarrollos pendientes?**

Son la bolsa de suelo para equilibrar, y es otro problema. En el caso de Madrid, la intención política del actual equipo de Gobierno es que la actividad vaya dirigida a la rehabilitación. Pero desde el sector privado no se dan con-

diciones ni económicas ni jurídicas para hacerlo. Y desde el sector público no hay dinero. Por otro lado, la rehabilitación implica no extender la ciudad, lo que genera problemas porque son modelos distintos. La gran despensa de suelo que tiene Madrid está paralizada. En el caso de Barcelona el problema de suelo es endémico, pero tienen su modelo de ciudad y funciona.

---

## **“Sólo pedimos al Gobierno que resulte que genere tranquilidad para el país y para el inversor”**

---

**El primer acceso a la vivienda es otra de las preocupaciones de la asociación nacional. Para ello proponen que los Gobiernos estatal y autonómicos avalen la financiación de una parte del precio de la vivienda que no haya sido cubierto con el préstamo hipotecario. De esta manera los jóvenes que accedan a su primera vivienda sólo tendrían que disponer de una cantidad más pequeña para comprar ¿Cómo va esta propuesta de aval?**

Estamos en conversaciones con las administraciones implicadas, explicando esta propuesta. El problema grave que tenemos es que el Plan de Vivienda está destinado al alquiler y la rehabilitación, y se realiza por subvenciones o ayudas, para las que ahora no hay dinero. Lo que se está haciendo en otros países como Reino Unido, para gente joven sobre todo y primera vivienda, con capacidad de pago pero sin ahorros, es que el Estado avale el diferencial del porcentaje de desembolso sobre la casa que exige el banco y el que el comprador puede pagar. De tal manera que el banco puede ampliar el crédito hasta el 95 o el 100% de la vivienda. Se facilita el acceso a la vivienda, tiene cuatro modalidades, dependiendo de la tipología de las casas, y está funcionando muy bien. Nuestro gran reto es facilitar el acceso a la primera vivienda, porque ahora estamos en el de reposición. Y ahí es donde tenemos que trabajar.

## **¿Y cómo lo articularían?**

La ventaja es que no consume capital para los gobiernos. Si fuese con el Plan de Vivienda nacional, podría hacerse a través del ICO. Estamos explorando vías con todas las administraciones.

**Hablaba antes de la demanda de hogares, pero ¿no tenemos un problema de envejecimiento y baja natalidad? Las previsiones de creación de vivienda han resultado desmesuradas, no hay más que ver el stock nacional.**

El informe del Banco de España respecto a la creación de hogares establecía tres escenarios demográficos, uno negativo, neutro y positivo, en función del desarrollo de la economía. En el negativo se creaban 67.000 unidades nuevas de hogares, hasta el 2024; en el neutro pronosticaban entre 140-150.000 hogares, y en el escenario optimista aventuraban 260.000 hogares de nueva creación.

La clave, y más para nuestro sector, sigue siendo la generación de empleo, porque impulsará de nuevo movimientos migratorios. Probablemente, estemos en el escenario neutro, siempre dependiendo de la capacidad del nuevo Gobierno para generar empleo.

**Y con estos datos, ¿Qué previsiones de creación de vivienda tien la Asociación? ¿Quién las va a construir?**

En 2016 estaremos en torno a las 100.000 viviendas nuevas construidas frente a las 60.000 unidades construidas el pasado año. Tanto promotores locales como promotoras de mayor tamaño que han sobrevivido y que en la actualidad se están aliando con fondos u otras empresas llevarán a cabo la construcción de estas viviendas. Contamos con tejido empresarial para poder acometer la actividad de nuevo. La dificultad vuelve a estar en la mano de obra, todavía hay una parte que tiene que reciclarse.

**En cuanto a la asociación madrileña, a la que llegó en un momento bajo, ¿cómo se ha mejorado la actividad?**

Hemos crecido, aunque es cierto que nos ha acompañado el despegue de la actividad. Más de 700 participantes en más de treinta cursos, se han incorporado nuevos asociados y más socios colaboradores.

## ¿Cómo cree que se percibe España desde el exterior?

Es una asignatura pendiente, la de elaborar un plan estratégico con el Icxex, para posicionar la vivienda a extranjeros, y en concreto el producto nuevo.

## “Hay un grave problema con el suelo finalista, sobre todo en Madrid”

Lo que ha pasado con Wanda es un ejemplo; se da el mensaje de que España es un problema, y no es real. Hay que conocer las administraciones, las leyes, y asesorar al inversor extranjero, transmitiendo la seguridad que tiene un mercado como España. En

cualquier caso, estamos pendientes de desarrollar un plan de negocio, con un estudio escrupuloso de la demanda, de los mercados, el producto y las perspectivas; ya están localizados los clientes potenciales.

## ¿La visa de residencia para el comprador es un buen acicate?

No ha funcionado como se esperaba: quien se adelantó, como Portugal, ha tenido más éxito, pero en España no ha sido muy productivo.

## LA FELICIDAD VA POR BARRIOS

La jornada de financiación inmobiliaria organizada por Asprima y CaixaBank contó con la intervención de **Claudia Canals**, economista de CaixaBank; y con **Carlos Casanovas**, director de Financiación Inmobiliaria de CaixaBank, que analizaron las tendencias de financiación inmobiliaria. Canals en su intervención afirmó que, pese a los riesgos latentes que hay a nivel macroeconómico, en España se espera un crecimiento del 2,8% en 2016, que si bien está por debajo de lo conseguido en 2015 sigue siendo un dato muy positivo. Sin embargo matizó que “aunque la recuperación se afianza, la felicidad va por barrios” haciendo alusión a que este crecimiento no sería igual para todas las poblaciones. Carlos Casanovas, por su parte, destacó durante su intervención que “por primera vez desde 2007, hemos constatado un incremento de viviendas visadas”.

El público aplaudió las palabras de **Juan Pepa** sobre las incertidumbres que vive España en la actualidad: “El



mundo está complicado, si miras el vaso medio vacío tendrás mil excusas para quedarte en casa. Pero la realidad es que la demanda existe y las oportunidades también, hay que tener optimismo para sacar las nubes que tenemos delante”.

Por su parte, el presidente de Inmoferrocarril, **Rafael González Cobos**, confirmaba que “el último año y medio ha habido un cambio profundo en la concesión de crédito de las entidades financieras”.

**Marco Colomer**, presidente de Pryconsa, afirmó durante su intervención en la mesa debate: “Veo síntomas muy positivos. Los que escuchamos a

nuestros clientes tenemos esos sentimientos positivos. La confianza ha vuelto y en determinados sitios ya podemos responder que es momento para comprar”, para concluir añadiendo “ahora bien, no se calienten”.

A la pregunta del público sobre qué habían aprendido los promotores de la crisis económica, todos los participantes estaban de acuerdo en que la falta de prudencia y de profesionalización habían sido una de las principales causas de la debacle del sector. “No se puede dar financiación a alguien que no sea un profesional” concluía **Santos Montoro**, CEO de Monthisa. ♦

## CORPORATE REAL ESTATE, EL RETO DE ORGANIZAR EL PATRIMONIO

**W**ires (Women in Real Estate), la asociación de mujeres directivas del sector, organizó este pasado mes un nuevo encuentro en el Coam de Madrid, con el objetivo de analizar las necesidades actuales de las empresas y su patrimonio inmobiliario.

**Carlos Álvarez Ramallo**, y **Fernando Carneros**, de Microsoft y Google; **María Artega**, de BBVA;

**María José García Prat**, de Cepsa y **Socorro Fernández**, de Red Eléctrica, dieron la visión de este negocio desde su perspectiva empresarial. En el caso de los más tecnológicos, Álvarez y Carneros, la clave está en la conectividad y versatilidad de los espacios. Para las empresas más tradicionales, es necesaria aún la convivencia de los modos más

convencionales, como despachos, o salas cerradas. En este punto coincidieron las directivas de BBVA y Red Eléctrica. Pero en lo que sí estuvieron de acuerdo todos los presentes es en que gestionar oficinas pasa hoy por integrar los modos de trabajo más convencionales con los propios de la era tecnológica en la que vivimos.



De profesional a profesional:  
si nos dices “me gustaría algo así”,  
te encontraremos “algo así”.

**Acierta en tu elección  
con nuestro asesor personal.**

**Solvía.es**

Terrenos, locales, oficinas.



**Solvía**  
Eficacia Inmobiliaria

Infórmate en el 902 020 019

## Segundo encuentro del IESE

# LOS EXPERTOS PIDEN CORDURA ANTE LA RECUPERACIÓN DEL MERCADO

La recuperación del mercado inmobiliario en España es desde luego, más clara hoy que en 2014 y 2015, y eso es lo que reflejaron varios directivos del sector en una jornada inmobiliaria, apoyados por datos como los de hipotecas, inversión o la incipiente construcción nueva. Pero la incertidumbre política, la crisis del petróleo, la ralentización económica global y el encarecimiento de los inmuebles, siguen pesando en el ánimo de los directivos.

Durante el 2º Encuentro del Sector Inmobiliario celebrado en la escuela de negocios IESE y patrocinado por Tinsa y Aguirre Newman, **Borja Goday**, consejero delegado del fondo alemán Patrizia apuntó que sí hay un "interés potente en la compra de oficinas, retail, residencial y otros activos alternativos", como los hospitales. "Y hay interés de los bancos por financiar con condiciones interesantes", añadió. "Yo soy muy optimista respecto a España", coincidió **John Carrafiell**, socio en Londres del fondo Green Oak. "Nuestro negocio aquí está creciendo". Pero sí recordó que percibe con preocupación cómo la situación del precio del petróleo y la ralentización de la economía global afectará al país. "La desaceleración en China, Japón o Alemania impactará al resto", reconoció.

**Juan José Brugera**, presidente de Colonial, apuntó en su intervención que hay varios interrogantes para el sector. El primero de ellos, la escasez de oferta de inmuebles de calidad. "Hay algunos nubarrones en el horizonte", destacando la caída de la rentabilidad de las inversiones y una subida de los precios de los activos. "Los precios no se corresponden a la recuperación de la economía y las rentas" de los alquileres que se pagan por las oficinas, recordó.

El presidente ejecutivo de la tasadora Tinsa, **Ignacio Martos**, afirmó que estamos en una nueva normalidad en el sector inmobiliario. "El aumento de precios de 2015 ha sido consistente. Estamos ante un escenario en el que los precios de los activos están muy



### Las inversiones se deben a la mejoría de la economía, tras los años de recesión, según Merlin Properties

bien y lo más probable es que sigan subiendo", se atrevió a pronosticar. De cara al futuro próximo, Martos ha aconsejado "no jugársela demasiado" para "acertar con las decisiones" en un mercado que estará marcado por la cautela. "El año 2015 hemos visto por fin asomar incrementos de precios. La especulación y los grandes movimientos de precio ya quedaron atrás. El mercado está con ganas y creemos que habrá oportunidades", afirmó Martos, que ejerció de moderador en una sesión sobre la influencia de los nuevos hábitos de vida en el sector inmobiliario. Y coincidió con **Santiago Aguirre** en la potencialidad del mercado español.

Precisamente, el presidente de la consultora Aguirre Newman, fue el

más optimista de los presentes, quien aseguró que el año 2016 seguirá habiendo una actividad extraordinaria en el sector debido al "gran interés por parte de los inversores". "Estas reformas nos han dado una estabilidad y una confianza en los mercados que continuarán en los próximos años", aunque Aguirre advirtió que espera que a partir de mitad de año el panorama en el sector sea "mucho más claro que ahora".

### MERLIN, MENOS OPTIMISTA

Pero fue el presidente y consejero delegado de la socimi Merlin Properties, **Ismael Clemente**, quien enfrió bastante los buenos deseos. Para el directivo, autor de las compras más sonadas en el sector en los dos últimos ejercicios, "las probabilidades de repetir en 2016 las buenas cifras de inversión en el mercado inmobiliario de los últimos años son bajas".

"Esperemos que nuestros líderes políticos tengan un ataque de cordura y se pongan de acuerdo entre ellos", reclamaba en este foro Ismael Cle-

mente. Alertó sobre cómo la incertidumbre puede afectar a la situación de la economía española. "Un factor preocupante es la apertura en el diferencial de la prima de riesgo", ya que, recordó, ha aumentado casi cincuenta puntos básicos desde las elecciones del 20D, justo en el momento en que esta socimi refinanció su deuda de 1.700 millones de euros en unas condiciones más favorables.

"Las frivolidades se pagan en el mercado financiero", aseguró, y puso como ejemplo Portugal, donde el bono a diez años ha pasado de 155 puntos básicos a rozar los 400. "Si tuviésemos una gobernanza razonable del país, estaríamos en el G8", apuntó sobre España. "Tenemos el riesgo real de fastidiarlo todo", añadió.

De hecho, recordó que muchas compañías están esperando que se calme la situación para expandirse. "Las empresas no pueden esperar más. Han esperado a las elecciones municipales, a las catalanas, a las generales, a la formación de Gobierno". Ismael Clemente percibe que la situación puede mejorar: "Parece que hay un poquito de esperanza con los acontecimientos más recientes en materia política".

Respecto a cómo se comportará el sector este año, el directivo advirtió que las inversiones de los últimos años se deben a la mejoría de la situación económica, tras los años de recesión y apuntó que "lo que vemos en el mercado es bueno", pero sería necesaria una "buena gobernanza del país" para confirmar la tendencia.

Clemente evaluó el "ligerísimo descenso" en la demanda de oficinas, y explicó que las empresas cuentan con que "parte de su población es flotante", lo que genera situaciones de "overbooking". "Hay empresas con 1.400 empleados que están buscando espacios para 1.000", dijo.

## LA BANCA SÍ COOPERA

Y siguiendo en la banda alta de los optimistas, **Juan Velayos**, de Neinor Homes, afirmó con rotundidad que "la banca se pelea por financiarnos", apostando porque el modelo que debe prosperar es uno en el que convivan la financiación y el capital propio en todos los proyectos. Además aseguró que aunque el discurso oficial es distinto, lo cierto es que ya empieza a financiarse el suelo, pero en proyectos muy concretos. En este sentido, **Luis Martínez Muñoz**, director de Negocio

Inmobiliario y Promotor del Santander, aseguró en su discurso que en su caso exigen que el suelo sea propiedad de la compañía. "En las grandes crisis ha habido un componente inmobiliario muy importante" y por eso ahora andan con pies de plomo, "analizamos proyecto a proyecto, nos fijamos en el activo y en la ubicación". Y también enfrió las expectativas al sentenciar en el encuentro que la demanda real para los próximos cinco años será de 67.000 viviendas anuales.

---

**La demanda real para los próximos cinco años será de 67.000 viviendas anuales, según Banco Santander**

---



El presidente de Colonial hizo un discurso muy templado sobre el momento del negocio.

## ATENCIÓN AL CLIENTE

La atención al cliente y al producto vuelve a preocupar al sector. Y es que, mientras los datos hablan de una recuperación del mercado de la vivienda, tanto en compraventas como en concesión de hipotecas, la edificación de casas nuevas se aleja mucho de lo que corresponde a un mercado dinámico, con menos de 80.000 ventas de inmuebles nuevos en 2015, un 33,7% menos que en 2014 y hasta un 76% por debajo de las registradas en la burbuja inmobiliaria, según los últimos datos del INE.

"Los clientes son un bien preciado. En torno a ellos deben girar todas las decisiones para garantizar un correcto funcionamiento de la promoción de viviendas", afirmó **Juan Velayos**. "Es el momento de generar ilusión, confianza y contacto con el cliente para impulsar nuestro sector frente al mercado de segunda mano, más inmediato que la compra sobre plano". **Juan Antonio Gómez-Pintado**, presidente de la Asociación de Promotores Constructores de España

(APCE), iba más allá al propinar un tirón de orejas a los profesionales: "El sistema de producción actual es absolutamente ineficiente. El sector se enfrenta a un problema ante la baja formación del personal, lo que provoca fallos en los procesos desde que se atiende al cliente hasta la propia edificación de la vivienda". "Pocas empresas de la construcción tienen una obsesión con el cliente y con hacer un producto mejor", advirtió duramente. ♦

# LOS AVM DE KRATA SON REFRENDADOS POR LA UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

**UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID**  
 Avda. Séneca, 2  
 28040 Madrid  
 www.uclm.es

Dr. Juan Tinguaro Rodríguez González, con nif nº 78561506 5 y Dra. Rosa Alonso Sanz con nif nº 03464665 2 como Profesores Titulares del Departamento de Estadística e Investigación Operativa I de la Facultad de Ciencias Matemáticas de la Universidad Complutense de Madrid

**MANIFIESTAN**

Que somos miembros del Equipo Investigador sobre "Modelos estadísticos para la valoración de viviendas", cuyo proyecto ha sido realizado en la citada Universidad bajo el marco del Art.83 de la LOU (Ley Orgánica 6/2001, de 21 de diciembre, de Universidades) y en colaboración con la empresa Aplicaciones Estadísticas y Consultoría, S.L., según contrato suscrito entre las partes de 8 de Octubre del 2.014.

Que Aplicaciones Estadísticas y Consultoría, S.L. dispone desde el año 2.008 de un Modelo de Valoración Automatizada (AVM) para Viviendas ubicadas en todo el territorio nacional, y que dicho modelo incluye un Sistema de Medición de la Fiabilidad (SMF) que mide de manera semestral y anual la fiabilidad de los valores automáticos obtenidos por el citado Modelo de Valoración Automatizada, en contraste con los valores de mercado obtenidos en valoraciones con visita física a las viviendas efectuadas por una Sociedad de Tasación inscrita en el Banco de España, y en base a ello,

**CERTIFICAN**

Que Aplicaciones Estadísticas y Consultoría, S.L. nos ha contratado para la verificación del uso y la fiabilidad (SMF) de su Modelo de Valoración Automatizada (AVM), obteniéndose en el primer semestre de 2.015 y en el segundo semestre del año 2.015, los siguientes parámetros de fiabilidad:

RESULTADOS FIABILIDAD PRIMER SEMESTRE AÑO 2.015			RESULTADO FIABILIDAD SEGUNDO SEMESTRE AÑO 2.015		
	AVM	Tasaciones		AVM	Tasaciones
Nº Informes	15.248	15.248	Nº Informes	17.601	17.601
Valores Obtenidos €	2.456.781.743	2.503.368.761	Valores Obtenidos €	3.000.691.612	3.061.607.773
Coefficiente de Variación Total	-1,86%		Coefficiente de Variación Total	-1,99%	
Coefficiente de Variación Media	-0,41%		Coefficiente de Variación Media	-0,57%	
Coefficiente de Variación Absoluta	14,32%		Coefficiente de Variación Absoluta	14,33%	

Y para que así conste, a los efectos oportunos, firmamos la presente certificación en Madrid a 1 de enero del 2.016

J. Tinguaro Rodríguez  
 Rosa Alonso Sanz

Un año más, el departamento de Estadísticas e Investigación Operativa de la Facultad de Ciencias Matemáticas de la Universidad Complutense de Madrid ha emitido un certificado donde se constata y comprueba la fiabilidad de los resultados obtenidos por el sistema de valoración TasaValua, sobre 32.849 tasaciones de viviendas realizadas en 2015 por Krata.

Los servicios proporcionados por AE se emplean con asiduidad por entidades financieras y empresas del mercado inmobiliario y mucho más, desde que en 2009 su base metodológica, la Solución TasaValua, incorporó un sistema automático de medición de su fiabilidad, comparando los resultados de las valoraciones obtenidas por la herramienta de AMV

con las valoraciones de viviendas reales realizadas por la propia Krata. ciones Estadísticas lo aprecian y reconocen, y cada vez con mayor intensidad confían la supervisión de carteras para operaciones de adquisición y transmisión de inmuebles, tests de deterioro y cálculo de provisiones, y análisis de solvencia en el caso de entidades financieras".

## Krata somete a un tercero la evaluación de su modelo de valoración masiva de base matemático-estadística

Preguntado hasta qué punto la fiabilidad de esta metodología contribuye a impulsar la credibilidad de las tasaciones que realiza el sector, Iñigo Amiano responde que las tasaciones de Krata se someten a procesos de revisión y supervisión de base matemático-estadística de TasaValua para conseguir una mayor objetividad en los valores que certifican en sus informes. Y, en este sentido, apostilla: "TasaValua permite a la sociedad evaluar zonalmente el desempeño de sus técnicos, en relación al valor medio estimado estadístico de cada sección censal, permitiendo una mejor supervisión de la competencia técnica y objetividad de la red de tasadores". ♦

De la lectura del certificado emitido por esta prestigiosa facultad de la Universidad Complutense de Madrid se desprende que los resultados totales y la variación relativa de ambas valoraciones son prácticamente inexistentes, mejorando los resultados de la "Variación Absoluta" en un 17,64% sobre los resultados de 2014.

Como se recordará, la sociedad de tasación Krata impulsó en 2008 una iniciativa empresarial novedosa y pionera en la generación de soluciones tecnológicas de base matemático-estadística denominada Aplicaciones Estadísticas y Consultoría (AE) que, a día de hoy, se ha convertido en el proveedor líder en el ámbito de los Modelos de Valoración Automatizada (AVM) para viviendas en el mercado español.

con las valoraciones de viviendas reales realizadas por la propia Krata.

La obtención del certificado un año más por parte de la Universidad Complutense de Madrid para Iñigo Amiano Bergara, consejero delegado de Krata, refleja que en AE y Krata se trabaja de forma seria, "y que nos sometemos a la evaluación de un tercero de reconocida reputación para que identifique las fortalezas o debilidades (si las hubiera, que no es el caso) de nuestro modelo de valoración masiva de base matemático-estadística". Y añade: "El hecho de que el resultado obtenido haya sido tan contundente y favorable, nos impulsa a seguir avanzando por la misma senda que llevamos desde 2007. Los clientes de Krata y Aplica-



# Soluciones inmobiliarias a grandes desafíos

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



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

# EDIFICIOS FOTOCATALÍTICOS POR DENTRO Y POR FUERA

Los índices de contaminación se han disparado en el mundo occidental pero existe una tecnología capaz de revertir el proceso, la fotocatalisis. La fotocatalisis es un proceso natural en el cual la energía luminosa alcanza un mineral, dióxido de titanio  $TiO_2$ , que es el noveno mineral más común del planeta y desencadena un proceso químico en que oxida de forma segura e instantánea la materia orgánica a nivel molecular, convirtiendo la contaminación y malos olores en un nitrato salino (inocuo) y vapor de agua.



En Japón desde hace cuarenta años se utilizan materiales fotocatalíticos en construcción (prefabricados, pinturas, asfaltos, etc.) y de hecho, el aire de la ciudad de Tokio, con 47 millones de habitantes, es de mejor calidad que el de Barcelona o Madrid. (Ver en la aplicación gratuita *Plume Air Report* u otras disponibles).

Con la aparición de medidores y apps de calidad de aire interior y exterior, viene al mercado un cambio importante. Hasta hace poco la mala calidad del aire interior era un enemigo invisible; ahora es muy fácil que cualquier comité de empresa ponga en duda la calidad de aire interior de un edificio con dispositivos que ya están en el mercado alrededor de los cien euros.

## QUÉ ES PURETI

Pureti se pronuncia como "purety", que en inglés que significa "pureza". Es un recubrimiento de origen norteamericano para superficies en base agua y

dióxido de titanio, totalmente transparente, que descontamina el aire interior o exterior al mismo tiempo que reduce las frecuencias de limpieza en un 60% de media.

Hasta la aparición de Pureti no existía ningún producto transparente en el mercado. Pureti se aplica en los cristales y lugares donde da la luz natural o artificial con un simple spray o pistola de aire y se crea un film transparente de dióxido de titanio que dura cinco años. Una vez aplicado Pureti desaparecen los malos olores en interiores y las superficies deben limpiarse con menor frecuencia.

## DIFERENCIAS ENTRE PURETI Y SUS COMPETIDORES

Pureti pertenece a la 3ª generación de productos fotocatalíticos. Desde hace cuarenta años los productos fotocatalíticos han ido evolucionando (1ª y 2ª generación), como también, por ejemplo, los teléfonos móviles (no tie-

nen nada que ver los de ahora con los de hace diez años). No es una pintura fotocatalítica, crea un film transparente, es más fácil de aplicar que una pintura y es unas nueve veces más efectivo que sus competidores. Los resultados son inmediatos y medibles.

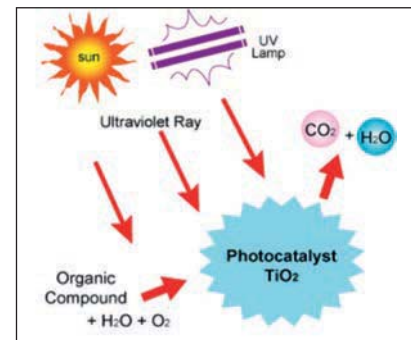
## BENEFICIOS EN EXTERIOR

La fotocatalisis crea el efecto auto-limpieza, por lo que las fachadas permanecen más tiempo limpias. Al ser el dióxido de titanio un mineral hidrofílico, cuando llueve los cristales de los muros cortina se limpian solos, las gotas no dejan marcas de surcos que al secarse ensucian los vidrios, y se descontamina la ciudad a razón de destrucción de 250 gramos de  $NO_x$ /año, que es la contaminación que produce un automóvil o la que descontamina un árbol. Es algo muy útil a su vez para lugares de difícil acceso. La reducción de frecuencias de limpieza en algunas fachadas pasa de ser de cuatro anuales a una. Las fachadas que no son de cristal mantienen la vida útil de sus colores el doble. El patrimonio histórico es también un importante cliente de Pureti. Se producen ahorros inmediatos en costes e incremento de la RSC de las empresas al mismo tiempo que se protegen las fachadas de la suciedad que procede de la contaminación.

---

**“Bajamos los gastos de limpieza en un edificio un 60% de media, al mismo tiempo que se purifica el aire interior y exterior”**

---



**Según el “USA Occupational Risk Prevention”, el 90% de las enfermedades tiene su origen en el aire que respiramos**

**BENEFICIOS EN INTERIORES**

Al eliminar por oxidación el polvo en suspensión de los interiores en un 80% se reduce en la misma proporción la posibilidad de que aparezca en un edificio el síndrome del edificio enfermo, al no existir cargas electroestáticas en el aire. Los contagios de enfermedades se reducen por no existir partículas en suspensión que “transporten” a los virus y bacterias, con lo que baja el absentismo laboral y los dolores de cabeza que suponen el “aire cargado” a última hora en los edificios de oficinas, y por supuesto desaparecen los olores. Según

el “USA Occupational Risk Prevention”, el 90% de las enfermedades tiene su origen en el aire que respiramos. De hecho, los materiales con dióxido de titanio están presentes en todos los hospitales en mayor o menor medida ya que el TiO<sub>2</sub> es un también un desinfectante en superficies. Pureti es ampliamente utilizado en la industria hotelera en sustitución de los ambientadores y ozono, debido a que los ambientadores no purifican el aire sino que lo enmascaran y ya está prohibida su aplicación en centros docentes, residencias geriátricas y hospitales. El Instituto Técnico Español de la Limpieza certifica gratuitamente como antialérgicos los edificios que utilizan Pureti en sus interiores.

**RECONOCIMIENTOS INTERNACIONALES**

Pureti es “Dual Technology Partner” de la NASA, ya que es utilizado en la Estación Espacial Internacional y en sus edificios en la tierra. “Hemos ganado los

Edison Awards y hemos sido finalistas en los Katerva Awards que podría decirse son los premios Nobel de la sostenibilidad”, señalan desde la empresa.

“La Unión Europea nos ha hecho ganadores del proyecto I-Scape, junto al MIT y el Trinity College, para medir y remediar el aire contaminado en las ciudades; empezaremos este verano en Italia. Pureti además ayuda a conseguir puntos LEED en algunos apartados del proceso del USGBC”, explican.

**APLICADORES HOMOLOGADOS POR PURETI**

En fachadas para la Comunidad madrileña y catalana son las empresas DREYSER e IMFALU respectivamente. Ambas empresas son las líderes en mantenimientos de fachadas en España y tienen más de veinte años de experiencia. Poseen la suficiente experiencia con Pureti como para sorprender muy positivamente a sus clientes con el gran valor añadido de la autolimpieza y purificación del aire.

**Joaquín Piserra: "La sostenibilidad no es coste, es valor añadido"**

**Usted viene del sector inmobiliario. ¿A qué se debe este cambio?**

Mis últimos trabajos en el inmobiliario fueron en BNP Paribas RE como consejero-DG y gerente en España de The Redwood Group. Fue una etapa de mi vida que duró veinte años. Todavía sigo en el sector ya que están en él muchos de nuestros clientes. Creo que el futuro pasa por la sostenibilidad o no habrá futuro. El sector inmobiliario tiene una gran responsabilidad frente al cambio climático. En 2008 creé una de las primeras empresas de eficiencia energética en España que fue vendida a un grupo de FM y desde hace dos años dirijo Pureti. Además completé un doble doc-

torado en Deusto-ESADE y doy clases en tres universidades. Los cambios son apasionantes.

**¿Cómo lo ha hecho para estar en tantas cosas a la vez?**

Articulándome con gente y empresas altamente profesionales. En el sector inmobiliario estamos con IMFALU y DREISSER, en el sector limpiezas con empresas comprometidas con la sostenibilidad.

**¿Cree que el sector inmobiliario abraza la sostenibilidad en serio?**

El sector ha pasado unos siete años muy duros y no podía estar para



Joaquín Piserra, CEO de Pureti.

muchas florituras pero ahora las circunstancias están mejorando. Está ampliamente probado que los edificios más sostenibles son los que mejores rentas tienen y sus precios de venta son mayores. La sostenibilidad no es un coste es un valor añadido. ♦

# KONE INAUGURA SU NUEVA SEDE SOSTENIBLE EN MADRID



Las nuevas instalaciones de la empresa puntera en la industria de ascensores, escaleras mecánicas y puertas automáticas se encuentran dentro del parque empresarial Avalon, y se presentan bajo el concepto 'oficina sin papel'. Además de contar con espacios más abiertos y luminosos y con salas multifuncionales.

Tras doce años en la anterior ubicación, la compañía de origen finlandés ha querido renovar el concepto de su lugar de trabajo y, para ello, las nuevas oficinas centrales de Madrid cuentan con una 'oficina sin papel' que cumple con la normativa de eficiencia energética. Para seguir con la línea corporativa del resto de países, las instalaciones presentan un aspecto totalmente renovado, donde prima el color blanco y azul propio de Kone.

Situadas en la calle Santa Leonor de la capital, dentro del parque empresarial de última generación Avalon, las nuevas oficinas de Kone ocupan una superficie cercana a los 2.000 m<sup>2</sup> y albergan a 179 empleados. En ellas destacan los espacios abiertos, luminosos y despachos y salas multifuncionales, con los que logran una mayor sinergia y colaboración entre los diferentes departamentos de la compañía.

Al acto de inauguración de la nueva sede central en Madrid celebrado a primeros de febrero acudió el CEO de Kone, **Henrik Ehrnrooth**, el vicepresidente Sur de Europa y África, **Pierre Liautaud**, y el embajador de Finlandia en España, además de un numeroso grupo de clientes estratégicos de la empresa, entre los que destacaban arquitectos e ingenieros. En el nuevo espacio está integrado el nuevo showroom interactivo, donde se puede hacer un recorrido por todas las soluciones y servicios de Kone.

## UN ASCENSOR O UNA ESCALERA CADA MINUTO

La presencia de los máximos responsables de la compañía en la inauguración de la nueva sede en Madrid sirvió para remarcar que el objetivo de Kone, que instala un ascensor o una escalera mecánica cada minuto en el mundo, es

proporcionar la mejor experiencia People Flow TM desarrollando y aportando soluciones innovadoras que permiten a las personas moverse de manera suave, segura y cómoda y sin largas esperas.

El CEO de Kone afirmó que uno de los retos de la compañía es seguir escalando posiciones en el mercado español, mientras que el director general para Ibérica, **Giovani Lorino**, declaró que "el traslado de algunas de nuestras actuales oficinas a nuevos espacios más flexibles y más modernos nos permite atender las nuevas necesidades de los empleados y colocar al cliente en el centro de atención". En este sentido, la empresa ha desarrollado la aplicación 'Kone Care Line' que permite visualizar la información de todos sus productos instalados de manera sencilla y, en abril, pondrá a disposición de sus clientes una aplicación para smartphones. ♦

## SILVIO NAPOLI SUSTITUIRÁ A ALFRED N. SCHINDLER AL FRENTE DE GRUPO SCHINDLER

Tras más de cuarenta años en el consejo de Administración -26 de ellos como CEO y 22 años como presidente del consejo de Administración- **Alfred N. Schindler** ha decidido retirarse en la junta de Accionistas que se celebrará en marzo de 2017, dentro de un año. Alfred N. Schindler continuará como miembro del consejo y, como ya se anunció hace tiempo, **Silvio Napoli**, CEO del grupo, será propuesto como nuevo presidente del consejo de Administración en la junta de Accionistas que se celebrará en marzo de 2016. **Thomas Oetterli** se convertirá en el nuevo CEO el próximo 1 de abril de 2016.







## NUEVAS NORMAS DE SEGURIDAD PARA LOS ASCENSORES

El 20 de abril de 2016 entrará en vigor la nueva Directiva Europea 2014/33/EU, que regulará y unificará en Europa el diseño, fabricación, distribución y montaje de ascensores hasta su puesta en funcionamiento que, entre otros avances, mejorará la trazabilidad de los componentes de seguridad, reforzando la vigilancia del mercado. En el marco legal de esta nueva directiva, se inscribirán las nuevas normas armonizadas UNE-EN 81-20:2015 y UNE 81-50:2015, que sustituirán a las actuales.

Las nuevas normas mejorarán la seguridad gracias a la incorporación de progresos tecnológicos tanto en la fabricación como en la puesta en marcha, inspecciones y ensayos de los componentes de los ascensores. El objetivo es eliminar o minimizar el riesgo asociado al uso normal, instalación, mantenimiento y en las maniobras de emergencia de los ascensores, mejorando así la seguridad para usuarios y el personal de mantenimiento, explica el director Comercial y Marketing de Schindler Iberia, **José Manuel Nieto**, que a partir de abril estará en disposición de suministrar ascensores diseñados según la nueva normativa.

Estas dos nuevas normas –EN81-20 y EN81-50- serán efectivas a partir de 1 de septiembre de 2017 y afectarán únicamente a los ascensores que se legalicen desde esa fecha. Por el contrario, los ascensores que están en funcionamiento no necesitan ninguna modificación. “Todos los ascensores que se legalicen después del 31 de agosto de 2017 deberán cumplir la nueva normativa y no será posible legalizar ninguna instalación por la norma anterior a partir de esta fecha”, aclara Nieto. No obstante, a partir de abril de 2016 ya se podrán legalizar ascensores según estos nuevos estándares, que convivirán con las actuales normativas EN81-1 y EN81-2, válidas durante este periodo de transición.

# TRATAMIENTO POR FOTOCATÁLISIS PARA LA LIMPIEZA Y MANTENIMIENTO DE LOS CRISTALES DE FACHADA

ACCIÓN PROACTIVA CON EL MEDIO AMBIENTE

PROTECCIÓN DURADERA PARA LOS CRISTALES

AHORRO MÍNIMO DEL 50% EN LA LIMPIEZA DE CRISTALES

OBTENCIÓN DE PUNTOS LEED

## FACHADAS MÁS SOSTENIBLES. CIUDADES MÁS RESPIRABLES

Más información en

[www.imfalu.es](http://www.imfalu.es)

[www.dreysers.es](http://www.dreysers.es)

Aplicadores exclusivos en Madrid y Barcelona de:

DREYSER  
MADRID

POWERED BY

pureti

ADE

imfalu

MADRID: C/ Doctor Ramón Castroviejo, 17 L2 28029 (Madrid). Tel. 911 164 106 • Tel. contacto: 600 582 255

BARCELONA: C/ Emilio Alcalá Galiano, 3 Bis 08940 Cornellà de Llobregat (Barcelona). Tel: 935 180 226 • Tel. contacto: 629 494 922

# INDUSTRIALIZACIÓN, LEAN CONSTRUCTION, REGENERACIÓN, FINANCIACIÓN Y TRANSPARENCIA, CLAVES DE LA CONFERENCIA INMOBILIARIA DEL SIMA

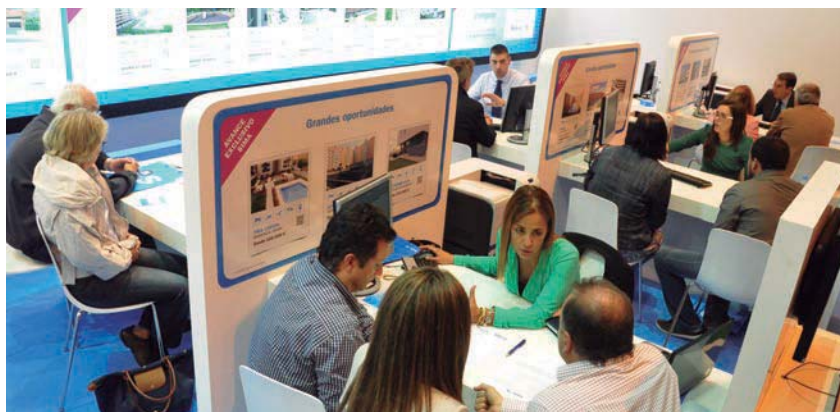
La nueva edición de la Conferencia Inmobiliaria Madrid 2016, que se celebrará el próximo tres de mayo, centrará sus debates en los asuntos fundamentales a los que, en opinión de sus organizadores, la Asociación de Promotores Inmobiliarios de Madrid (ASPRIMA) y el Salón Inmobiliario Internacional de Madrid (SIMA), el sector debe ofrecer una respuesta en el corto plazo: industrialización, Lean Construction, regeneración urbana, nuevos modelos de financiación y mejora de los procesos de gestión urbanística.

Para Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de la Asociación, "el futuro del sector inmobiliario dependerá en gran medida de cómo seamos capaces de abordar estos cuatro retos y de las soluciones que encontremos para los mismos. Es por ello por lo que desde Asprima consideramos imprescindible analizar estas cuestiones en la Conferencia Inmobiliaria de Madrid 2016".

Por su parte, Eloy Bohúa, director general de Planner Exhibitions, empresa organizadora de las ferias SIMA, considera que "el programa de la Conferencia de este año es un signo de normalidad del sector y un mensaje claro de que su recuperación tiene que verse como un punto de partida. Ha llegado el momento de pasar la página de las causas y los efectos de la crisis para fijar la atención en el futuro de una actividad esencial para la economía española. Este es el principal objetivo de la Conferencia de este año".

La primera de las cuestiones que abordará la Conferencia será la industrialización del sector, una necesidad inaplazable si se quiere ganar competitividad. Para ello, es preciso que este objetivo forme parte también de las agendas de todas las administraciones involucradas en su logro. Los ponentes de esta mesa redonda analizarán de qué manera y qué pasos debe dar el sector para avanzar en su industrialización.

A pesar de los esfuerzos de toda índole y de su protagonismo en los



programas electorales de las diferentes formaciones políticas, la rehabilitación sigue siendo una asignatura pendiente. La Conferencia quiere abordarlo pero desde un planteamiento más ambicioso, con el fin de superar sus limitaciones y avanzar en la consolidación de un modelo basado en la regeneración urbana. La mesa redonda de este módulo reflexionará sobre la madurez de las empresas del sector para afrontar este reto, si en nuestro país se dan las circunstancias adecuadas para aspirar al concepto de Smart Cities o qué ventajas aporta la regeneración urbana respecto a la rehabilitación.

La tímida recuperación del crédito al promotor, así como la irrupción, consecuencia de la crisis, de nuevos protagonistas (fondos de inversión, socimis, Sareb, etc.) que están reestructurando el modelo tradicional de financiación del sector, será otro de los temas que tratará la Conferencia. Este módulo se ocupará de analizar cómo son estos

nuevos modelos y cómo están conviviendo con la financiación tradicional o en qué medida estos nuevos agentes afectan la actividad del promotor.

Una de las cuestiones básicas para la mejora en la competitividad del sector es la mejora de los procedimientos de tramitación urbanística. La mesa redonda dedicada a este tema pretende aportar una reflexión sobre los impactos negativos que las duplicidades en las gestiones o las dilaciones en los plazos de resolución tienen en la operativa diaria de la actividad de promoción y en el cliente final.

Finalmente, la Conferencia profundizará en los necesarios esfuerzos que las diferentes administraciones deben realizar con el objetivo de dar respuestas eficaces en temas como el acceso a la primera vivienda a los jóvenes, en la manera de enfocar la planificación territorial, o en la búsqueda de vías para reducir la disparidad normativa entre diferentes comunidades autónomas. ♦

## SOLVIA COMERCIALIZARÁ UNA CARTERA DE 6.200 INMUEBLES DE NEINOR HOMES

Solvía, servicer de referencia en el mercado inmobiliario, ha alcanzado un acuerdo con Neinor Homes para comercializar una cartera de 6.200 inmuebles de esta promotora residencial. El valor de dicha cartera alcanza los 400 millones de euros y está compuesta principalmente por activos residenciales, adquiridos a entidades financieras.

En 60% de los inmuebles que integran la cartera son viviendas y, en menor medida, locales (17%), suelos (13%), oficinas (6%) y otros activos como naves, garajes, trasteros, etc. Asimismo, el 80% de los activos se localizan en Andalucía, Comunidad de Madrid y País Vasco.

El contrato supondrá para Neinor Homes un incremento en las ventas de



Javier García del Río, director general de Solvia, (izda) y Juan Velayos, consejero delegado de Neinor Homes (drcha).

estos inmuebles, al mismo tiempo que permite a Solvia aumentar la cuota de mercado de la compañía en las regiones donde se encuentran estos activos.

Esta operación consolida el papel de Solvia como el mejor partner inmobiliario gracias a su compromiso con

el asesoramiento a sus clientes, con más de 50.000 inmuebles vendidos desde 2011, a través de su modelo de marketing multicanal y su plataforma abierta y de estructura territorial que permite a la compañía maximizar el valor en la comercialización de los activos.

## Gesvalt, nuevo socio corporativo de la Cámara de Comercio Británica en España

Gesvalt, compañía de consultoría y valoración de activos, en línea con su proceso de internacionalización, ha entrado a formar parte como socio corporativo de la Cámara de Comercio Británica en España para fomentar el negocio y la inversión entre empresas británicas y españolas, y a través de Reino Unido también llegar a empresas norteamericanas. Esta iniciativa pretende consolidar las operaciones que Gesvalt viene desarrollando desde hace ya más de diez años en Reino Unido a través de su oficina de representación en Londres. Con esta acción, Gesvalt da continuidad a la expansión internacional de la compañía a través de nuevas relaciones con diferentes organismos anglosajones, y abrir nuevas vías de desarrollo de negocio. En definitiva, un lugar de encuentro de ambos países para futuros proyectos. Actualmente, la Cámara de Comercio Británica en España es la única organización empresarial independiente hispano-británica en nuestro país, con fuertes relaciones institucionales, en especial con la Embajada Británica y los servicios comerciales británicos (UK Trade & Investment) y españoles en el extranjero (ICEX).

## NACE OI REALTOR, EL PRIMER CONSULTOR INMOBILIARIO DE LUJO

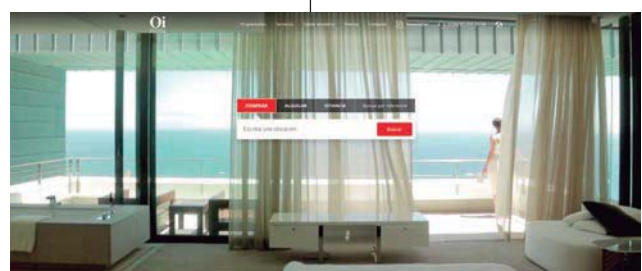
El mercado inmobiliario es cada vez más global, el aumento constante de la movilidad de la población, las nuevas dinámicas residenciales, los cambios sociales y el uso de la red como herramienta principal de información y contacto, están atrayendo un número creciente de inversores extranjeros que buscan un asesoramiento cada vez más amplio y complejo.

Oi Real Estate, empresa fundada en 2008 y especializada en la venta, compra y alquiler de residencias de lujo en Barcelona, la costa catalana e Ibiza, da un paso adelante en su evolución y crecimiento empresarial, convirtiéndose en el primer consultor inmo-

biliario de lujo en España. Según palabras de su fundador **Luis Gualtieri**: "Hay en nuestro entorno un número importante de consultores internacionales especializados en el mercado de las oficinas, naves industriales y el asesoramiento de nuevas sedes para multinacionales; sin embargo, no existía una empresa que aunase el mismo grado de profesionalidad en la gestión de las propiedades inmobiliarias consideradas de lujo".

De esta forma, todas las actividades de la empresa agrupadas en Oi Real Estate pasan a denominarse Oi Realtor, con la misión de hacer visible una nueva manera de asesorar, dar ser-

vicio, innovar y adaptarse a un colectivo global que precisa de la visión y especialización del primer consultor inmobiliario de bienes raíces de lujo, con vocación internacional especializado en nuestro mercado. Actualmente la empresa gestiona un volumen de cartera de 230.000 m<sup>2</sup> entre venta, alquiler y nuevas promociones, con un precio global estimado de 720 millones de euros.



## IMPUESTALIA CONSIGUE ANTE UN JUZGADO DE SEVILLA ANULAR EL PAGO DE PLUSVALÍA DERIVADO DE UN ACTO ADMINISTRATIVO

Se trataba de un acto administrativo firme de valoración catastral que no fue recurrido en plazo. Según la nueva modificación de la Ley de Catastro, todos aquellos terrenos calificados por la Administración Catastral como urbanizables, serán objeto de un procedimiento administrativo para que sean catastrados como inmuebles rústicos.

Según explica **José Carlos Gutiérrez Egea**, director jurídico de Impuestalia, empresa dedicada en exclusiva a la Optimización Impositiva de IBI's y otros tributos asociados a la tenencia y transmisión de bienes inmuebles, "el cambio no se producirá automáticamente de forma inmediata. Para ello es necesario un procedimiento de regularización que producirá efectos desde el uno de enero del año en el que el primer procedimiento de valoración colectiva para transformar suelos urbanizables no ordenados a rústicos

se inicie, es decir, la Ley se aplicará a partir del momento en que Catastro decida iniciar el procedimiento de valoración colectiva y no antes. Por esto, es importante iniciar cuanto antes actuaciones ante ayuntamientos y Catastro".

Sin embargo, esta norma no establece retroactividad alguna a dicha transformación de oficio de la calificación urbanística, algo que sí logró Impuestalia y que sienta precedente para futuras reclamaciones. La importancia de ésta sentencia radica, no sólo en la anulación de una liquidación por plusvalía municipal, sino que además, viene a proporcionar retroactividad a esta rectificación catastral, con la consiguiente anulación de actos administrativos firmes de valoración catastral que no fueron recurridos en plazo, innovando así la jurisprudencia existente sobre la valoración catastral de suelos urbanizables. Como consecuencia del fallo judicial se ha reclamado la retroactividad



Alfonso Fernández Moreno se incorpora a la empresa.

de los últimos cuatro años en los que el propietario de este terreno estuvo pagando IBI como inmueble urbano en vez de rústico.

### Alfonso Fernández Moreno, nuevo director

Además, Fernández se incorpora a Impuestalia como director de Oficina de Madrid. Es licenciado en derecho por la Universidad Autónoma de Madrid. Ha desempeñado responsabilidades relacionadas con la organización y formación de equipos comerciales, búsqueda de clientes potenciales, cierre de acuerdos y negocia-

ción. Profesor en programas de formación de la UCM en materias relacionadas con la actividad empresarial, y ponente en cursos y seminarios sobre aspectos relacionados con la Planificación y Organización Comercial, así como con la Organización y Motivación de Equipos Comerciales durante años. Entre sus principales objetivos al frente de su nuevo puesto se encuentra la gestión de desarrollo del plan de negocio, la responsabilidad comercial, y potenciar las relaciones con entidades financieras y otras empresas inmobiliarias.

### Ferrovial vuelve a la promoción inmobiliaria

Después de casi diez años de desprenderse de su filial inmobiliaria, Ferrovial anuncia que prevé "abordar proyectos residenciales de forma selectiva", esto es, iniciativas de "grandes dimensiones" y que se ubiquen en las "principales ciudades de interior". Así lo indicó su consejero delegado, **Íñigo Meirás**, durante la presentación de resultados de 2015 del grupo, que vuelve de esta forma a posicionarse en el negocio inmobiliario coincidiendo con la recuperación que el sector experimenta en España. No obstante, Ferrovial descarta constituir una nueva división promotora al estilo de Ferrovial Inmobiliaria, que finalmente vendió a Habitat en diciembre de 2006 por 2.200 millones de euros.

### VOCENTO PONE EN VENTA SU PATRIMONIO INMOBILIARIO

La editora del diario ABC ha contratado la consultora inmobiliaria Aguirre Newman para optimizar su porfolio inmobiliario, que está compuesto por 35 activos repartidos por 17 provincias españolas. La cartera inmobiliaria de Vocento incluye la sede del mencionado diario en Madrid y las oficinas corporativas del grupo, de cerca de 10.000 m<sup>2</sup> y un parking de 365 plazas, así como el solar adjunto con una edificabilidad de 9.600 m<sup>2</sup>. Sólo por la sede y el terreno adjunto, el grupo pide 40 millones de euros como mínimo.



### Odeon Multicines abrirá doce salas de cine en Sambil Outlet Madrid

Odeon Multicines se incorpora a la oferta de ocio y entrenamiento de Sambil Outlet Madrid con 12 salas con capacidad para 2.400 personas y en las que también se podrán realizar eventos. Las salas ocuparán 4.500 m<sup>2</sup> de superficie. Sambil también acaba de incorporar a su oferta el Outlet de El Corte Inglés que viene a sumarse a otras tiendas de moda como los outlet de Mango, Mustang, Xti Store, Fifty Factory, Blood Brothers, Flamenkas o Tino González Zapaterías.

The MIPIM logo consists of the word "mipim" in a white, lowercase, sans-serif font, with a registered trademark symbol (®) to its upper right. It is set against a dark blue rounded rectangular background.

Explore opportunities and innovative solutions for your real estate business:

- › **MIPIM Innovation Forum**
- › **International projects showcase** on stands & regional pavilions
- › **“Property Tech Day”** featuring the 1st-ever global real estate & urban management **Startup competition**

# BE AHEAD OF YOUR TIME



**15-18 MARCH 2016  
CANNES, FRANCE  
PALAIS DES FESTIVALS**

› **REGISTER NOW ONLINE AT [MIPIM.COM](http://MIPIM.COM)**  
OR CONTACT OUR SALES TEAM [LAURIANNE.DICECCA@REEDMIDEM.COM](mailto:LAURIANNE.DICECCA@REEDMIDEM.COM)



## RENTA CORPORACIÓN OBTIENE UN BENEFICIO DE 8,2 MILLONES DE EUROS EN 2015

La inmobiliaria Renta Corporación ha logrado un beneficio de 8,2 millones de euros en 2015 y prevé incorporar este año a su consejo de administración al empresario **Baldomero Falcones**, quien el pasado mes de diciembre entró en el capital de la compañía con una participación del 5%.

El resultado neto de este último año es notablemente inferior al de 2014, cuando Renta Corporación obtuvo un beneficio de 55,4 millo-

nes por el efecto extraordinario del concurso de acreedores. Sin estos extraordinarios, la ganancia de la empresa se habría situado en 7,6 millones, casi un 8 % menos que en 2015. En los últimos meses ha cerrado operaciones importantes, como la venta del Hotel Covadonga de Barcelona; la sede de Carburos Metálicos, en la calle Aragón, o los edificios residenciales situados en Postigo de San Martín, Santísima Trinidad y Puerta del Sol, en Madrid.



## Iberdrola Inmobiliaria confía a BNP Paribas Real Estate la gestión del edificio Torre Auditori

Iberdrola Inmobiliaria ha confiado a BNP Paribas Real Estate la gestión del edificio Torre Auditori del complejo Porta Firal, en Barcelona. BNP Paribas Real Estate recibe el mandato de gestionar el edificio de forma integral, asumiendo la dirección de todos los servicios que la Torre ofrece a los usuarios. En la actualidad, Torre Auditori cuenta con inquilinos de primer orden como Proclinic, Marmesda, la propia Iberdrola Inmobiliaria o la reciente incorporación de ASUS, que trasladará al edificio sus oficinas centrales en España.

## FCC no acudirá a la OPA de Slim sobre Realia

FCC no prevé acudir a la oferta pública de adquisición de acciones (OPA) que su primer accionista, **Carlos Slim**, ha lanzado sobre el 100% de Realia, según avanzó el consejero delegado del grupo constructor, **Carlos Jarque**. Se da la circunstancia de que FCC está controlada por el propio Slim a través de la participación del 27,4% en manos de Inversora Carso. La vía libre de FCC en Realia permitirá a Slim abaratar la OPA en 136 millones de euros. Es decir, el mexicano sólo tendrá que presentar una oferta por el 32,7% restante de la inmobiliaria que está en manos de minoritarios. Teniendo en cuenta que la oferta incluye un precio de compra de 0,8 euros por acción, la operación estaría valorada en un máximo de 120 millones de euros.

## EL SUPREMO ANULA EL PLAN PARCIAL DEL MUNICIPIO DE CABANES, CASTELLÓN

El Tribunal Supremo ha rechazado el recurso de la empresa castellanense Marina D'or a la sentencia del TSJ valenciano que ya había anulado el Plan Parcial del municipio de Cabanes, y que afecta al mayor plan urbanístico previsto en España. Pese a la sentencia contraria, contra la que ya no cabe recurso, desde la empresa aseguran que sus planes de desarrollo se mantienen. La promotora insiste en que su desarrollo se encuentra recogido "en las revisiones de los Planes Generales de Cabanes y Oropesa, cuya tramitación está muy avanzada".

El proyecto incluye tres campos de golf, varios hoteles tematizados, casino y decenas de miles de viviendas. Se da la circunstancia de que la promotora y propietaria de parte de los apartamentos sin vender de la ciudad de vacaciones, Comervi, está en concurso de acreedores.

## Subasta de activos de Martinsa Fadesa



Martinsa Fadesa ha sacado a subasta sus activos inmobiliarios con los que espera recaudar, como mínimo, 68,8 millones de euros. En total, están a la venta veinte locales, 180 garajes, tres naves industriales, cuatro viviendas pareadas, un bloque de pisos, y casi 250 parcelas y terrenos, además de dos campos de golf. Todos los activos están repartidos tanto por la península como las islas. Además, Martinsa admite pujas por un terreno incluido en la "Operación Chamartín", el proyecto de prolongación al Norte del Paseo de la Castellana de Madrid, por 2,80 millones de euros, según consta en la página de internet habilitada para informar de la liquidación de la compañía. Las ofertas por estos activos podrán presentarse hasta el próximo 18 de marzo de 2016.

## COLONIAL, LA PRIMERA QUE RECUPERA PAGO DE DIVIDENDO

La empresa ha terminado el ejercicio con un resultado neto recurrente (es decir, sin tener en cuenta extraordinarios ni revalorizaciones de activos) de 37 millones de euros, cifra que supera en un 120% al registrado un año antes, y un ebitda recurrente de 178 millones, lo que supone un crecimiento del 11% interanual.

Las mejoras, según la propia compañía, se han produ-

cido gracias a los nuevos contratos de alquiler que ha firmado a lo largo de 2015 y también a la revalorización del 16% que ha experimentado su cartera patrimonial, compuesta principalmente por edificios de oficinas en Madrid, Barcelona y París, que a cierre del año valía unos 6.913 millones de euros según calculan diversas tasaciones independientes.

Respecto a los arrendamientos, Colonial ha firmado contratos que suman una superficie de más de 160.000 m<sup>2</sup>, lo que arroja un alza del 52% respecto a 2014, de los que nuevos han sido un 75%. A través de esta vía, la inmobiliaria ingresó 231 millones de euros, un 9% más interanual. Gracias a estos resultados, la compañía recupera el dividendo diez años después de haberlo quitado.

## Lar España obtuvo un beneficio de 43,6 millones de euros en 2015

La compañía registró un beneficio de 43,6 millones de euros en 2015, lo que supuso multiplicar casi por trece los 3,5 millones anotados en el ejercicio precedente. El beneficio de 2015 tiene que ver en buena medida con la evolución de los ingresos del alquiler de los activos, que ascendieron a 35,7 millones de euros en 2015, cuatro veces más que los alcanzados el año anterior. La cartera se duplicó el pasado año, en el que la socimi adquirió propiedades por valor de 454 millones de euros, que situaron el portafolio de la compañía en 852,6 millones al cierre del ejercicio. Los activos se revalorizaron el 5,4%.

Entre las principales operaciones de 2015, destaca la ampliación de capital de 135 millones de euros, la emisión de bonos por 140 millones y financiación bancaria por 240 millones de euros. En cuanto a la gestión para la cobertura de sus costes financieros, el 80% de la deuda está cubierta del riesgo de tipos de interés. Hasta ahora, Lar ha adquirido activos por un valor algo superior a los 842,6 millones de euros, de los que 588,7 millones se han destinado a la adquisición de doce superficies comerciales situados en Guipúzcoa, Palencia, Albacete, Barcelona, Alicante, Madrid, Cantabria, Lugo, León, Vizcaya, Navarra y Valencia; 140,5 millones a la compra de cuatro edificios de oficinas en Madrid y uno en Barcelona; 63,4 millones a cuatro activos logísticos en Guadalajara y uno en Valencia; y 50 millones a un activo residencial en Madrid.

## GRUPO INVERIPLUS SE TRANSFORMARÁ EN SOCIMI

Grupo Inveriplus, empresa dedicada a sanear activos inmobiliarios tóxicos de sociedades inmobiliarias y promotores con dificultades financieras, ha alcanzado los 5.400 activos en gestión durante 2015, aumentando su volumen de negocio más de un 74% en comparación con relación a 2014, según su director ejecutivo **Oscar Bellette**.

El grupo ha participado en operaciones de compraventa de carteras inmobiliarias por importe de 120 millones de euros, con los que ha adquirido 65 sociedades y ha firmado 47 contratos de gestión con opción a compra, que se han venido a sumar a 247 sociedades que ya poseía con activos residenciales ubicados en Comunidad Valenciana, Madrid, Castilla y León, Andalucía, Baleares y Cataluña. Para 2016, Inveriplus, junto a un socio estratégico inversor, se encuentra en proceso de crear una socimi, que será la primera especializada en activos residenciales de primera ocupación.

## JLL CIERRA 2015 CON UNOS INGRESOS BRUTOS DE 5.370 MILLONES DE EUROS

La consultora inmobiliaria internacional JLL cerró el año 2015 con unos ingresos brutos de 6.000 millones de dólares (5.370 millones de euros), un 18% más que los registrados en 2014. Asimismo, los ingresos por honorarios de la compañía han alcanzado los 5.200 millones de dólares (4.650 millones de euros), un 17% más, según los datos presentados a los medios. En la nota de prensa la compañía también ha resaltado que el beneficio ajustado por acción asciende a 10,01 dólares (8,96 euros), lo que supone un aumento del 26% que ya descuenta una diferencia cambiaría de 0,87 dólares (0,78 euros).

Los ingresos por coronarios registrados en la región EMEA (Europa, Oriente Medio y África) han alcanzado los 1.400 millones de dólares (1.250 millones de euros), lo que supone un incremento interanual del 20%. Concretamente, el aumento se ha visto impulsado por los segmentos de Servicios de Gestión Integral de Proyectos y Capital Markets & Hotels. Los líderes de la región fueron Alemania, Francia y Reino Unido.

## Aguirre Newman diseña la eficiencia energética de Aparto Suites Muralto

Aguirre Newman ha llevado a cabo los trabajos de coordinación y dirección de la obra de mejora del emblemático Aparto Suites Muralto, situado en pleno barrio de Argüelles de Madrid. El proyecto ha incluido el montaje de una instalación fototérmica de paneles solares con el objetivo de mejorar la eficiencia energética del inmueble y la renovación total del sistema de climatización, producción y distribución de ACS. Este proyecto ha permitido, al margen de aumentar el confort para los clientes, reducir el consumo energético entre el 25%-30% y una bajada de dos letras en el Certificado de Eficiencia Energética (CEE) del inmueble.

## Sabadell compra a Sareb un paquete de préstamos con un valor nominal de 131 millones

Banco Sabadell ha comprado a Sareb un paquete de créditos performing con un valor nominal de 131 millones de euros, según ha informado en un comunicado la entidad financiera. La operación la ha llevado a cabo a través de su unidad especiali-

zada de Real Estate Finance y con la asesoría del despacho de abogados Ashurst.

Los activos financieros adquiridos son 13 créditos y préstamos con un total de 185 colaterales inmobiliarios, principalmente locales comerciales, oficinas y también activos

residenciales y suelo, ubicados mayoritariamente en las provincias de Barcelona y Tarragona.

El banco ha señalado que la operación se ha hecho siguiendo la regulación interna de Sareb, asesorada por la firma Irea y el despacho de

abogados Baker & McKenzie, en materia de conflicto de intereses y mediante un proceso competitivo, en el que ha participado un "amplio grupo" de inversores, mayoritariamente fondos de inversión especializados en la adquisición de deuda.

## Iberdrola invertirá 24.000 millones de euros y prevé un crecimiento medio anual del 6%

Iberdrola invertirá 24.000 millones de euros en el periodo 2016-2020, de acuerdo con las nuevas perspectivas presentadas por la compañía. El grupo continuará desarrollando un modelo empresarial basado en la creación de valor a largo plazo, que permita mantener la solidez financiera y ofrecer una remuneración sostenible a sus accionistas. De todas las inversiones previstas, 22.000 millones de

euros -más del 90% del total- corresponden a proyectos ya comprometidos, de los que cerca de un 60% se encuentra ya en construcción. Además, 17.000 millones -70% del total- se destinarán a iniciativas de crecimiento. En términos de evolución del beneficio, Iberdrola tiene previsto que el incremento medio anual de sus resultados hasta 2020 sea del 6%, tanto en Ebitda como en beneficio neto.

## ESPAÑA SERÁ ESTE 2016 UN PAÍS CLAVE PARA LOS PRESTAMISTAS EN EL SECTOR INMOBILIARIO



España seguirá siendo este 2016 un mercado muy atractivo para las entidades que quieran prestar dinero en el sector inmobiliario, según el informe "The European Lending Trends" de Cushman & Wakefield, líder global en servicios inmobiliarios. Esta conclusión se ha obtenido gracias a las encuestas respondidas por sesenta prestamistas europeos, que en 2015 aportaron al sector inmobiliario 80.000 millones de euros en préstamos.

Un 11% de las entidades que han respondido el cuestionario ha mostrado un claro interés por ofrecer préstamos en España durante los próximos meses. Esta cifra es superior al 9% que se obtuvo en el anterior informe realizado por Cushman & Wakefield. Esta oscilación al alza que se ha producido en España es la mayor registrada en Europa. Por otro lado, la encuesta muestra que las condiciones medias de finan-

ciación también han mejorado en España. En Madrid los niveles de apalancamiento se acercan al 59% (anteriormente eran del 54%), superando los de su entorno, estando Milán al 57% y Lisboa al 50%. Asimismo, los márgenes medios se han reducido, registrándose en Madrid 185 puntos base (en inglés bps), todavía por encima de mercados consolidados del centro y norte de Europa. En el anterior informe, los márgenes medios en Madrid habían sido de 210 puntos base.

Según **Pablo Kindelán**, Asociado de Capital Markets de Cushman & Wakefield, "el informe confirma una tendencia paralela a la de inversión inmobiliaria en España, con mucho interés por parte de inversores, actividad récord y descenso de rentabilidades. La mejora de condiciones de financiación que resalta el informe sólo puede facilitar la actividad inversora".

## Casa de la memoria elegida uno de los mejores edificios culturales del mundo

La Casa de la Memoria en Milán, de cuyo diseño de instalaciones mecánicas y eléctricas se responsabilizó Deems, ha sido seleccionada como uno de los mejores edificios culturales de la Humanidad por la revista de arquitectura contemporánea y diseño AZURE. Casa de la memoria es una casa colectiva en la que los ciudadanos milaneses esperan preservar sus recuerdos. Nadie habita esta casa, y en este caso la palabra casa se entiende como una envolvente, un espacio protegido.

La edificación de La Casa de la Memoria es muy simple: se trata de una caja con una base rectangular de 20 por 35 y 17,5 metros de altura, dividida en tres partes conectadas una a otra por un planta baja totalmente abierta. Dos capas finas a lo largo de los extremos más cortos del edificio albergan el archivo (sur), los baños y las instalaciones técnicas (norte), y la circulación vertical. Dos columnas octogonales dividen en tres el espacio abierto en la planta baja, una de las cuales alcanza la altura completa del edificio e incluye una escalera de caracol. El resto está ocupado por espacios de exposición y oficinas dispuestas en tres niveles.





## ■ JLL España nombra a Pedro dos Reis Ferreira nuevo director de Inversión Retail

JLL España ha anunciado la incorporación de **Pedro dos Reis Ferreira** como director de Inversión Retail de la compañía, integrado dentro de la división de Capital Markets. Pedro dos Reis Ferreira, especializado en el segmento retail, reportará directamente a **Borja Ortega**, director de ventas e inversión de Capital Markets. Esta incorporación completa la estructura de servicios de JLL para el área de Investor Business que lidera **Enrique Losantos** y que está especializada en brindar servicios a las compañías cuyo negocio principal es el inmobiliario.

Pedro Reis cuenta con una amplia experiencia profesional en este mercado. Proviene de ING Real Estate Development (RED)/ING Lease, en donde ocupaba desde 2010 el puesto de director de transacciones para España y Portugal.

## ■ Altamira incorpora a Yolanda Huerga como directora de Recursos Humanos

Altamira Asset Management ha incorporado como directora de Recursos Humanos y miembro del comité de dirección a **Yolanda Huerga**, licenciada en derecho en la Universidad de Salamanca y Padua. Asimismo, cuenta con un máster en Asesoría Jurídica de Empresas por el Instituto de Empresa y en Dirección y Gestión de RRHH.

Hasta la fecha, Huerga ha liderado la función de HR Operations Director en Philips Ibérica. La compañía, tiene actualmente una plantilla de más de 500 personas, tras un crecimiento exponencial como consecuencia de haber aumentado un 108% sus activos bajo gestión en el último año, hasta alcanzar los 55.000 millones de euros.

## ■ Pedro Abella Langa, director de equipo de Real Estate de H.I.G. Capital

H.I.G. Capital, multinacional de capital riesgo con más de 17.000 millones de euros en activos gestionados, ha nombrado a **Pedro Abella Langa** como director en el equipo de Real Estate, con responsabilidad en la organización y ejecución de transacciones en España y Portugal.

Tras más de treinta años trabajando en el sector inmobiliario, Pedro cuenta con una amplia experiencia en inversiones y operaciones en nuestro país. Antes de incorporarse a H.I.G. Capital, ocupó durante más de diez años la dirección general de Stam-Europe Ibérica. Además, en la actualidad, además de ser miembro del Consejo de RICS en España, es director del Programa de Dirección de Empresas Inmobiliarias del IE Business School.

## ■ Juan Riestra, nombrado director de la nueva división Residencial de Aguirre Newman

**Juan Riestra Mañeru** ha sido nombrado director de la nueva división Residencial de Aguirre Newman, que opera en España y Portugal, según ha informado la compañía a través de un comunicado. Riestra cuenta con más de veinte años de experiencia en el sector residencial y ha desempeñado funciones directivas en Ferrovial Inmobiliaria, Grupo Pinar, Martinsa-Fadesa y Gerens Hill International.

El director de la nueva división y su equipo ofrecerán al mercado servicios técnicos, de consultoría, de gestión y de comercialización. "El segmento residencial vuelve a ofrecer interesantes oportunidades de negocio para promotores, propietarios y fondos de inversión nacionales e internacionales y es por ello que desde Aguirre Newman queremos ofrecer un asesoramiento muy especializado que ayude a los clientes a materializar los proyectos y les oriente en la toma de sus decisiones", ha explicado el director general ejecutivo de Aguirre Newman, **Jaime Pascual-Sanchiz**.

## ■ Sonae Sierra modifica su estructura de Property Management para potenciar su negocio

La compañía está emprendiendo una serie de cambios en su área de Property Management para adecuar su estructura interna a la situación actual del mercado y al proceso de expansión internacional que ha potenciado la compañía en los últimos años, centrada en el área de prestación de servicios a terceros. **Cristina Santos**, hasta el momento managing director of Property Management de Sonae Sierra en Portugal, pasa a ser responsable también de España, como managing director of Property Management en Iberia.

Por otra parte, **Alberto Bravo**, hasta el momento managing director of Property Management de Sonae Sierra en España, Grecia y Rumanía, pasará a ser managing director of Property Management para el Este de Europa y el Norte de África. Los países que entrarán dentro de sus nuevas responsabilidades serán Grecia, Rumanía, Turquía, Argelia y Marruecos. Por último, **Enrique Suárez Tramon**, director de Operaciones para el norte de España, ha sido nombrado director de Operaciones para España, asumiendo el funcionamiento de los diez centros comerciales que Sonae Sierra gestiona en España.

## ■ Eduardo Sanchís es el nuevo director general de Euroval

**Eduardo Sanchis Carbonell** es el nuevo director general de Euroval. Eduardo (1976), es ingeniero y master en Dirección de Empresas MBA por IE Business School de Madrid, acumula una experiencia profesional contrastada de más de 13 de años, como director general en empresas externalizadoras de servicios (BPO) al sector financiero e inmobiliario.

## ■ Activumsg Iberian nombra a Víctor Pérez managing director

El ejecutivo es el nuevo director general de la compañía. Con treinta años de experiencia en el sector, **Víctor Pérez** se había reincorporado en julio del pasado año a CBRE, tras 16 años como director general del grupo inmobiliario IDL.

Está especializado en urbanismo y gestión de suelo, desarrollo de planes parciales y ámbitos urbanísticos, así como en promoción e inversión residencial y terciaria (oficinas, hoteles e industrial). Es técnico en Análisis Financiero y Contabilidad por la escuela de negocios EOI, MBA y master en Dirección Comercial y Marketing por ESEM y miembro de RICS (Royal Institution of Chartered Surveyors) especializado en Management Consultancy. ♦

## EL TIRÓN DE LAS ISLAS Y LAS METRÓPOLIS ENCARECE EL PRECIO DE LA VIVIENDA

El precio medio de la vivienda terminada, nueva y usada, en España, inició el año con una subida del 1,1%, con Baleares y Canarias como las zonas en las que se más encareció la vivienda en el primer mes de 2016, según la firma de tasación y valoración Tinsa. Entre los riesgos que pueden afectar al mercado destacan la incertidumbre política y la posible presión desde Europa para acometer nuevos recortes de gasto que puedan debilitar la economía.

El índice Tinsa IMIE General y Grandes Mercados, que se calcula a partir de las tasaciones de vivienda realizadas por la compañía, recoge cada mes la variación interanual del valor del m<sup>2</sup> de un inmueble y su nivel respecto al año 2001 (base 1.000). Los números absolutos (puntos) corresponden al valor del índice, y no representan en ningún caso el precio por m<sup>2</sup> de las viviendas.

La zona "Baleares y Canarias" y las "Capitales y grandes ciudades" son los mercados que mejor se comportaron en el balance de los últimos doce meses. El valor medio en las islas se incrementó en enero un 3,2% en tasa interanual. En las capitales, la subida respecto a enero de 2014 fue del 2,9%. La "Costa mediterránea" y las "Áreas metropolitanas" se mantuvieron estables, con ligeros incrementos del 1% y del 0,8% respecto a un año antes. Las localidades más pequeñas, agrupadas en "Resto de municipios", todavía arrastran caídas en tasa interanual (-2,2%) pese a haber visto incrementado su precio medio en enero respecto a diciembre.

El ajuste del precio medio en España desde el momento álgido de precios se sitúa en el 41%. Con caídas por encima de la media encontramos la "Costa Mediterránea" (-48%), "Capitales y

Fuente: Tinsa				Variación Desde máximos	Variación acumulada en 2016	Variación acumulada en 2015
(Puntos del índice)	Índice ene-15	Índice ene-16	Variación Interanual			
General	1.333	1.348	1,1%	-41,0%	2,2%	-0,7%
Capitales y grandes ciudades	1.321	1.359	2,9%	-44,2%	2,3%	-0,9%
Áreas metropolitanas	1.275	1.285	0,8%	-43,5%	2,9%	-1,7%
Costa mediterránea	1.332	1.346	1,0%	-48%	0,1%	1,9%
Baleares y Canarias	1.303	1.345	3,2%	-29,1%	5,1%	-0,4%
Resto de municipios	1.389	1.359	-2,2%	-37,3%	1,4%	-0,9%

grandes ciudades" (-44,2%) y "Áreas metropolitanas" (-43,5%). El menor grado de ajuste desde máximos se sitúa en la zona "Baleares y Canarias", con un descenso acumulado del 29,1%, y en "Resto de municipios", donde la caída es del 37,3%.

### LOS EXTRANJEROS COMPRARON EL 14,4% DE LAS CASAS EN 2015

Por su parte, la demanda extranjera se situó en el cuarto trimestre de 2015 en el 14,4% de las compraventas totales, con un resultado interanual del 13,2%, situándose por encima de las 12.000 compraventas trimestrales y superando las 46.000 durante 2015. Los datos los aporta la Estadística Regis-

tral Inmobiliaria que elaboran los registradores de la propiedad bajo el reconocido método Case & Shiller, basado en viviendas de ventas repetidas.

"La compraventa de extranjeros sigue siendo uno de los factores que están aportando dinamismo al mercado inmobiliario español", ha dicho la directora de Relaciones Institucionales del Colegio de Registradores, **Beatriz Corredor**, quien ha explicado que en estos años "se ha fidelizado y ha aumentado" este perfil de demanda. Por nacionalidades, durante el cuarto trimestre británicos (23,9%), franceses (8,2%), alemanes (7,8%), suecos (6%) y belgas (5,7%) encabezaron el ranking de compraventas, una relación similar a la del conjunto del año.

### BBVA Research prevé que la construcción residencial aumente un 4,2 % en 2016

Las previsiones siguen dando buenas noticias. La inversión en vivienda se incrementará un 4,2% en 2016 y se elevará hasta el 8,2% en 2017, según consta en el último informe Situación España, del Servicio de Estudios de la entidad financiera BBVA Research.

Dicho informe recoge que la construcción en general subirá en España un

3,8% en 2016 y en 2017 la inversión registrará un aumento del 5,9%, con lo que sumará dos años en positivo después de haber encadenado siete ejercicios consecutivos de caídas. Asimismo, los datos de BBVA señalan que se finalizó 2015 con un aumento en construcción del 5,6%, y con un incremento del 2,9% la inversión destinada a la vivienda.

En el informe se indica que "el sector inmobiliario continúa avanzando en su recuperación, si bien lo hace a un ritmo inferior al esperado un año atrás". Pese a ello, afirman que los fundamentales en el sector "se mantienen en niveles saludables y está previsto que evolucionen positivamente en los próximos dos años". ♦

**a**certa

# LÍDERES

EN LA GESTIÓN DE

# PROYECTOS

CENTROS COMERCIALES

SECTOR PÚBLICO

RESIDENCIAL

INDUSTRIAL

HOTELES

OFICINAS

SALUD

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

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



El inmueble que ha comprado Patrizia está en el barrio de Salamanca.

## PATRIZIA SE SUMA A LA COMPRA DE RESIDENCIAL DE LUJO PARA SU REHABILITACIÓN Y VENTA

de Estados Unidos, Italia, Francia, entre otras, y diversos hoteles y restaurantes.

La construcción alojará catorce apartamentos de lujo con una superficie de entre 275 y 325 m<sup>2</sup>, así como un parking de más de 25 plazas de aparcamiento. Actualmente, el edificio se encuentra desocupado y durante los próximos meses comenzarán las obras de rehabilitación, para proceder entonces a la venta de las diferentes unidades.

El managing director de Patrizia Activos Inmobiliarios España, **Borja Goday**, ha detallado que esperan una "alta demanda tanto nacional como extranjera de este tipo

de viviendas, ya que el producto con altos niveles de acabado y calidad en los espacios diseñados siempre despierta interés, especialmente en esta ubicación, una de las más prestigiosas y elegantes de Europa".

Asimismo, Goday ha apuntado en el comunicado que la compra de la propiedad supone una inversión en formato "value-add". "Los precios en España han comenzado a crecer de nuevo tras la crisis de los últimos años, razón por la que estamos contentos de poder aprovechar esta oportunidad de inversión única para nuestros inversores", detalla.

**P**atrizia Immobilien AG ha adquirido un edificio residencial en Madrid por una cifra algo inferior a 22 millones de euros, a través de su filial local Patrizia Activos Inmobiliarios España, según ha informado la compañía en un comunicado a los medios.

El edificio de nueve plantas, construido en 1963 y con cerca de 5.000 m<sup>2</sup>, está situado en la calle Claudio Coello del barrio de Salamanca de Madrid. Una zona, conocida como la milla de oro comercial de Madrid, donde se ubican embajadas como la

## EL MINISTERIO DE DEFENSA SACA A SUBASTA SUELO RESIDENCIAL EN MADRID Y A CORUÑA

**E**l Ministerio de Defensa acaba de sacar a subasta pública cuatro solares urbanizables en Madrid y A Coruña por los que espera obtener unos 38 millones de euros. Los interesados tienen hasta el 13 de abril para presentar su oferta. La subasta se realizará el 27 del mismo mes.

El ministerio saca a subasta un suelo en desarrollo en el barrio de Colonia Jardín del distrito La Latina de Madrid capital, colindante con los terrenos de la Operación Campamento, y tres solares residenciales en A Coruña, además de un local en Zaragoza.

El solar residencial en Madrid cuenta con 58.493 m<sup>2</sup> de superficie y permite una edificabilidad de

Pedro Morenés, ministro de Defensa en funciones.



26.100 m<sup>2</sup>. Sale con un precio de salida en la primera subasta de 9,5 millones de euros. Se encuentra en una de las zonas más deseadas por los promotores ya que colinda con el suelo de la esperada Operación Campamento, de un millón y medio de m<sup>2</sup>. Los terrenos en A Coruña se encuentran cerca del paseo marítimo de la ciudad. Son tres solares catalogados de uso residencial

ubicados en la Ciudad Vieja, en los alrededores de la Residencia Militar Atocha- Maestranza de Coruña y por los que el ministerio espera sacar 10,3 millones, 8,7 millones y 5,7 millones, respectivamente. Junto a estos cuatro terrenos entre Madrid y A Coruña, Defensa subasta un local de 2.681 m<sup>2</sup> en el centro de Zaragoza por más de tres millones de euros.

## Blackstone, favorito para adquirir la cartera de viviendas de Testa

**E**l fondo de inversión Blackstone parece el favorito para cerrar la compra de una cartera de 1.500 viviendas, 600 plazas de garaje y algunos locales perteneciente a Testa, por unos 390 millones de euros. La socimi Merlin Properties, actual propietaria de la inmobiliaria, puso a la venta estos activos con los que no cuenta, para centrarse principalmente en el mercado de oficinas.

Merlin Properties compró a la constructora Sacyr su filial inmobiliaria Testa por 1.793 millones de euros el pasado verano. Tras analizar todos los activos que había adquirido, la socimi ha decidido sacar a la venta sus propiedades menos estratégicas. En este primer paquete a la venta se encuentran más de 1.500 viviendas en alquiler, varios locales comerciales y seiscientos plazas de garaje: son once edificios residenciales dedicados al alquiler, cinco en Madrid y otro en Toledo. También posee viviendas, locales comerciales y plazas de aparcamiento en Guipúzcoa.

## Sabadell financiará con 250 millones a promotores de Levante y Baleares

Tras el veto para dar créditos a promotores y constructores que se le impuso por la compra de la antigua Caja Mediterráneo (CAM), la entidad financiera ha reservado 250 millones de euros para volver a financiar al sector promotor en la Comunidad Valenciana, Murcia y Baleares.

La limitación, vigente desde 2012 para financiar la actividad inmobiliaria en los territorios históricos de la caja alicantina, se levantó el pasado 31 de diciembre. Fue una de las condiciones que Bruselas planteó para autorizar la absorción de la CAM, que aumentó sustancialmente la exposición inmobiliaria de Banco Sabadell.

Según explican fuentes de la entidad, para este año tiene presupuestados 250 millones destinados a promoción inmobiliaria en las regiones de la territorial que dirige **Jaime Matas**. El banco ha creado un equipo específico para esta actividad como el que ya posee en otras direcciones territoriales.

La dirección de esa nueva unidad de financiación está ubicada en Valencia y dispone de delegados en Murcia, Alicante e Islas Baleares. La entidad ya ha cerrado una primera operación dentro de esta nueva etapa. Se trata de una promoción de 120 viviendas de la inmobiliaria Espacio (Grupo Villar Mir) en la playa de San Juan de Alicante, a la que destinará veinte millones de euros.

## INMOBILIARIA DEL SUR COMPRA UN SOLAR DE USO RESIDENCIAL EN SAN SEBASTIÁN DE LOS REYES

Grupo Insur, a través de su participada IDS Residencial, ha adquirido un solar de uso residencial plurifamiliar en San Sebastián de los Reyes (Madrid), según ha comunicado la compañía inmobiliaria. El solar tiene una superficie edificable de 5.500 m<sup>2</sup> y se ubica próximo al centro comercial Megapark y a las urbanizaciones Moscatelares y El Juncal. La comercialización del proyecto, denominado Centrum, empezará en marzo de 2016 y el inicio de obras está previsto para el mes de septiembre.

El nuevo residencial contará con viviendas de tres y cuatro dormitorios, zonas comunes ajardinadas, piscina infantil y de adultos, club social y zona de juegos infantiles entre otros espacios.



Ricardo Pumar, presidente de Insur.

Actualmente, Grupo Insur está terminando la entrega de una promoción de 50 viviendas plurifamiliares de lujo en el distrito madrileño de Aravaca, Aravaca Terrace, totalmente vendida y cuyas obras de construcción se iniciaron en agosto de 2014.

Asimismo, la compañía ha detallado que en la actualidad se encuentra en fase de terminación de una promoción de 32 viviendas en el barrio de Carabanchel, denominada Residencial Joaquín

Turina, igualmente totalmente vendida, cuya finalización está prevista para finales de junio y cuya entrega se producirá este año 2016.

Grupo Insur es un grupo inmobiliario fundado en 1945, cotizado desde 1984, cuyas acciones se negocian en el Mercado Continuo, y que desarrolla dos actividades principales, patrimonialista y promoción residencial, en Madrid, Málaga-Costa del Sol, Sevilla, Córdoba, Cádiz, y Huelva.

## El precio de la vivienda subirá en Madrid entre el 4% y el 5% en 2016

El precio de la vivienda subirá en Madrid entre el 4% y el 5% en el año 2016, según un informe sobre mercado inmobiliario de alto standing elaborado por Engel & Volkers. El estudio, presentado por la directora general del Metropolitan Market Center (MMC) de Engel & Volkers en Madrid, **Paloma Pérez Bravo**, señala que, en materia de precios, el equilibrio dominará el panorama durante este año debido, por un lado, a la existencia de un gran stock de viviendas en manos de la banca y, por otro, a la incipiente escasez de la oferta en determinadas zonas. Una de las principales novedades del actual ejercicio será la "vuelta de la promoción inmobiliaria en barrios de Madrid donde empieza a escasear la vivienda de segunda mano, auténtico motor de la recuperación del sector durante el pasado año". Así en 2015, mientras las transmisiones de propiedades de segunda mano aumentaron un 37,2%, la compraventa de vivienda nueva se redujo un 33,7% por la falta de oferta.

## Una cartera de 2.000 viviendas de más de 80 m<sup>2</sup> para singles 'de oro'

Los expertos de Casaktua.com han detectado que los singles de más de cincuenta años no suelen compartir piso, les gusta tener su propio espacio, pero en la mayoría de los casos valoran mucho el disponer de viviendas espaciosas en las que puedan recibir a amigos o familiares. Por eso, el portal inmobiliario ha puesto en marcha una campaña para poner a su disposición una selección de cerca de 2.000 viviendas de más de 80 m<sup>2</sup> y dos dormitorios de promedio. Se trata de una campaña diseñada para que este colectivo pueda acceder a una vivienda en propiedad.

Los inmuebles de esta campaña son tanto de obra nueva como de segunda mano. Están repartidos por toda la geografía española. Andalucía, la Región de Murcia, Alicante o Barcelona son algunas de las zonas con mayor oferta de viviendas. Por precio, el coste medio es de 80.000 euros, lo que se corresponde con 350 euros mensuales de cuota hipotecaria de promedio. Una cifra asumible, en la mayoría de los casos, sin tener que depender de otra persona o de ayudas económicas.

## EL PLAN DE BARCELONA PARA CONSTRUIR 2.365 VIVIENDAS DE ALQUILER ASEQUIBLE, CON DIFICULTADES PARA SU FINANCIACIÓN

La alcaldesa **Ada Colau** ha pedido apoyo a los promotores privados para su plan de vivienda de alquiler asequible, según han confirmado fuentes del sector inmobiliario. Para la alcaldesa de Barcelona es una oportunidad para que concurren intereses público-privados. El plan prevé construir 2.365 viviendas durante la actual legislatura, una inversión pública que rondaría los 500 millones de euros y que asumiría de forma mayoritaria el Patronat Municipal de l'Habitatge de Barcelona. Si los promotores privados se sumasen se paliaría este esfuerzo, pero tiene dificultades de financiación. El Ayuntamiento les ofrece solares, pero las inmobiliarias no disponen de crédito. El problema radica en la finan-



ciación. Si bien la banca ha vuelto a apoyar al sector promotor, lo hace con limitaciones, tales como que la parcela no forme parte de las garantías y que el crédito sólo cubra el 50% de la construcción. En ese entorno no se prevé prestar para promover vivienda pública que luego se destine a pisos de alquiler asequible. La alternativa que se baraja es que la financia-

ción la aporte el Banco Europeo de Inversiones, BEI, avalada por el Ayuntamiento de Barcelona, el ente municipal más saneado de España. Sobre el apoyo de los privados, el plan propone literalmente "diversificar la producción de vivienda asequible y consolidar a medio plazo un componente estructural a medio camino entre el mercado y el Estado". Por ello,

plantean desde el Ayuntamiento de Barcelona una "colaboración con promotores sin ánimo de lucro o con ánimo de lucro limitado" dotando a la inversión privada profesional de "garantías públicas". Sobre la titularidad de las viviendas acabadas, el plan Colau se refiere a "nuevas formas de tenencia y sistemas para la colaboración de las entidades financieras", que se traducirían, por ejemplo, en una Mesa de Vivienda Cooperativa. Colau quiere que haya un parque de vivienda de alquiler social en un entorno en donde hasta los alquileres están subiendo en la capital catalana. Barcelona sólo cuenta con 1,5% de viviendas de alquiler en su término municipal.

### Anida invierte en nuevas viviendas en la zona oeste de Ibiza



En un contexto de tendencia al alza, Anida, la inmobiliaria de BBVA, está invirtiendo en Ibiza en la promoción de un conjunto residencial ubicado al oeste de la isla, en Sant Antoni de Portmany, que en breve iniciará su comercialización.

El apoyo de Anida al mercado residencial de la zona se materializa en la construcción de tres bloques a dos alturas que forman un total de 64 viviendas. Además, contarán con una planta subterránea que albergará 71 plazas de garaje y sus respectivos trasteros. La promoción, bien comunicada y a menos de diez minutos de la playa en transporte, dispondrá de zonas ajardinadas y piscina.

### Las cajas volantes de Gestilar en Valdebebas



Gestilar ha contado con el estudio de arquitectura Morph, para desarrollar una singular promoción, Isla Alborán, que se desarrollará en Valdebebas, ámbito situado

al Noreste de Madrid y comunicado con las mejores infraestructuras. "En el caso de este edificio, la principal complicación que añadimos a las inherentes a un edificio residencial de alto nivel, es realizar las terrazas contrapeadas en vertical y horizontal; de esta manera se logra una privacidad total entre propietarios y una geometría serena y rompedora a la vez. El reto técnico es más complejo de lo que puede parecer, pero el resultado merece la pena y creemos que hemos dado con un arquetipo arquitectónico inexplorado en el complejo mercado residencial", señalan desde el estudio.

Este proyecto de viviendas libres de tres y cuatro dormitorios, todas con doble orientación y terraza, está dotado de amplias zonas comunes equipadas con: zonas ajardinadas con especies vegetales de bajo consumo hídrico, piscina, pista de pádel iluminada y enterrada, área de recreo infantil, gimnasio con máquinas de última generación, sala polivalente, y aparcamiento de bicis. Morph es un equipo multidisciplinar de más de treinta técnicos liderados por los arquitectos **César Frías Enciso** y **Miguel Pradillo Cendón**, con dilatada experiencia en el desarrollo de edificación residencial singular.

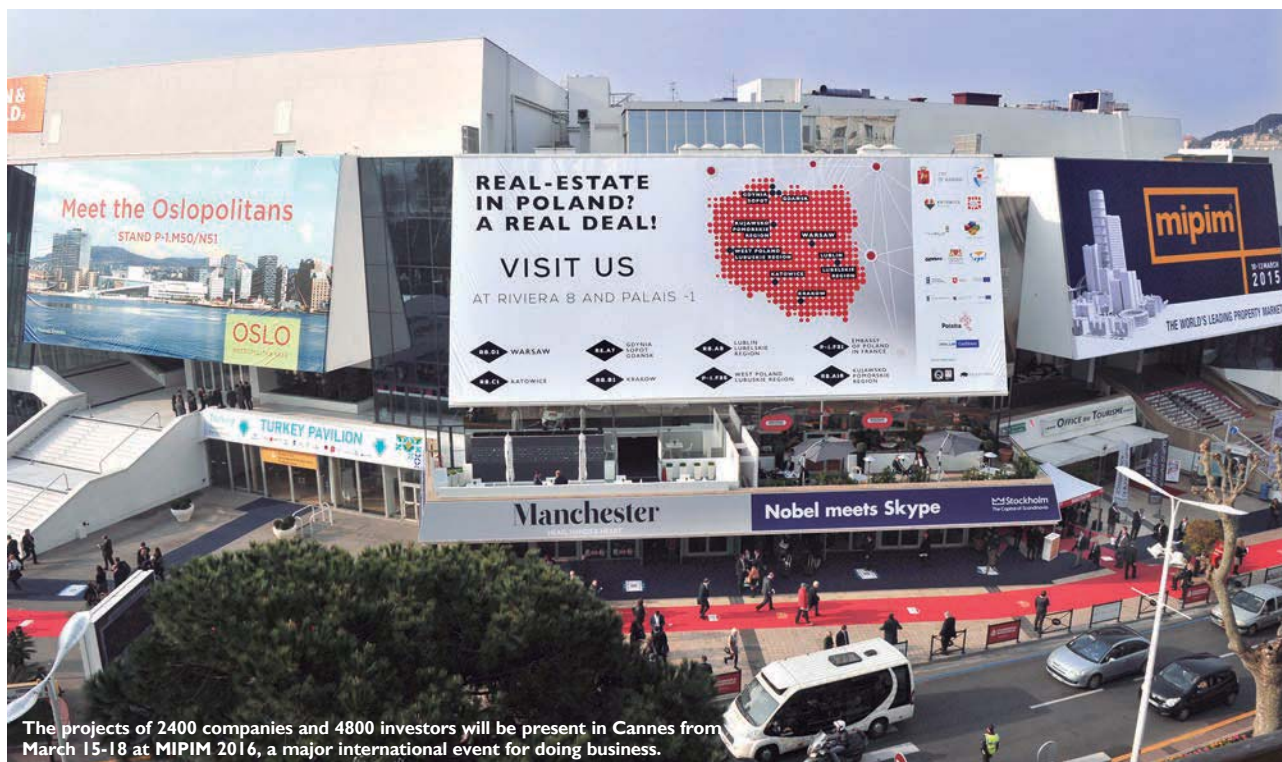
# BARCELONACATALONIA

Visit us at  
**LEVEL -1**  
**STAND K50**

# WAITING FOR YOU AT MIPIM 2016

Barcelona Catalonia is the commitment of the Government of Catalonia and the Barcelona City Council to promote strategic new projects which stands out for its investment and economic growth potential.

## SPAIN IS HAILED AS A MARKET OF OPPORTUNITIES AT MIPIM 2016



The most important real estate fair in the world, MIPIM 2016, is the best showcase for the projects of which the Spanish market recovery is taking advantage. After a historic year for real estate investment in Spain, the trust and favorable economic outlook have transformed Spain into a market of opportunities where international investors seek assets in order to invest eight billion euros.

Once more, the Palais des Festivals de Cannes in France will host from March 15-18 the largest real estate fair in the world, MIPIM 2016. For four days, the 19,000 square meters of exhibition space, will be a forum for the more than 21,400 professionals coming from 89 countries with all types of real estate projects in search of opportunities. Around 2400 companies and 4800 investors will be present in Cannes at what is a major international event to do real estate business.

Around twenty Spanish firms will also present their projects and services at MIPIM 2016. In addition, more than 200 representatives of companies and professionals from the Spa-

nish real estate sector will attend the French fair in order to sell, purchase, seek financing, make contacts and find out first-hand the trends of the world real estate forecast. Companies and real estate consultancies, law firms and architecture studios and Spanish public administrations will present the best of their portfolios at this showcase for the international real estate sector.

**Approximately twenty Spanish firms will present their projects and services at MIPIM 2016**

The rise of the real estate business, which Spain has been experiencing recently, is a good support for these initiatives. In 2015, Spain confirmed its recovery and became one of the most active European countries for investment. According to the CBRE, investment in the Spanish real estate market placed it in a record position, reaching 13 billion Euros, 25% more than in 2014 and triple than in 2013.

### RECOVERY AND CONSOLIDATION

The improvement of the economy and recovery of trust underlie these figures according to analysts who also emphasize the investment activity that international funds and Socimis, Spa-



nish real estate investment trusts (REIT) are performing. A trend that changes the manner of investing in Spain: movement away from opportunist investment to core operations with greater a greater vision.

International investors positively value the evolution of the Spanish market. "Spain is seen as a market with great potential" indicated recently **Julien Sausset**, the 2016 MIPIM Director, during a conference held in Madrid on the Spanish real estate market. Sausset emphasized at this forum that Spain has "a very good image abroad, much better than which Spaniards have themselves." It should not be overlooked that the Spanish GNP grew last year by 3.2% placing it at the top of the EU in terms of economic growth. In addition, although unemployment continues to be a major problem, with a rate of 20.9%, 500,000 jobs were created in 2015, domestic consumption closed the

## 40% of professionals view property in Spain as a market with "high potential"

year with an increase of 3.2 % and the trust of Spanish consumers reached maximum levels at the end of the last year.

The Spanish real estate sector has also expressed moderate optimism at various forums. At MIPIM, the feeling of Spanish real estate at the Spanish Conference, which fair representatives have organized in Spain on the 17th, may be determined. In general, among professions the political uncertainty is a concern, although the market expects that in 2016 the positive trends of recent years will be consolidated.

The report entitled "Trends" produced by the CBRE reveals that the Spanish real estate sector considers that the adjustment of the housing sector has concluded and expects that in

2016 momentum will occur in this segment with rising prices and a spike in promotion. 40% of Spanish professionals see housing as a market with "high potential", something unthinkable during the crisis.

Nevertheless, offices continue being the principle objective of investors. The office market in Spain had a great year, with contract figures which in Madrid reached 477,969 m<sup>2</sup>, 31% greater in comparison to 2014, and reached 389,000 m<sup>2</sup> in Barcelona, 41% more according to JLL. Furthermore, it is a sector that experts believe may grow in terms of income by 41%, which has served to attract a volume of investment that hit 5400 billion euros last year, according to estimates by Aguirre Newman.



Capacity Experience Motivation effectiveness Internationality Mindfulness Commitment Seriousness Management



Accuracy Reliable acknowledgment Confidentiality Deadline teamwork Capability Enthusiasm customer





The Spanish real estate sector closed a record year for investment with a volume of 13 billion euros.

Another market earmarked for investment in Spain has been the hotel sector, which in 2015 reached the record amount of 2.650 billion euros, positioning the Spanish market as the third largest European country in terms of hotel investment after the United Kingdom and Germany according to JLL Hotels & Hospitality Group. Logistics and real estate industrial sector have also been consolidated as an interesting market for investment. Furthermore, if in 2015 profitability fell in almost all sectors it was in the industrial one where this drop was less noticeable with yields that were around 7% in Madrid and Barcelona, as recalled from Cushman & Wakefield.

On its part, retail assets attracted investments in the amount of 1.7 billion euros in 2015 in Spain and continue being one of the most attractive for operators and investors. According to Deloitte, currently there are negotiations underway for the sale purchase of real estate assets in the Spanish market for 6 Billion Euros. 58% of these assets are malls and commercial space.

## **CAPITAL SEEKS OPPORTUNITIES IN SPAIN**

For Deloitte, the investment market continues to be strong and Spain remains on the agenda of the investors

---

## **MIPIM is the best forum at which to find out the trends that indicate the evolution of the real estate business**

---

who will visit the MIPIM. The consultant estimates that around 8 Billion Euros of international capital is seeking profitable properties in the country with a good location and the potential to increase its income. Nonetheless, the scarcity of assets is generating business opportunities in the area of rehabilitation and transformation of buildings, above all in the commercial sector and in housing at the time that real estate promotion is awakening after years of a standstill.

MIPIM 2016 will be the showcase where Spanish representatives may present in detail this market of opportunities that has opened in Spain after the crisis. The French fair will also serve to emerge oneself in the new trends that are signaling the evolution of the real estate business on an international level. In real estate this is producing a transformation from a product economy to one of services, indicated

Julien Sausset, highlighting the appearance of new materials and technological advances for management and real estate sales that may be viewed at this moment at the MIPIM.

## **SHOWCASE FOR TRENDS**

Innovation and connectivity. Avant-garde architecture and sustainability. These are the trends, which are being applied to the many new projects that are being presented at Cannes and that will be object of analysis at the different MIPIM forums. The presence of 550 public entities coming from different city projects provides a significant sampling of the new urbanism that is to come. And under the slogan "Housing the World" at MIPIM the future of the residential market will be discussed, a topic in fashion after the investment in housing increased approximately 30% throughout the world in 2015.

At Cannes, we will also be able to see how investment is diversified. There are more and more types of interesting projects in which to invest such as residences, health infrastructures, logistics developments and hotels. In addition, discussion will also address the evolution that offices are experiencing, that is in regard to being transformed throughout the world as environments that encourage collaboration.

On the other hand, MIPIM is a phenomenal showcase for international architecture. The fair is expected to attract around 1500 architects from around the world in order for them to present their work and make contact with new clients among promoters, administrations and investment. In this regard, the MIPIM Prizes 2016 are the best promotion for the most innovative projects. This year 230 projects from 42 countries have been presented to some of the 11 categories of these prizes although only 44 of them have ended up being finalists. On March 17, the large auditorium of the Palais des Festivals will host the awards ceremony where the winners will be decided and will put the finishing touch on a fair that continues being the place which each year brings together the best of international real estate. ♦



**THE SOCIMIS IN THE NEW WAVE:**

## **A PRACTICAL APPROACH TO FOREIGN INVESTORS**

**Emilio Gómez Delgado analyses the key star of the real estate sector: SOCIMIS, the Spanish REITs.**

*Emilio Gómez Delgado, partner Real Estate Hogan Lovells, Madrid*

### **When is the SOCIMI tax regime applicable?**

The election to apply the *sosimi* special tax regime must be approved by the shareholders of the Company and notified to the Spanish tax authorities. If the election and communication are made on or before 30th September, the company could apply the SOCIMI tax regime during the whole 2016 tax period (i.e. as of 1st January).

### **Should all SOCIMI requirements be met before electing to apply the SOCIMI regime?**

Not necessarily. The Spanish tax authorities have confirmed in several binding tax rulings that the following two requirements are "essential" and should be met before electing to apply the SOCIMI tax regime (the other requirements can be met within a 2-year period, as explained below):

1. The bylaws of the relevant company should include: (a) the main corporate purpose of the SOCIMIS (i.e. purchase and development –including building refurbishment– of urban property for rental, directly or through 100% qualifying subsidiaries), and (ii) the mandatory distribution of dividends to its shareholders.
2. The shares should be registered shares.

### **When shall all SOCIMI requirements be met by the SOCIMI?**

The other requirements should be met within 2 years after the SOCIMI election as from the date when the SOCIMI regime is elected (counted from date to date): (a)

investment requirements: "80% asset" and "80% income" rules; (b) legal form of a corporation (Sociedad Anónima or S.A.); (c) minimum share capital of €5 million; and (d) Trading requirement.

### **How is the "80% asset" rule calculated?**

At least 80% of the SOCIMI assets must be invested in (i) urban property to be leased (to be owned at least 3 years), (ii) plots of land for development of properties to be leased (development starting within 3 years from acquisition date) and (iii) shareholdings in qualifying subsidiaries. This is the so called "80% asset" rule.

The value of the assets should be the average resulting from the quarterly balance sheets of the fiscal year. However, the SOCIMI can elect to replace the book values with the market value of the assets. If this market value was elected, it should be applied to all the balance sheets of the relevant year. In the event the SOCIMI has controlled subsidiaries (ie non-listed SOCIMIS), the 80% asset rule shall be calculated over the consolidated balance sheet of the SOCIMI (applying Spanish GAAP consolidation rules, not IFRS).

In addition, the SOCIMI should comply with the "80% income rule" (i.e. at least 80% of the income in a given year must arise from: (i) rental income, and (ii) dividends from qualifying shareholdings).

### **What happens if the "80% asset" or "80% income" rules are not met in a given year?**

The immediate consequence is that the SOCIMI would lose the special tax regime effective in the relevant tax period, unless the SOCIMI solves that situation in the following tax period. Notwithstanding this, as mentioned above, the SOCIMI has a so-called "transitional period" of 2 years since the date of election of the SOCIMI regime in order to meet the 80% rules.

### **Investment requirements: The 3-year minimum lease period**

The real property assets owned by the SOCIMI must remain under lease for at least 3 years. This term shall start from the date the asset is leased or offered for lease (in the case of not leased but offered for lease, the term shall count with a maximum of one year).

If the assets were acquired by the SOCIMI before the date the SOCIMI regime is applicable, the 3-year period shall start from 1st January of the first fiscal year when the SOCIMI tax regime entered into force.

### **What happens if the 3-year lease period is not met for a given asset?**

All income generated by the SOCIMI asset during the validity of the SOCIMI tax regime would be subject to the general tax regime (i.e. 25% CIT rate), with payment of interest.

### **Can shareholders sell SOCIMI shares?**

Yes. Capital gains obtained by a non-resident investor from the sale of SOCIMI shares are, as a general rule, taxable in Spain at a 19% withholding tax, unless a tax treaty relief is applicable. ♦

Real estate investment in Catalonia in 2015 totaled roughly 2 billion euros.



## BARCELONA AND CATALONIA: REAL ESTATE INVESTMENT UP 43%, WITH FOREIGN CAPITAL MAKING UP 85% OF TOTAL

**The reactivation of the office and logistics markets in Barcelona and Catalonia is a fact, and Barcelona Catalonia will once again be at Mipim to present projects in these areas to new foreign investors.**

In this regard, it must be noted that real estate investment operations in Barcelona and Catalonia in 2015 set a new all-time investment record, totaling roughly 2 billion euros, according to a study by real estate consultants Aguirre Newman, which also expects the trend to continue throughout 2016. The investment figures are 43% higher than the previous year.

Furthermore, the study highlights that 85% of investment made in Barcelona came from foreign capital -55% through funds and investors and 30% through REITs. Real estate investment in Barcelona closed out 2015 with a total volume of 1.977 billion euros, specifically, which is 43 million euros more than the previous year. Investment in offices, specifically, was up 52% from the previous year, while industrial

and logistics investment rose 43%. Investment in Barcelona makes up 20% of the 10.79 billion euros invested in Spain in the real estate sector over this period.

---

### The Barcelona Catalonia booth will give a general overview of the main urban development projects

---

The Barcelona Catalonia booth will give investors a global overview of the main urban development projects underway in Barcelona and Catalonia along the Mediterranean rail corridor. Noteworthy among these are: 22@, Eix Besòs, Sagrera, Marina del Prat Vermell, Pla Delta and Parc de l'Alba.

The last one has 1.5 million m<sup>2</sup> of floor space available for a variety of economic activities in one of the most advanced science, technology and business platforms in Europe.

As it does every year, Barcelona Catalonia will participate in various forums and events, and feature different private partners collaborating on urban development projects in Catalonia.

### BARCELONA CATALONIA

Barcelona Catalonia is the commitment of the Government of Catalonia -through Incasòl- and the Barcelona City Council to promote strategic new projects for a new city model closely linked to the knowledge economy, and to position Barcelona and Catalonia as hubs of innovation, in surroundings with powerful knowledge-intensive and mobility infrastructures. ♦



Hogan  
Lovells

## Build it, buy it, sell it.

Real estate has never been more global or more complex than it is today. We understand that it is a critical part of your business, regardless of where in the world you operate.

In a fast changing global market, we have been at the forefront in helping our clients navigate and redefine the most complex and high-profile real estate deals. From real estate investments, developments and how to finance them, to places to work and live. And involving any type of building, whether its offices, retail, hotels, industrial / logistics or residential.

With over 400 lawyers in our global Real Estate Industry Sector Group, we use our deep insight of real assets to help our clients across the entire property lifecycle, wherever it may be in the world.

Everything from fund raising to joint ventures, acquisitions and disposals, development, financing, restructuring and disputes. We have experience in working with virtually every aspect and type of real estate project.

[2,500 lawyers / 45+ offices / 25+ countries](#)

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

Hogan Lovells is an international legal practice that includes Hogan Lovells International LLP, Hogan Lovells US LLP and their affiliated businesses. Images of people may feature current or former lawyers and employees at Hogan Lovells or models not connected with the firm.

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

© Hogan Lovells 2016. All rights reserved.

## LA INDUSTRIA LLEVA EL ESTILO DE VIDA ACTUAL AL CENTRO COMERCIAL

La transformación o reposicionamiento de los numerosos centros comerciales que se están llevando a cabo en España tiene por objeto fidelizar el estilo de vida de los casi 2.000 millones de personas que los visitan cada año. Y para ello, el sector necesita poner en marcha permanente una batería de innovaciones de todo tipo que satisfagan las necesidades del exigente cliente actual. Un tema de candente actualidad que fue debatido en el seminario organizado por Sonae Sierra, Uría Menéndez, Hill International y la revista El Observatorio Inmobiliario y de la Construcción.

La importancia de la transformación o reposición de los centros comerciales en España está ligada a la subsistencia misma de una industria que en 2015 vendió casi 50.000 millones de euros y da empleo a 329.000 personas. Pero también al interés directo que precisan inversores, propietarios, cadenas y marcas para ganar competitividad y rentabilidad en sus negocios, a los que están aplicando innovación, conectividad, arquitectura de vanguardia y criterios de sostenibilidad, y algunas recetas concretas más, como expusieron los ilustres ponentes del seminario celebrado en Madrid.

**Alexandre Pessegueiro**, head of Asset Management de Sonae Sierra en España, declaró que muchos centros comerciales en nuestro país necesitan un reposicionamiento en un momento en que la economía ayuda, y hay dinero y ganas de hacer nuevos desarrollos. En opinión de unos de los players que conjuga la promoción y la gestión en once países de Europa, África y Brasil, la industria española del sector necesita poner en marcha innovaciones constantes para adaptarse a los nuevos hábitos de consumo de los clientes. Lo que en la práctica significa incluir más moda, utilizar los avances tecnológicos, desarrollar el concepto "experience" o disminuir la zona de alimentación y del ocio tradicional.

"Un proyecto de un centro comercial requiere una estrategia de marketing, presencia en las redes sociales, pla-



Panel de los primeros ponentes.

taformas de descuentos y tracking de los clientes vía GSM", dijo el representante de Sonae Sierra en el foro mientras repasaba con ejemplos concretos las principales innovaciones que con notable éxito está aplicando la empresa en el reposicionamiento de todos los centros comerciales que promueve o gestiona.

Según Pessegueiro, en la explosión que está teniendo el retail frente al ocio tradicional es peligroso reducir de forma drástica el ocio, y para explicarlo puso de relieve el concepto de ocio gratuito que han puesto en marcha en el centro NorteShopping, en Oporto. En algunos casos también es conveniente sustituir los cines por locomotoras de moda, como en Valle Real (Cantabria). Reemplazar gimnasios por locomotoras electrónicas en Plaza Mayor (Málaga) o apostar por la "experience" como en CascaíShopping, cerca de Lisboa, donde han reposicionado el

área de restauración apostando por operadores diferenciados aplicando el concepto Food Market o decidiendo el reposicionamiento total de la zona de ocio en GranCasa, en Zaragoza.

Sonae Sierra también se ha planteado una reinterpretación de la pérdida de peso de los hipermercados, y ha optado por acoger supermercados de menor tamaño o potenciar el retail especializado en otros casos como en ArrabidaShopping, en Oporto. Otra tendencia en auge es el cambio de uso. Una de las empresas especialistas más prestigiosas del sector es partidaria de crear sinergias que integran oficinas u hoteles a los centros comerciales como ha hecho en AlgarveShopping, en Portugal, o de incluir servicios "well-being" como clínicas dentales o médicas, más recientemente. En el primer supuesto el ejemplo más destacado lo ofrece su centro lisboeta Colombo, que tiene dos torres de oficinas donde

trabajan 5.000 personas y ya se han planteado construir una tercera, mientras que el segundo lo encontramos en Málaga Designer Outlet, la apuesta más importante en la actualidad de Sonae Sierra en España. En la capital malacitana la compañía de origen portugués está construyendo el primer outlet de lujo del Sur de Europa, cuya primera fase espera inaugurar a finales de este año, en asociación con el especialista **McArthurGlen**.

## UNA VISIÓN GLOBAL

El reposicionamiento de los centros comerciales requiere una visión global para que sigan cumpliendo la importante función social que desempeñan, aseguró **Jeffrey Sújar**, vicepresidente y director general de Hill International para Europa. Sújar sostuvo que para dar respuesta a los veloces cambios de estilo de vida a los que asistimos hoy en día, incluido cierto rechazo al coche en favor de la bicicleta, los centros comerciales necesitan sorprender constantemente. Y en este sentido señaló que la impusión de Internet y la conectividad que permiten las redes sociales se han convertido en los aliados idóneos para que evolucione el reposicionamiento clásico de los establecimientos que representan el modelo de negocio más moderno del comercio. "Hoy -dijo- además de emplear una arquitectura de vanguardia y de utilizar criterios de sostenibilidad, se trabaja, entre otras innovaciones, con escaparates más grandes, con pop art, en la supresión de las cajas, en técnicas de reconocimiento facial, o con mall abiertos que integren paisajismo", como ha sucedido con el mercado madrileño de San Miguel, que ha sido replicado con éxito en el centro comercial Gloriès (Barcelona) o en Rotterdam.

Para el vicepresidente de Hill International las diez claves para ejecutar con éxito el reposicionamiento de un centro comercial desde el punto de vista de una empresa de Project Management que opera en 40 países son: 1. Contar con un equipo multidisciplinar desde el concepto. 2. Una planificación detallada. 3. Cost Plan integral (no sólo la obra) 4. Estrategia de negociación de licencias y permisos. 5. Disruption



Los operadores también tuvieron voz.

Management. Es decir, molestar lo menos posible. 6. Construcción de las obras "a la medida". 7. Estrategia de servicios. 8. Un plan de evacuación y accesibilidad. 9. Daily Opening Task Force (DOFT) y 10. Lograr una certificación medioambiental Leed-Breem.

Los dos hombres del bufete de abogados Uría Menéndez, en cuya sede madrileña se celebró el seminario, aportaron los aspectos jurídicos que deben tener en cuenta todos aquellos promotores o gestores de centros comerciales que quieren acometer el reposicionamiento o cambios de uso de un centro comercial, en relación con la compleja y dispar normativa urbanística y comercial imperante en España.

**Yásser-Harbi Mustafá** afirmó que en la industria española de centros comerciales se ha invertido mucho en los dos últimos años, pero aún tiene pendiente la desinversión de productos menos maduros para cuya puesta en valor, el promotor o gestor debiera plantearse la repercusión que tendrá en el negocio aspectos legales tales como la ley de horarios comerciales, los efectos de la Directiva Bolkestein y la reforma de la Ley Hipotecaria. El compañero de bufete, **Felipe Iglesias**, completó la información refiriéndose a las diferentes implicaciones jurídicas inherentes cuando se produce un cambio de uso. Es básico -dijo- saber en qué tipo de suelo está el centro comercial, ya que aunque hay muchos

límites, "la normativa relativa al cambio de uso de un centro comercial es más sencilla y flexible en un suelo urbanizable que en un suelo urbano".

Los tres operadores (Mango, Sfera y The Phone House) que intervinieron en la mesa redonda que moderó **Miguel Figueiredo**, director comercial de Sonae Sierra para España, dejaron patente que la aplicación de las nuevas tecnologías está aumentando la confluencia tanto del tráfico off como online, pero que por encima de todo necesitan que la gente siga yendo a las tiendas presenciales que tienen en los centros comerciales. La conectividad con los clientes es vital para los retailers, más allá de los innovadores desarrollos de apps que están introduciendo los gestores de los centros comerciales. También aseguraron que las relaciones entre los retailers y los centros comerciales en general son buenas, aunque de cara al futuro debieran crear una oferta más concreta para que el público acuda a los centros.

"Pedimos proyectos sólidos con moda" afirmó **Miguel Sequeiros**, responsable de Expansión de Sfera, y "una potenciación de las relaciones interpersonales entre las empresas", **Dirk Mittermuller**, responsable de Expansión de Mango, ya que como expresó "no se trata de matar proyectos, si no de crear nuevos proyectos". Y en este sentido -apostilló- "cuanto menos restricciones, mejor". ♦

# LOS CENTROS COMERCIALES ELEVAN UN 6,1% SUS VENTAS EN 2015

**Los centros y parques comerciales volvieron a cerrar el año con un crecimiento anual del 6,1% en las ventas, hasta los 40.978 millones de euros, y un aumento de la afluencia de visitantes del 5,8% hasta los 1.907 millones de visitas. Aunque los centros comerciales españoles se presentan como un mercado maduro, el optimismo se deja sentir al mirar al futuro inmediato, en el que se espera que se mantenga la tendencia positiva en la actividad.**

Durante la presentación del balance del sector, el presidente de la Asociación Española de Centros y Parques Comerciales (AECC), **Javier Hortelano**, destacó la fortaleza que ha mostrado este modelo comercial que ocupa a 329.000 personas (un 0,8% más que en 2014) y reúne a cerca de 34.000 comercios. "Entre ellos hay muchos emprendedores", apuntaba Hortelano, al señalar que el 84,3% de estos negocios corresponden a locales inferiores a 300 m<sup>2</sup>.

El presidente de la AECC subrayó que, en el conjunto del comercio minorista, la cuota de mercado del sector se sitúa en el 17,85%, 3,75 puntos superior al 14,1% que tenía en 2008, lo que demuestra el buen comportamiento de los centros comerciales durante la crisis. "Estos datos son una prueba de que la recuperación económica se consolida y que desde el sector estamos contribuyendo a ello", señaló.

Preguntado por la situación política, Javier Hortelano pidió "estabilidad" y "que se legisle pensando en las necesidades del consumidor". También demandó la armonización de las distintas normativas estatales, autonómicas y municipales para facilitar un marco legal que favorezca al comercio, sobre todo en materia de libertad horarios y aperturas. Demandas ya conocidas de un sector que ve cómo las ventas del comercio electrónico avanzan a un ritmo del 20% anual, tras alcanzar en 2015 un volumen de 20.000 millones, según Adigital.

Por otro lado, los centros comerciales se han confirmado como un interesante activo para los inversores, que durante 2015 invirtieron en ellos unos



Se esperan remodelaciones, transformaciones y nuevas promociones hasta sumar 1,2 millones de m<sup>2</sup> de nueva SBA hasta 2018.

## La inversión en centros comerciales alcanzó los 1.700 millones en 2015

1.700 millones de euros. El año transcurrió "con una extraordinaria actividad", cerrándose hasta 27 operaciones. "El sector ha seguido siendo atractivo para los inversores internacionales", apuntó Hortelano que señaló también a las Socimi como uno de los principales actores del mercado de inversión de centros comerciales.

## VUELVE LA PROMOCIÓN

En cuanto a la oferta, hay actualmente 549 centros y parques comerciales en España, que suman 15.545.322 m<sup>2</sup> de SBA. Según datos de AECC, entre 2013 y 2015 se han realizado 17 actuaciones y se han puesto en funcionamiento 14 nuevos centros que han creado, entre aperturas y ampliaciones, 354.446 m<sup>2</sup> de nueva SBA.

Uno de los mensajes que lanzó Hortelano en su presentación es que la promoción está volviendo. Hasta 2018, la asociación prevé la apertura de 24

nuevos centros y 1.044.640 de m<sup>2</sup> de SBA, además de seis ampliaciones con 164.500 m<sup>2</sup> de SBA. La transformación y renovación de espacios comerciales es tendencia en el sector, como señaló Hortelano, quien puso como ejemplo a Sambil Outlet en Madrid: "Es un centro comercial que en su momento no funcionó y con la llegada de un nuevo promotor se va a adaptar para probar una fórmula comercial distinta. Veremos más proyectos así", apuntó Javier Hortelano, quien no descartó que podamos ver algún cierre. "Habrá transformaciones, remodelaciones y puede que algún cierre, es lo propio de un sector maduro".

Sobre los nuevos proyectos, el presidente de la AECC destacó la gran variedad de tipologías que se plantean, desde centros comerciales convencionales a proyectos en entornos urbanos o ligados a infraestructuras como estaciones de tren, de metro o, incluso, estadios deportivos. "Además, el sector del ocio y la restauración están volviendo a adquirir protagonismo para proporcionar una experiencia de compra diferente a la de otros canales" destacó. ♦



# ARRANCA TU NEGOCIO DE RESTAURACIÓN EN UNA UBICACIÓN PRIVILEGIADA



Te ofrecemos 3.000 m<sup>2</sup> en locales y más de  
600 m<sup>2</sup> en terrazas para tu negocio de restauración.

Aprovecha esta oportunidad única para formar parte de nuestro centro comercial,  
que cuenta con una gran oferta de moda, gastronomía y ocio, y en el cual destaca  
el recién inaugurado Gené Karting Indoor, el más innovador de España.

  
Centro Comercial  
**Vilamarina**  
TU MOMENTO ES AHORA

 METROVACESA  
ALGÚN DÍA ES HOY

## EL CENTRO COMERCIAL INTU COSTA DEL SOL LOGRA EL APOYO DEL AYUNTAMIENTO DE TORREMOLINOS

El mayor proyecto de centro comercial de Andalucía, Intu Costa del Sol, está más cerca de convertirse en realidad, una vez que el Ayuntamiento de Torremolinos ha aprobado el Plan General de Ordenación Urbana (PGOU) que prevé la construcción de este complejo. Intu Properties invertirá 650 millones en su gran proyecto malagueño, aunque su desarrollo supondrá una inversión

total de unos 1.200 millones, sumando la inversión indirecta estimada.

Intu Costa del Sol se ha proyectado sobre una parcela de 195.000 m<sup>2</sup>, situada junto al Palacio de Congresos de la localidad malagueña. Este parque de ocio dispondrá de tiendas, restaurantes, zonas de paseo, una pista de esquí y una piscina de olas gigantes para hacer surf, entre otros reclamos; permitirá crear 4.000 empleos directos y otros



Intu Properties invertirá 650 millones en su complejo de ocio de la Costa del Sol.

3.000 indirectos durante la fase de obra y tras la apertura. El PGOU es un importante paso hacia su definitiva construcción, aunque éste debe ser aún validado por la Junta de Andalucía en un plazo de cinco meses. Está previsto que

este trámite esté superado a finales del próximo verano, momento en el que se podrá poner en marcha la construcción del complejo. Si todo sale según lo previsto, Intu Costa del Sol podría estar terminado dentro de tres años.

## Eroski vende a Carrefour 36 hipermercados por 205 millones

Eroski ha vendido a Carrefour un lote de 36 hipermercados repartidos por toda España por un montante total de 205 millones de euros. Esta operación se enmarca dentro del plan estratégico del grupo vasco de distribución y pretende fortalecer sus negocios prioritarios. La venta, que incluye también el traspaso de 22 gasolineras y ocho galerías comerciales asociadas a dichos establecimientos, está pendiente de ser aprobada por la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC). El grupo vasco explica que en los próximos ejercicios llevará a cabo nuevas aperturas de tiendas propias y franquiciadas, así como la remodelación de parte de la red actual al modelo comercial "contigo" (proximidad), lo que permitirá neutralizar el impacto de la salida de las tiendas vendidas a Carrefour, y que suponen el 8,5% de las ventas.

## Neinver gestionará el outlet y un parque de medianas de Megapark Baracaldo



En total, Neinver gestionará activos que suman 64.000 m<sup>2</sup>.

Neinver se encargará de la gestión de una parte del parque comercial Megapark Baracaldo, propiedad de Lar España Real Estate Socimi. La firma especializada en gestión de activos de retail y segundo operador de outlets de Europa gestionará el centro outlet y un parque de medianas de este complejo comercial vasco.

En total, ambos suman 64.000 m<sup>2</sup> de los 128.000 m<sup>2</sup> de superficie que ocupa Megapark, y entre ellos se incluyen establecimientos de Decathlon, El Corte Inglés, MediaMarkt y Mercadona, además de un outlet de 19.395 m<sup>2</sup> y 61 tiendas. Se trata del único outlet en un radio de 400 kilómetros, en el que están presentes firmas de moda de la talla de Calvin Klein, Desigual, Mango, Nike y Levis, entre otras.

## Montigalá actualiza su imagen y el centro comercial de Sant Feliú de Llobregat se transforma en un parque de medianas

La actualización de centros comerciales para adaptar su oferta es tendencia. El centro comercial Montigalà, que gestiona Carrefour Property en Badalona, ha finalizado la renovación de sus instalaciones, un proyecto para el que Hispania Retail Properties -participada por Baupost, Green Oak y Grupo Lar- ha destinado una inversión de 450.000 euros. La actualización del centro comercial ha incluido la puesta al día de sus accesos, techos, galerías e iluminación, y ha venido acompañada de un cambio de imagen del centro. Por otro lado, ACR Grupo está acometiendo la reforma del centro comercial Sant Feliú de Llobregat para transformarlo en un parque de medianas. Se está reformando la estructura del complejo, adecuando su fachada y sus instalaciones interiores, y se va a levantar un bloque anexo de 1.200 m<sup>2</sup>. Los trabajos comenzaron en mayo del año pasado y está previsto que concluyan a mediados de 2016.



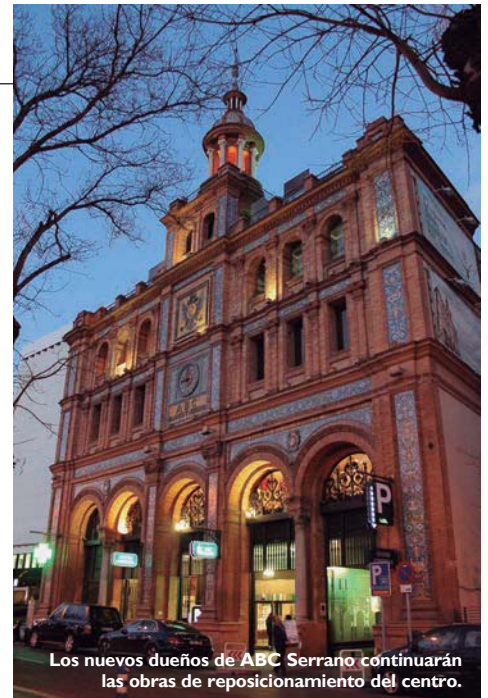
Montigalà ha reformado sus instalaciones y ha actualizado su imagen.

## IBA CAPITAL Y CBRE COMPRAN EL CENTRO COMERCIAL ABC SERRANO

La joint venture formada por CBRE Global Investment Partners e IBA Capital Partners, ha adquirido el emblemático centro comercial ABC Serrano y un edificio comercial en la calle Preciados a la socimi Zambal Spain. La venta se ha acordado por un importe de 138,8 millones de euros. CBRE Global Investment Partners mantendrá a IBA Capital Partners como

socio y gestor de los dos activos, con el objetivo de que las obras actuales sigan adelante. La sociedad está desarrollando un proyecto de reposicionamiento de ABC Serrano, y la remodelación del edificio de Preciados, para transformarlos en espacios comerciales de referencia en dos de las principales zonas de Madrid. ABC Serrano, situado en el corazón de la milla de oro madrileña, tiene

14.000 m<sup>2</sup> de SBA y ofrecerá un mix comercial integrado con tiendas de moda, restaurantes y espacios de ocio. El centro comercial alberga diversas tiendas, entre ellas un Mercadona, así como establecimientos de restauración y un gimnasio. Por su parte, el inmueble ubicado en la calle Preciados 9 tiene una superficie de unos 2.400 m<sup>2</sup> y se convertirá en una flag-ship store.



Los nuevos dueños de ABC Serrano continuarán las obras de reposicionamiento del centro.

## Patron Capital invierte 35 millones en un lote de 43 locales comerciales



La compra incluye 32 supermercados de El Árbol.

El fondo británico Patron Capital ha adquirido por unos 35 millones de euros un lote de 43 locales comerciales que suman una superficie cercana a los 40.000 m<sup>2</sup>. Los locales están repartidos por toda España, aunque Asturias y Castilla son las zonas que concentran un mayor número de activos. Los locales albergan 32 supermercados en zonas urbanas y cinco 'cash & carry' especializados en venta al por mayor, mientras que hay seis inmuebles ubicados en zonas 'prime' de diversas ciudades españolas. Aproximadamente el 90% de la cartera está en régimen de alquiler, y tiene entre los inquilinos a la cadena de supermercados El Árbol (Grupo Día), Cortefiel y el banco ING Direct.

Con esta compra, asesorada por Garrigues, Cuatrecasas Gonçalves Pereira, Aguirre Newman y Deerns, Patron Capital refuerza su apuesta por el segmento comercial, cuyo peso en el conjunto de su cartera es de un 50%, frente a un 20% del residencial y el 30% de hoteles.

## Sonae Sierra vende el 91% de su participación en el centro comercial alemán LOOP5

Sonae Sierra y su socio inversor Foncière Euris and Rallye han vendido el 91% de su participación en el centro comercial LOOP5 (Weiterstadt, Alemania) a Deutsche Asset Management, por un precio que no ha trascendido. Sonae Sierra seguirá asumiendo la gestión del centro comercial y mantendrá el 9% de su propiedad. Los vendedores han sido asesorados por JLL, Berwin Leighton Paisner y Hogan Lovells.

El centro comercial LOOP5 cuenta con una oferta comercial y de ocio de alta calidad sobre 56.500 m<sup>2</sup> de SBA, con 175 tiendas y 3.000 plazas de aparcamiento. Con un diseño innovador y una arquitectura centrada en el concepto de aviación, LOOP5 presenta una oferta comercial, de ocio y servicios única en la región, usando las más modernas soluciones medioambientales en términos de eficiencia energética.



Centro Comercial LOOP5 en Weiterstadt, Alemania.

## FAN Mallorca Shopping ya tiene comercializado el 80% de su SBA tras la llegada de Mango

Mango y Carrefour Property han sellado el acuerdo para abrir en FAN Mallorca Shopping una tienda de 2.000 m<sup>2</sup> que albergará las colecciones de hombre, mujer y niño. La llegada de la cadena de moda española se produce semanas después de que Adidas, Décimas y Polinesia también confirmaran su incorporación al centro comercial que Carrefour construye en Mallorca.

FAN Mallorca Shopping completa así la comercialización del 80% de sus más de 66.000 m<sup>2</sup> de SBA, en el que compartirán espacio marcas como Primark, que abrirá aquí su primera tienda en Baleares con un establecimiento de 7.000 m<sup>2</sup>, además de H&M, Media Markt, Cortefiel y C&A, entre otras. FAN Mallorca prevé abrir sus puertas el próximo verano con una oferta de 120 tiendas, un complejo de cines 4D y una gran zona de restauración y de ocio, además de 2.500 plazas de aparcamiento



Mango abrirá una tienda de 2.000 m<sup>2</sup> en el centro comercial de Carrefour Property.

La flagship de Adidas tendrá 1.800 m<sup>2</sup> de SBA.



## ADIDAS ABRIRÁ ESTA PRIMAVERA SU FLAGSHIP EN LA GRAN VÍA DE MADRID

Adidas prepara la apertura de su flagship store en Madrid. El próximo mes de abril, la multinacional tiene previsto abrir en el número 21 de la Gran Vía su mayor tienda en España, con una SBA de unos 1.800 m<sup>2</sup>. El local, propiedad de la compañía Medcap Real Estate, ocupa tres plantas de los bajos del hotel Senator y será de los comercios más grandes de la conocida vía madrileña. En esta tienda, Adidas desplegará lo mejor de su oferta deportiva, con una planta dedicada al fútbol, espacio reservado a la práctica del running y la moda deportiva de mujer. También tendrá un lugar destacado su línea Originals, dedicada a la moda urbana, que en la flag-ship de Gran Vía contará con un espacio único en España.

### Mustang abre en Factory Outlet Málaga

Iberdrola Inmobiliaria ha firmado la incorporación de Mustang a la oferta del centro Factory Outlet Málaga, en el parque comercial Málaga Nosttrum. La cadena de calzado ha llegado al centro de la mano de la consultora JLL, que colabora con Iberdrola Inmobiliaria en la comercialización de este centro malagueño de 10.700 m<sup>2</sup> de SBA.

### Amazon baja de la red y proyecta una cadena de librerías

El gigante del comercio minorista en Internet Amazon podría estar planeando su salto a las tiendas de calle y crear una cadena de librerías con entre 300 y 400 establecimientos en Estados Unidos. En la actualidad, Amazon ya cuenta con una librería en la ciudad de Seattle que abrió el año pasado y cuenta con unos 6.000 títulos seleccionados en función de los pedidos de su librería digital.

## L'OREAL INAUGURA EN BARCELONA SU SEGUNDA TIENDA NYX, DE LA MANO DE CBRE

El Grupo L'Oréal ha abierto en Barcelona el segundo establecimiento de Europa de su marca de maquillaje NYX, concretamente en la cotizada calle Cucurulla número 1, la continuación del emblemático Portal del Ángel. La consultora CBRE, que ya asesoró la ubicación de la primera tienda de la marca de maquillaje en el número 8 de la calle Fuencarral de Madrid a finales del 2015, también ha ubicado a la firma en la Ciudad Condal. La calle Cucurulla al igual que Portaferrisa se están convirtiendo en las nuevas calles alternativas a Portal del Ángel, dada la gran demanda de retailers para estas ubicaciones prime. Este eje comercial también



NYX abrirá su establecimiento en la cotizada calle Cucurulla barcelonesa.

cuenta con marcas de cosmética como Body Shop, Kiko o Yves Rocher, siendo una de las calles con más tráfico comercial de la ciudad. Con esta operación, NYX desembarca en el High Street barcelonés.



### Un nuevo gimnasio McFIT para el centro comercial Actur en Zaragoza

La cadena especializada en deporte McFIT ha elegido el centro comercial Actur para abrir su primer gimnasio en Zaragoza. La firma contará en el centro comercial de Carmila con 2.100 m<sup>2</sup> de superficie, en dos plantas, para desarrollar su innovador concepto de fitness. Con esta apertura, ya son cuatro los centros de Carmila que incluyen en su oferta gimnasios de la cadena líder en Europa - Valladolid II, Alameda en Málaga, Jerez Norte y Actur en Zaragoza-, con una superficie total de 8.700 m<sup>2</sup>.

### Mango sustituye a Zara en la calle Colón de Valencia

Mango reemplazará a Zara en el establecimiento que ocupaba la marca de Inditex en el número 44 de la calle Colón, en la capital valenciana. El local dispone de 1.900 m<sup>2</sup> de superficie, de los que 1.500 m<sup>2</sup> se destinarán a la tienda. Mango quiere abrir un establecimiento de referencia en esta vía comercial valenciana, donde la compañía ya cuenta con tiendas de las enseñas Mango Man, Mango Kids y Violeta. Estos establecimientos se suman a las tiendas que la firma ya tiene en las calles Joan d'Àustria y Xàtica de la capital valenciana, la última de las cuales está en formato outlet.



---

# PORTUGAL REAL ESTATE SUMMIT

---

1-2 June  
LISBON  
2016

ORGANIZED BY:

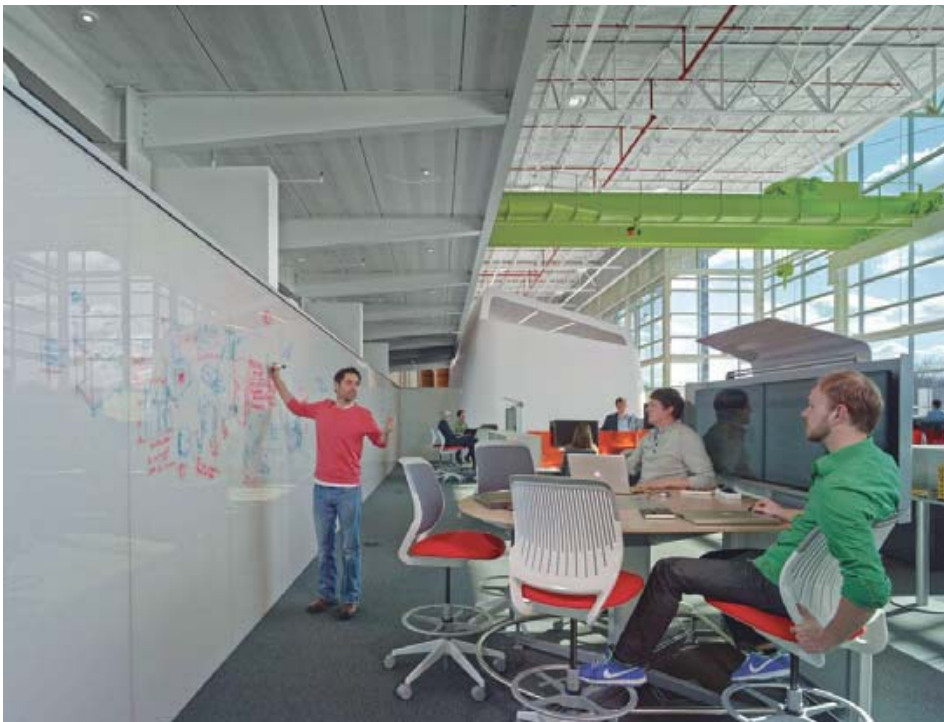
VIDAIMOBILIÁRIA



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

**PROPERTY &  
INVESTMENT**





**Este estudio desvela cómo podemos entrenar al cerebro para que se concentre.**

## UN TERCIO DE LOS TRABAJADORES NO SE CONCENTRA EN SUS OFICINAS

**Las distracciones en el trabajo se han convertido en la norma en lugar de la excepción. Según un estudio realizado por Steelcase, una compañía especializada en equipamiento de espacios de trabajo, un tercio de los trabajadores del mundo no logra concentrarse en sus oficinas.**

Las conversaciones en voz alta, seguido de los compañeros charlatanes y la sobrecarga de e-mails son las principales causas de distracción en el trabajo. Si a ellas unimos las llamadas de teléfono, el WhatsApp, las interrupciones de los jefes o las distracciones mentales, el resultado es que cada empleado pierde una media de 86 minutos de su tiempo de trabajo. Si multiplicamos ese tiempo por día y trabajador, la conclusión arroja una pérdida de tiempo ingente que, traducido a dinero, supone un impacto más que evidente en la cuenta de resultados de cualquier compañía.

El silencio, la privacidad y el aire fresco son los tres principales elementos que demandan los empleados para estar más concentrados, aunque en el acto de concentrarse y atender tiene mucho que ver nuestro cerebro. Para

entenderlo, Steelcase ha llevado a cabo una investigación con neurocientíficos estadounidenses que desvela las claves para que los trabajadores se concentren mejor. Los resultados de estos descubrimientos han inspirado nuevas perspectivas y han dado lugar a sorprendentes ideas sobre cómo los entornos de trabajo, cuando se diseñan correctamente, pueden ser una herramienta eficaz y productiva que ayude a los trabajadores a gestionar mejor su tiempo.

---

**Las conversaciones en voz alta y los compañeros charlatanes son las principales causas de distracción**

---

La investigación ha revelado que existen multitud de mecanismos biológicos que influyen en la actividad de la atención más allá de la corteza prefrontal, considerada como el CEO del cerebro. Uno de esos otros factores importantes que inciden en la atención es nuestro estado psicológico, porque cuando fluctúa, también lo hace nuestra atención. Cuando estamos cansados y aletargados nos cuesta controlar nuestra atención y, cuando estamos excitados, nuestras mentes pasan de una cosa a otra constantemente.

Otro sistema clave del cerebro que afecta al nivel de atención y alerta mental es el sistema límbico, que nos anima a prestar atención a los estímulos que provocan miedo o entusiasmo. Es decir, las distintas partes del cerebro relacionadas con la supervivencia. **John Medina**, biólogo de desarrollo mole-

## Los trabajadores pierden una media de 86 minutos diarios debido a las distracciones

cular de la Washington State University, explica que “el cerebro humano responde de manera natural a lo inesperado, lo que hace que seamos muy fáciles de distraer”.

Pero no todas las distracciones son externas, también nos distraen nuestros pensamientos y preocupaciones internas. Los neurocientíficos que han participado en este estudio han descubierto que la corteza prefrontal media es la que da lugar a los lapsos de atención generados internamente y es la que se activa a través de pensamientos sobre nosotros mismos o sobre otras personas.

La atención también es una función de la orientación motriz, en tanto y cuando más cerca estemos del estímulo sensorial, más fácil nos resulta prestar atención. Eso explicaría, por ejemplo, porque a los estudiantes que se sientan más cerca del profesor les cuesta menos prestar atención que a los que se sientan lejos.

### CÓMO FUNCIONA EL CEREBRO EN EL TRABAJO

Resulta prácticamente imposible mantener la concentración activa durante las ocho horas diarias de trabajo o más. El motivo es que la concentración es un recurso limitado. Igual que el resto de nuestro cuerpo, el cerebro consume energía que obtiene a través de la glucosa y el oxígeno. Las actividades como el análisis, la priorización, la planificación y otros tipos de pensamiento crítico consumen grandes cantidades de energía y, a medida que el suministro de energía se reduce, el cerebro, que consume hasta el 20% de esa energía, se cansa. Sin embargo, el ser humano ha desarrollado mecanismos fisiológicos para no desperdiciar ese suministro limitado. Por ese motivo, cuando la corteza prefrontal se enfrenta a una tarea compleja aumenta la tendencia a distraernos. Es un sencillo mecanismo de ahorro de energía.



El problema viene cuando intentamos seguir concentrados cuando nuestro cerebro está cansado. El resultado es que hay muchas distracciones y al final evitamos las tareas complejas, aprendemos poco, recordamos menos y cometemos errores.

### APRENDER A CONCENTRARSE

Uno de los descubrimientos más brillantes de la neurociencia es la neuroplasticidad. Es decir, la prueba de que las personas pueden cambiar la estructura física de sus cerebros creando, reforzando y consolidando las redes neuronales. Esto se traduce en que, en lugar de sucumbir constantemente a las distracciones porque estamos intentando retener en nuestra mente muchas cosas al mismo tiempo, tenemos oportunidades reales de entrenar al cerebro para que adopte hábitos positivos.

Parte del problema de la distracción y de su resolución, reside en nosotros mismos. Si cambiamos nuestros hábitos, podremos obtener un mayor control sobre nuestros cerebros y, por ende, sobre nuestras vidas.

Cuando necesitamos concentrarnos mucho en una tarea, es importante que evitemos las distracciones no deseadas, apagando el teléfono durante un rato y revisando cómo gestionamos el día o descansamos mejor. La premisa primordial para que un entorno laboral favorezca la concentración es que proporcione a los trabajadores un rasgo de espacios diferentes que les permita elegir dónde y cómo trabajar en función del tipo de actividad que estén realizando y el nivel de concentración que requiera. De este modo, los empleados

podrán seleccionar el nivel adecuado de control de los estímulos y de la información. Hay personas que logran concentrarse en un ambiente bullicioso como una cafetería, aunque en la mayor parte de las ocasiones, los trabajadores necesitan silencio para llevar a cabo una tarea que le exija concentración. En la diversidad está la clave.

Aunque la autorregulación es necesaria para mantener bajo control la atención es importante señalar que las distracciones pueden ser oportunidades para dar a nuestro cerebro el respiro que necesita para poder seguir manteniendo la atención. Poder acceder fácilmente a los compañeros de trabajo, a lugares donde comer y a espacios para descanso, ayuda a los trabajadores con exceso de carga cognitiva a adquirir una nueva perspectiva, a regenerar su cerebro y a buscar energía para seguir concentrado en el trabajo.

### CAMBIAR DE POSTURAS

Está demostrado que, tanto en el proceso creativo como de concentración, la postura física juega un papel fundamental. El movimiento aumenta la atención mediante el bombardeo de oxígeno y sangre fresca a través del cerebro y la liberación de hormonas positivas. Por ello, las oficinas deben ofrecer mobiliario versátil que permita trabajar tanto de pie como sentado o, incluso, que te permita hacer ejercicio a la vez que trabajas. El estudio, finalmente, también enfatiza sobre la necesidad de que las oficinas ofrezcan zonas donde los trabajadores puedan estirar las piernas y pasear para activar el cerebro. ♦

## TRES FONDOS INTERNACIONALES OFRECEN 2.800 MILLONES POR LA CIUDAD FINANCIERA DEL SANTANDER

Medios sectoriales aseguran que la Ciudad Financiera del Santander, situada en el municipio madrileño de Boadilla del Monte, estará a punto de transferirse por una cantidad próxima a los 2.800 millones de euros, a la alianza formada por los fondos internacionales Global Asset Capital (GAC), AGC Equity Partners y Cruz Capital, en el proceso de liquidación de su propietaria Marme Inversiones. Participada por Glenn Maud y Derek Quinlan, Marme Inversiones contrajo una deuda de 1.850 millones de euros con Royal Bank of Scotland, pero dos años después de la adquisición empezó a tener proble-



La sede del Santander podría pasar a manos de GAC, AGC y Cruz Capital.

mas para hacer frente a los pagos que exigía la misma. Hoy, gran parte de los préstamos están transferidos a varios fondos. Los únicos bancos del préstamo original que mantienen su posición son Caixabanc e ING. Los intereses devengados han

elevado el pasivo corriente de la empresa a 2.700 millones de euros. El dinero procedente de la venta se destinaría a pagar el pago íntegro de la deuda, una vez que el juez apruebe la transacción. En la subasta hubo otras ofertas, pero estuvieron por

debajo de la presentada por la alianza de estos tres fondos. El banco Santander paga un alquiler anual de casi 80 millones de euros por su sede y sigue manteniendo el derecho de adquirirla si iguala la oferta, algo que hoy se antoja un tanto improbable.

### La Torre Foster se pone en venta

Este edificio donde Cepsa tiene su sede madrileña, conocido como Torre Foster, sale a la venta debido a que International Petroleum Investment Company (IPIC), no tiene intención de ejecutar la opción de compra que vence este año, según medios sectoriales. El edificio diseñado por Norman Foster se terminó de construir en 2009 y cuenta con 34 plantas y más de 56.250 m<sup>2</sup> de superficie alquilable en sus 248 metros de altura, sólo un metro menos que la contigua Torre Cristal, dentro del complejo de cuatro torres, construidas sobre la antigua Ciudad Deportiva del Real Madrid. Para la venta de este activo trofeo existe una comparativa con la operación de su vecina Torre Espacio, cerrada el pasado mes de noviembre, y por la que su propietario, Grupo Villar Mir, obtuvo 558 millones de euros. El interrogante que se abre ahora es saber si la sede de Cepsa superará o no la cantidad que pagó el grupo filipino Emperador por Torre Espacio. Sobre lo que no hay duda es que aunque Bankia conserva la propiedad hasta que no se ejerza el derecho de compra, no podrá decidir a quién vende este derecho IPIC.



¿Superará los 558 millones que pagó el grupo filipino Emperador por Torre Espacio?

### AEW compra dos edificios de oficinas en Madrid: Serrano 240 y el edificio Amura en Alcobendas

El gestor de inversiones de bienes raíces AEW Europa ha adquirido dos inmuebles de oficinas en Madrid en los que ha invertido en total 63 millones de euros. El primer de ellos está situado en la calle Serrano 240 y ha pagado 26 millones, con el asesoramiento de Savills. El inmueble tiene 7.750



Por Serrano 240 se ha pagado 26 millones de euros.

m<sup>2</sup> de superficie en ocho plantas sobre rasante y una planta baja ocupada por negocios de restauración. Las siete plantas de oficinas están ocupadas al 83%. La segunda adquisición por la que ha pagado 37 millones de euros es el edificio Amura situado en Arroyo de la Vega del área de Alcobendas. El activo ha sido adquirido a un fondo gestionado por Union Investment Real Estate, con sede central en Hamburgo. La operación ha sido asesorada por Cushman & Wakefield. El edificio, de algo más de 18.000 m<sup>2</sup>, fue construido en 2002 y consta de cinco pisos de oficinas y dos plantas de aparcamiento subterráneo. Su tasa de ocupación ronda el 67%.



## OTROS ACTIVOS EN EL MERCADO

Desde el mes de enero **CecaBank** ha puesto el cartel de se vende al edificio de oficinas situado en el número 37 de la avenida de Bruselas de Madrid. El edificio está levantado sobre una parcela de casi 4.000 m<sup>2</sup> y cuenta con 20.000 m<sup>2</sup> de superficie distribuidos en nueve plantas y dos sótanos. Más allá de su ubicación y tamaño, el verdadero atractivo de la operación que comanda Aguirre Newman radica en el que el inmueble tiene autorizado tanto el uso de oficinas como residencial, y permite la rehabilitación o demolición parcial o totalmente.

El **Banco de Madrid** ha entrado en la recta final del proceso de liquidación al que



fue sentenciado por escándalo de blanqueo de capitales, y ya ha iniciado la subasta individual de una veintena de sus inmuebles. En esa lista se incluyen locales, oficinas e incluso pisos y plazas de garaje en zonas especialmente cotizadas de Madrid y otras grandes ciudades como Barcelona, Valencia, Sevilla, Zaragoza, Valladolid, Las Palmas de

Gran Canaria o Santa Cruz de Tenerife, donde operaba la filial española del Banco Privado de Andorra (BPA).

Otra empresa que negocia la venta de sus activos inmobiliarios es **Abengoa**. La multinacional lanzará su plan de viabilidad a partir del 28 de marzo, cuando finaliza el periodo de prequiebra. En este contexto, la inyección de

fondos sólo provendrá por dos vías: la crediticia, de entre 200 y 300 millones, y por la vía de venta de activos, entre los que se encuentran su antigua sede en la avenida de la Buharia en Sevilla y el edificio que posee en Madrid en la calle General Martínez Campos. Finalmente, el gestor ferroviario **Adif** ha sacado a subasta la cuarta planta de un edificio, además de tres plazas de aparcamiento y un trastero situado en el centro financiero de Madrid. Se trata de una planta de casi 1.000 m<sup>2</sup> ubicada en el edificio Eurocentro, situado en la plaza de Azca, un inmueble rehabilitado recientemente y destinado en su totalidad a oficinas.

### Drago Capital y un inversor privado adquieren la sede del Banco de Andalucía en Sevilla

Drago Capital y un inversor privado español han pagado a Vyosa 25 millones de euros por la compra de la sede del Banco de Andalucía en Sevilla, hoy Banco Popular. El inmueble cuenta con 8.300 m<sup>2</sup> de superficie y está situado junto a la avenida de la Constitución y la Plaza Nueva. Drago Capital se encargará de la rehabilitación del inmueble donde está previsto la construcción de un hotel en las plantas superiores, así como una amplia zona de locales comerciales de aproximadamente 2.000 m<sup>2</sup> de SBA, que serán comercializados por MacPherson Consultores.

### AGUIRRE NEWMAN LIDERA EL MERCADO DE OFICINAS DE MADRID

La consultora inmobiliaria Aguirre Newman ha cerrado el ejercicio 2015 liderando el mercado de usuarios de oficinas en Madrid, con un total de 101 operaciones firmadas, que representan 106.000 m<sup>2</sup> de superficie. La consultora ha participado en varias de las operaciones más relevantes del mercado de alquiler, como son los 11.174 m<sup>2</sup> firmados con OBS en Torrelaguna 75; los 8.214 m<sup>2</sup> ocupados por Dentix en Ribera del Loira 56-58 (Campo de Las Naciones), propiedad de la aseguradora Zurich, o el arrendamiento de 11.444 m<sup>2</sup> por parte de Roche Farma en el parque empresarial Puerta de las Naciones, propiedad de Metrovacesa, en el que la consultora ha trabajado para la farmacéutica desde el departamento de

Tenant Representation. Además, también ha participado en operaciones de compra por parte de usuarios muy relevantes, como la adquisición de Recoletos 4 por parte de Abanca.

Para **Ignacio Martínez-Avial**, director general de Agencia de Aguirre Newman, "2015 ha registrado un importante incremento de demanda de oficinas que hemos sabido acompañarlo. El comienzo del año 2016 nos hace pensar que el mercado seguirá creciendo, en lo que a nuestra propia actividad se refiere; y estamos trabajando en importantes operaciones que cristalizarán en el primer trimestre, que nos hará superar los resultados obtenidos en el primer trimestre del año anterior".

Como última hora, debemos añadir que Aguirre Newman



**Ignacio Martínez-Avial**, director general de Agencia de Aguirre Newman.

ha diseñado las innovadoras nuevas oficinas de Liferay en Madrid; que su equipo técnico ha obtenido la Certificación LEED Oro para el edificio de oficinas Serrano 55 en la categoría 'Edificio Existente: Operación y Mantenimiento', y que el equipo de Aguirre Newman ha diseñado las nuevas oficinas de la entidad sin ánimo de lucro Ecovidrio, situadas en la calle Miguel Ángel 23 de Madrid.

## AXIS PROPERTY ALQUILA MÁS DE 3.000 M<sup>2</sup> EN LOS DOS ÚLTIMOS MESES

Edificio Abeto - Alcobendas.



El final del año 2015 y el inicio de 2016 han sido productivos para Axis Property. La consultora ha asesorado diferentes operaciones de arrendamientos de oficinas en Madrid en los meses de diciembre y enero que suman de manera conjunta una cifra superior a los 3.000 m<sup>2</sup>. Las más destacados son: los 685 m<sup>2</sup> arrendados por la empresa de alimentación Bonduelle en el Edificio Áncora de San Sebastián de los Reyes, para la implantación de su nueva sede en España; los 587 m<sup>2</sup> alquilados por la editorial Signo Editores en el Edificio Abeto de Alcobendas; las oficinas de 346 m<sup>2</sup> y 615 m<sup>2</sup>, respectivamente, arrendadas por la empresa Cxiome y la productora Cuerdos de Atar en los edificios Elipse de Manoterías y Tanworth I de Las Tablas. Además, en diciembre asesoró dos operaciones en Manoterías: 353 m<sup>2</sup> a Intertek, en colaboración con Aguirre Newman, y 500 m<sup>2</sup> arrendados por la multinacional de productos de belleza Elizabeth Arden.

### Operaciones Internacionales

En el panorama internacional estas han sido las tres operaciones más relevantes. **Amancio Ortega** ha comprado el edificio M Plaza de Seul (27.000 m<sup>2</sup> en 22 plantas), localizado en la céntrica zona comercial Myeongdong de la capital de Corea, por 328 millones de euros. **Citigroup** ha adquirido el Edificio Greenwich de Tribeca en Nueva York por 2.000 millones de dólares. Y, finalmente, el grupo **BBVA** ha inaugurado en Ciudad de México la nueva sede



La nueva sede de BBVA en Ciudad de México.

corporativa de su filial mexicana con una inversión de 574 millones de euros. Situado en el emblemático Paseo de la Reforma, la sede de BBVA se ha convertido en el segundo edificio más alto de

Ciudad de México, con 234 metros de altura, 188.777 m<sup>2</sup> de superficie construida en cincuenta plantas, tres pisos técnicos, un helipuerto y casi 3.000 plazas de aparcamiento.

### Operaciones en Barcelona

El Ayuntamiento de Barcelona ha recibido la petición del promotor Emin Capital para convertir la **Torre Agbar** en un hotel de lujo que será gestionado por la marca Grand Huatt. El grupo inversor

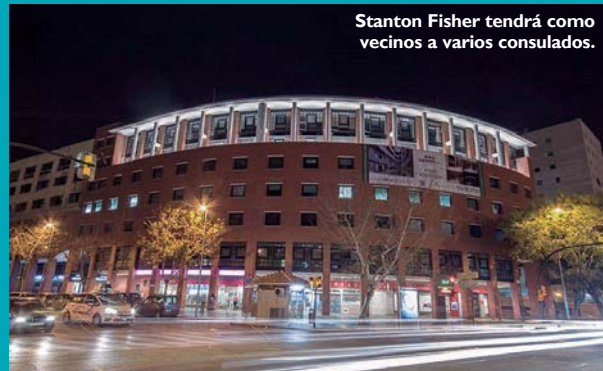


La pelota del hotel de lujo está en el tejado de Ada Colau.

ha asegurado que cuenta con un certificado de aprovechamiento urbanístico que solicitó antes de que entrara en vigor la moratoria turística de **Ada Colau**. Ahora el consistorio tiene tres meses para analizar si cumple la normativa. La compañía británica **Computacenter**, uno de los proveedores de servicios de infraestructuras de tecnología de la información más importantes de Europa, estrenará nueva sede en Barcelona, tras alquilar 6.000 m<sup>2</sup> de oficinas en Sancho de Ávila 52, en el 22@, asesorada por JLL. El centro **Método DeRose** se traslada a un espacio más grande y mejor distribuido de la calle Madrazo, muy cerca de Balmes, asesorado por Forcadell. Y la consultora **CBRE** ocupará en mayo un espacio de 1.700 m<sup>2</sup> en Alta Diagonal, concretamente en la avenida Diagonal, 640, en el que espera aumentar la productividad en más de un 30%, ahorrar un 12% más de energía y aumentar la satisfacción de sus empleados.

### Operaciones en Andalucía

Tanto **Restalia** como **Active Business Technology** han decidido trasladar sus oficinas a la Torre Sevilla, propiedad de CaixaBank, de la capital andaluza. Restalia inaugurará su nueva oficina en la planta 18 desde la que gestionará su actividad en la región. La operación ha sido asesorada por Knight Frank y Realtis. Y la empresa especializada en "business intelligence" se ubicará en unas oficinas de 200 m<sup>2</sup> en la planta cuarta. Por otro lado, Iberdrola Inmobiliaria ha alquilado a **Stanton Fisher** unas oficinas de 540 m<sup>2</sup> en su edificio Eurocom Sur de Málaga. Un emplazamiento donde ya están ubicados inquilinos de primer nivel como los consulados del Reino de Arabia Saudí, Reino Unido, Alemania, Iberdrola, la Junta de Andalucía o Banco Santander. La operación ha sido asesorada por Aguirre Newman.



Stanton Fisher tendrá como vecinos a varios consulados.



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



LA REVISTA DEL  
SECTOR INMOBILIARIO ESPAÑOL  
EN INTERNET

***El Inmobiliario:***  
*mes a mes*

LA HERRAMIENTA ÚTIL PARA EL PROFESIONAL

## UN MILLÓN DE M<sup>2</sup> CONTRATADOS Y 835 MILLONES DE EUROS INVERTIDOS

**CBRE señala que durante 2015 se contrataron en España alrededor de un millón de m<sup>2</sup> logísticos como resultado de la recuperación del consumo. El mercado de inversión alcanzó en cambio la cifra récord de 835 millones, lo que supone un incremento del 29,4% respecto a 2014, según Aguirre Newman.**



Este incremento de la contratación de espacios logísticos se ha visto impulsada, según CBRE, gracias a Barcelona, donde la absorción se situó en 532.000 m<sup>2</sup>, un 56% más que en 2014, la mitad solo en la segunda corona de la Ciudad Condal. Por su parte, Madrid registró un leve descenso hasta los 378.000 m<sup>2</sup>, cifras muy similares a 2014, pero con grandes expectativas de crecimiento gracias al tirón que se espera tenga el e-commerce, que precisa plataformas de más de 25.000 m<sup>2</sup>, y a los desarrollos que se entregarán este año en Cabanillas del Campo y en la zona de Getafe.

Las ciudades de Zaragoza y Valencia han absorbido 40.000 m<sup>2</sup> cada una y están siendo dos mercados, junto a Madrid, Barcelona y Andalucía, donde se concentran la gran mayoría de las transacciones logísticas en España. En cuanto a las rentas, en 2015 se registraron los primeros incrementos en Barcelona, al situarse en 6,25 euros /m<sup>2</sup>/mes, un 4% más que en 2014, mientras que en Madrid aún permanecen estables en torno a los 5 euros/m<sup>2</sup>/mes.

CBRE espera que esta tendencia continúe y se produzcan incrementos de rentas, especialmente en las zonas más próximas a Madrid, así como un descenso en la tasa de disponibilidad tanto en la capital como en Barcelona. Esta consultora inmobiliaria se ha con-

vertido en la agencia líder en el mercado industrial-logístico en España gracias al incremento de su cuota en las dos principales plazas del mercado inmo-  
logístico: Madrid y Barcelona.

### El e-commerce animará el sector en 2016

#### CBRE LIDERA EL MERCADO

CBRE lidera actualmente la cuota del mercado en la capital de España en superficie total comercializada y también lidera el mercado de gestión logística con más de 1,7 millones de m<sup>2</sup> administrados. En el presente ejercicio, el departamento Industrial y Logística de CBRE ha intermediado el 16% de las operaciones que se han realizado en Madrid y se ha convertido en el agente comercializador del 32,6% de total de m<sup>2</sup> transaccionados. Asimismo, en Barcelona alcanza el 15% del total de la superficie intermediada en el sector logístico y el 7% del total de las operaciones.

En este periodo ha protagonizado operaciones de gran dimensión como las firmadas en Tarancón de 14.000 y 25.000 m<sup>2</sup>, respectivamente, con Prologis y otras dos más en Alcalá de Henares que suman 10.000 m<sup>2</sup> con el fondo Logicor. Por otro lado, el departamento

de Asset Services de CBRE supera los 1.700.000 m<sup>2</sup> gestionados en este segmento. En el último semestre, instituciones privadas, fondos de inversión, fondos de pensiones y socimis han confiado a esta consultora la gestión de sus portfolios logísticos adquiridos en España. Players como GreenOak, IDI Gazeley, Patrimony o Logicor, le han adjudicado 700.000 m<sup>2</sup> de superficie industrial-logística a cierre del tercer trimestre del ejercicio. La clave del éxito para la directora de este departamento de CBRE, **Sonia Orenge**, es "la especialización del servicio, ya que la compañía cuenta con un equipo de gestión especializado en activos industriales".

El importante dato de la inversión lo aporta, en cambio, Aguirre Newman. Según el Monitor del Mercado Logístico que elabora esta consultora inmobiliaria, el mercado de inversión en logística alcanzó en 2015 la cifra récord de 835 millones, lo que supone el incremento del 29,4% respecto al volumen de 2014. Algunas de las operaciones más sobresalientes realizadas en el mercado de inversión han sido la venta de un complejo en Constantí, la venta de un parque logístico en Fogars de la Selva y la adquisición de dos naves por parte de Merlin Properties en la Grand del Penedés y Sant Esteve Sesrovires, está última operación asesorada por Aguirre Newman. ♦

## NEINVER Y COLONY LOGISTICS INVIERTEN 87 MILLONES EN LA COMPRA DE 23 NAVES LOGÍSTICAS

Neinver y Colony Logistics han cerrado una operación para la adquisición de una nueva cartera de activos logísticos dentro de la joint venture que forman ambas compañías. Se trata de la incorporación a su portfolio de 23 naves logísticas y de cross-docking, ubicadas en varios puntos de España, que suman cerca de 151.000 m<sup>2</sup>. Con una inver-

sión de 87 millones de euros, los activos han sido adquiridos a la sociedad Zaphir Logistics Properties y se localizan en 19 provincias españolas, el 50% de ellos en Madrid y Barcelona. La operación ha sido financiada por el Banco Santander y Crédit Agricole. Colony Logistics y Neinver crearon a principios de 2015 una joint venture para la

adquisición de activos logísticos con un objetivo de inversión de 200 millones de euros de capital. Tras esta inversión, la cartera actual está compuesta por 37 centros industriales o logísticos que suman 261.000 m<sup>2</sup>, en diferentes ubicaciones de la Península Ibérica, lo que posiciona a ambas compañías como uno de los principales inversores del sec-

tor logístico ibérico. No en vano, Neinver ha puesto recientemente en el mercado las cuatro parcelas (140.000 m<sup>2</sup>) que posee en El Cañaveral, en el distrito de Vicálvaro (Madrid), para el desarrollo de proyectos logísticos llave en mano, una actividad fuertemente arraigada desde sus inicios en la compañía que fundara **José María Losantos**.

### Rockspring comienza las obras de un parque logístico de 60.000 m<sup>2</sup> en Getafe

Rockspring Property Investment Managers LLP ("Rockspring") ha adquirido una parcela de aproximadamente 88.000 m<sup>2</sup> de suelo en el polígono industrial Los Gavilanes de Getafe (Madrid), en nombre de uno sus inversores, para desarrollar un importante parque logístico de unos 60.000 m<sup>2</sup> de superficie Grado A. Una vez completado, la propiedad tendrá la capacidad de dividirla en módulos de 8.000 m<sup>2</sup> para satisfacer las necesidades de los futuros ocupantes. La construcción estaba prevista que comenzara el pasado mes de febrero y se finalice con la certificación LEED a principios de 2017. Situado estratégicamente a 17 kilómetros al sur del centro de Madrid, en el cruce de la A-4 y la M-50, Los Gavilanes ofrece acceso directo a las principales autopistas de Madrid y el aeropuerto Adolfo Suárez Madrid-Barajas. Una vez finalizada la construcción, la cartera logística de Rockspring en España comprenderá 110.000 m<sup>2</sup> Grado A, repartidos entre este desarrollo y el adquirido en Torrejón de Ardoz el año pasado.

### Merlin Properties negocia la compra de un amplio paquete logístico a Saba

Merlin Properties negocia en exclusiva la compra de un amplio paquete de activos logísticos de Saba, cuya valoración podría rondar los 150 millones de euros. Esta operación, que para la socimi supondría además ganar una presencia considerable en Portugal, podría cerrarse en el primer trimestre del año. Los activos suman 130.000 m<sup>2</sup> operativos en Cataluña, 100.000 m<sup>2</sup> en Sevilla y 85.000 m<sup>2</sup> en Álava. Además, la transacción incluiría 800.000 m<sup>2</sup> destinados para futuros desarrollos en la provincia alavesa y medio millón más en Lisboa (Portugal). Merlin adquirió el 32% de la ZAL (Zona de Actividades Logísticas) de la Zona Franca de Barcelona durante el segundo semestre de 2015, consorcio que ha arrendado a Cilsa una parcela de 16,2 hectáreas situada en los antiguos terrenos de Seat por un periodo de cincuenta años, promulgables a otros veinticinco años más.

### Área y JLL comercializan una nave logística de casi 17.000 m<sup>2</sup> en La Carpetania



La nave tiene muelles a ambos lados.

Las consultoras inmobiliarias Área y JLL comercializarán en co-exclusiva la nave logística que el grupo inmobiliario Aristeas posee en el parque empresarial de La Carpetania, la principal área de negocios de Getafe (Madrid). Se trata de una nave cross-docking, con muelles a ambos lados, de casi 17.000 m<sup>2</sup>, que fue adquirida por la compañía a finales de 2015 y que, en la actualidad, ha sido la sede corporativa de Buytrago. Situada a tan sólo quince minutos de Madrid, la nave destaca por su excelente ubicación, en la primera corona de la zona de mayor influencia para la distribución de mercancías de la Comunidad de Madrid. La Carpetania destaca, además, por ser un área idónea para procesos de media-alta rotación de mercancías por su distribución, cualidades técnicas y ubicación. En el parque se encuentran empresas como Airbus, Siemens, Northgate, Bricodepot y Hotel Getafe, entre otras.

### GreenOak compra una plataforma logística de 47.400 m<sup>2</sup> en Seseña

La consultora inmobiliaria CBRE ha asesorado al fondo de inversión inmobiliario GreenOak en la compra de una plataforma logística de 47.400 m<sup>2</sup> situada en Seseña (Toledo). La operación se ha realizado bajo la modalidad de sale & lease-back con el actual propietario, que se mantendrá como inquilino por un corto periodo de tiempo. Tras este arrendamiento, GreenOak comercializará la nave en régimen de alquiler ante el interés que ha despertado entre varios operadores logísticos, dado que tiene una edificabilidad no agotada de 17.000 m<sup>2</sup> que permitiría futuras ampliaciones.

## LA CIUDAD DE LA LUZ DE ALICANTE SALE DE NUEVO A SUBASTA POR 94,4 MILLONES

La nueva subasta de los platóes del complejo industrial audiovisual Ciudad de la Luz de Alicante sale por 94,4 millones de euros y con la intención de que el próximo junio haya comprador, esté o no vinculado al mundo del cine. El precio ha sido rebajado recientemente, aunque el Consell ha negociado en Bruselas la recuperación del precio propuesto en mayo de 2015. El consejero delegado de las instalaciones, **Miguel Mazón**, ha declarado que el pliego de condiciones ha sido impuesto por la Unión Europea debido a que Bruselas declaró ilegales las ayudas públicas recibidas en la construcción y ordenó la devolución de 264 millones a la Generalitat. Después de que el Boletín Oficial del Estado y el Diario Oficial de la Comunitat Valenciana hayan publicado el nuevo pliego de subasta, se abre un periodo de dos meses para recibir ofertas.



Una vez publicado el nuevo pliego de la subasta, hay dos meses para recibir ofertas.

### Otras operaciones en la Comunidad Valenciana

**Calidad Pascual** ha alquilado un espacio logístico de 3.172 m<sup>2</sup> de superficie construida en pleno polígono industrial del PLA de la Vallonga, a tan sólo 7 kilómetros del aeropuerto de Alicante/Elche y a 160 kilómetros de Valencia. La operación ha sido asesorada por la consultora inmobiliaria Estrada & Partners, que cerró 2015 con más de 500.000 m<sup>2</sup> asesorados, lo que sitúa a esta empresa como líder nacional en consultoría inmobiliaria en sector logístico e industrial. Por otro lado, **Atmósfera Sport** ha ampliado en 1.000 m<sup>2</sup> sus instalaciones en Silla (Valencia), mediante la adquisición de una nave contigua para afrontar los retos que deparan los nuevos tiempos a la cadena deportiva.



La central de Atmósfera Sport contará con 3.000 m<sup>2</sup> en sus instalaciones centrales de Silla.

## LA TORRE DE PRUEBAS DE THYSSENKRUPP, EN ROTTWEIL, SE BALANCEA AL RITMO DE LA CIUDAD



La torre de ThyssenKrupp en Rottweil donde se llevan a cabo los tests.

Ya sea el Burj Khalifa, el One World Trade o el siguiente gran rascacielos que se construya, la torre de pruebas de 246 metros de altura de ThyssenKrupp Elwelevator en Rottweil (Alemania) pronto podrá imitar las vibraciones naturales experimentadas por cualquier edificio debido al tiempo. Con el péndulo de 240 toneladas sujeto por motores lineales electromagnéticos situados en la torre a 193 metros de altura será posible probar de antemano ciertos aspectos que actualmente solo se ponen a

prueba cuando un edificio está listo y totalmente equipado. Pero lo realmente innovador de este nuevo amortiguador de masa sintonizado es que gracias al péndulo se pueden probar los sistemas de ascensores bajo condiciones reales. Para ello, la multinacional alemana se asoció con GERB para desarrollar un mecanismo inteligente que puede inducir artificialmente unas vibraciones realistas en la torre de pruebas, incluso con buena climatología sin viento, que simplifique las vibracio-

nes de los edificios, que en la actualidad representan uno de los mayores retos en el desarrollo del ascensor. Entre las tecnologías de vanguardia que se pondrán a prueba en Rottweil está el ascensor de última generación MULTI. Se han reservado tres de los doce huecos del nuevo centro para este sistema que funciona con la tecnología de levitación magnética del Transrapid y que proporciona una serie de ventajas: permite que funcionen varias cabinas en un suelo hueco, reduce a la mitad la huella del ascensor en un edificio y pueden moverse tanto horizontal como verticalmente sin limitaciones de altura, lo que facilita por completo nuevas aplicaciones y posibilidades en el diseño arquitectónico. En el orden doméstico, Thyssenkrupp ha sido responsable de las 128 escaleras y los 52 ascensores instalados en la línea nueve del metro de Barcelona en vísperas del Mobile World Congress recientemente celebrado.

## CARMENA AMENAZA CON IMITAR A COLAU EN LA MORATORIA HOTELERA

Mientras que en una ciudad tan turística como Barcelona el Ayuntamiento ha impuesto una moratoria a la construcción de hoteles, en Madrid **Manuela Carmena** está estudiando imitar esa medida, la construcción de este tipo de establecimientos crece a un ritmo del 6,3% en el conjunto de Europa, según el informe STR Global Pipeline Report correspondiente al mes de enero. La alcaldesa madrileña ha encargado una auditoria sobre la ocupación hotelera en Madrid para valorar si hay "saturación", en especial en el barrio de Lavapiés y la zona centro. En el sector crecen los temores de que esté planeando establecer una moratoria similar a la de Barcelona. De hecho, la encuesta que ha lanzado el Consistorio madrileño sobre la reforma de la Plaza de España abre la puerta a que se limite la actividad hotelera en ese espacio y sus alrededores. En la actualidad, se están construyendo 1.152 establecimientos en el Viejo Continente. Esta cifra supone sumar un total de 167.251 habitaciones en construcción o en proyecto final de planificación en el continente europeo, situándose Londres (Reino Unido) a la cabeza con un total de 4.792 habitaciones en 33 hoteles, según informa Europa Press. Muy cerca se sitúa la ciudad turca de Estambul.



## EL IEE AUGURA QUE EL SECTOR TURÍSTICO CRECERÁ EN 2016 "SI NADA LO IMPIDE"

El presidente del Instituto de Estudios Económicos (IEE), **José Luis Feito**, señaló que en 2015 se produjo una recuperación "vibrante" del turismo nacional y auguró que el sector seguirá con su crecimiento "si nada lo impide". Así lo afirmó

Feito durante la presentación del estudio 'Evolución y retos del sector hotelero en España', en referencia a que la economía española mantenga la inercia de crecimiento. España necesita turistas que generen riqueza "de verdad", superar la dependencia de

mercados tradicionales, y resaltar y comunicar mejor sus atributos, según las conclusiones del estudio, elaborado por **Gonzalo González**, que asegura que se necesita un marco normativo unificado y estable a nivel nacional. Por ello es fundamental especializar y diferenciar el producto turístico hotelero para conseguir una base de clientes

con mayor capacidad de gasto en destino, conteniendo y ordenando la oferta existente y estructurando mejor la oferta en los destinos menos consolidados. Respecto a la demanda, el estudio aboga por reducir la dependencia de mercados emisores tradicionales, clientes de bajo coste y de la touroperación para ayudar a reducir la estacionalidad de la demanda.

## Los nuevos alojamientos, en la periferia barcelonesa

La teniente de alcalde de Urbanismo, **Janet Sanz**, y el concejal de Turismo, **Agustí Colom**, presentaron el esbozo de lo que deberá ser el Plan Especial Urbanístico de Alojamientos Turísticos (PEUAT), que el gobierno municipal quiere aprobar definitivamente a finales de junio. La alcaldesa de Barcelona, **Ada Colau**, desea que los futuros hoteles, pensiones, hostales y albergues de la ciudad estén en la periferia, no sustituyan a viviendas y se ubiquen en calles anchas y que en el centro de la capital catalana decrezca su número. Colau también planea paralizar los apartamentos turísticos hasta que la Generalitat apruebe una nueva regulación que dote a los ayuntamientos de más herramientas para controlarlos y cambiar las condiciones para la concesión de licencias.

## El Tribunal Supremo falla que el hotel El Algarrobico se edificó sobre terreno no urbanizable

El Tribunal Supremo ha fallado en una sentencia que el hotel Algarrobico, construido en el Cabo de Gata, en Carboneras (Almería), se edificó sobre terreno no urbanizable. Así, la Sala de lo Contencioso del alto tribunal ha aceptado los recursos de Greenpeace y de la Junta de Andalucía y ha anulado la sentencia del Tribunal Superior de Justicia de Andalucía, que en marzo de 2014 falló a favor de la constructora Azata del Sol. El pronunciamiento llega diez años después de la paralización judicial de la construcción de este hotel, que data de febrero de 2006.

## AccorHotels vende 85 hoteles en Europa valorados en 504 millones

La cadena AccorHotels está negociando la venta de una cartera de 85 hoteles en Europa, valorada en 504 millones de euros, a un nuevo operador hotelero de nueva creación, en el que el grupo galo participará al 30% y el 70% restante estará en manos de Eurazeo. Esta cartera, que engloba a hoteles de gama económica y media, incluye 28 hoteles y 85 activos de AccorHotels por un valor de 146 millones, y otros 57 hoteles por valor de 358 millones de euros en manos de Foncière des Régions, AXA IM Real Assets e Invesco desde finales de 2015, sobre los que el grupo galo tiene opción de sustituir al comprador.



# La Plaza Mayor, historia viva de Madrid

*La plaza Mayor es, sin duda alguna, uno de los grandes polos de atracción de Madrid, una referencia, un punto de encuentro, uno de esos lugares emblemáticos al que uno tiene obligación de acercarse en cualquier visita a la capital de España.*







Se sabe que este icono de la ciudad está emplazado en lo que hace mucho tiempo fue una zona fangosa, las lagunas de Luján, un espacio baldío en el que a partir del siglo XVI comenzó a celebrarse un mercado popular justo a la entrada de la muralla de Madrid, para evitar las tasas que los comerciantes tenían que pagar en el interior de la ciudad. Con el tiempo, dio lugar a la primitiva Plaza del Arrabal.

En época de los Reyes Católicos se reguló el asentamiento de tiendas en la plaza del Arrabal, y finalmente Felipe III encargó la construcción de una nueva

plaza que sustituyera a la anterior, de cuyo proyecto se encargó a un discípulo de Juan de Herrera, que la concluyó en dos años, dándose por finalizada en 1619.

Desde su construcción, la Plaza Mayor de Madrid se convirtió en un lugar de celebraciones. Además de grandes fiestas populares, en la plaza se concentraban hasta 50.000 personas para ver el lanceamiento de toros o las ejecuciones de reos.

Tras la reforma de 1853 la Plaza Mayor se convirtió en un lugar ajardinado por donde circulaban los tranvías y en el

centro se situó la estatua ecuestre de Felipe III, que hasta entonces se encontraba en la Casa de Campo.

Actualmente la Plaza Mayor, una gran explanada totalmente rodeada por 118 arcos con la estatua ecuestre de Felipe III en el centro, se ha convertido en uno de los grandes ejes turísticos de Madrid. Su aspecto y su configuración ha ido cambiando a lo largo de estos cinco siglos de historia. Después de sufrir tres graves incendios y ser escenario de distintos acontecimientos históricos, ahora, es un espacio para el disfrute, el paseo y la contemplación, uno de los auténticos iconos de la ciudad. ♦



## BRUSELAS PROMUEVE NUEVOS MODELOS DE NEGOCIO ENERGÉTICO

**Sistematizar las principales conclusiones del análisis de las directivas europeas de eficiencia energética que determinan los nuevos modelos de negocio energético ha sido el objetivo del nuevo Cuaderno IPM “La ciudad sostenible y los nuevos modelos de negocio” elaborado por Javier García Brea y editado por Imedia. Unos modelos que están orientados a la rehabilitación energética y a la participación activa del consumidor en la gestión de la demanda.**



Javier García Brea y África Orenga, de Imedia.

El modelo energético que prescriben las directivas europeas es el del ahorro a través de la generación distribuida, el autoconsumo, los contadores inteligentes con balance neto e interacción de los consumidores, los edificios de consumo de energía casi nulo, las redes eficientes de calefacción y refrigeración y el vehículo eléctrico. Europa ha dispuesto que en 2018 los edificios públicos y en 2020 toda la nueva edificación así como la rehabilitación de la existente se lleve a cabo con criterio de calificación energética “A”.

“El potencial de ahorro de energía entre una edificio de clase A y otro de clase G es de un 80% y en un parque edificatorio como el español, con más del 90% de edificios ineficientes, supone un ahorro de hasta 8.000 millones”, puntualiza **Javier García Brea**, asesor en políticas energéticas y presidente de N2E.

La estrategia de calefacción y refrigeración que la Comisión Europea presentó el 16 de febrero confirma que la eficiencia energética es la primera política energética al pretender reducir la dependencia de los combustibles fósiles en Europa elevando el consumo de

energías renovables, a través de la eficiencia energética de edificios, y electrificando el transporte.

En Europa el 75% de consumo de energía en calefacción y refrigeración procede de combustibles fósiles (el 18% es de origen renovable) y su potencial de ahorro energético alcanza el 70%. Por ello, la Comisión Europea, en la citada estrategia, propone revisar en 2016 las tres directivas de renovables, edificios y eficiencia energética, elevar la cuota de renovables y reducir la de energía fósil en los edificios, aumentar la tasa de rehabilitación por encima del 1% y aprovechar el calor residual de los procesos industriales para redes de calor y frío en residencial y terciario.

“Sin embargo, el modelo energético de España está muy alejado del que propone la UE pues promueve el mayor consumo y hay datos elocuentes que lo prueban. La diferencia entre la potencia contratada y la energía consumida es de 7.000 millones de euros que pagan los consumidores por energía no consumida. Y lo más importante, pese a la caída del precio del crudo, en 2015 nuestro país ha dedicado a las importa-

ciones energéticas 38.605 millones de euros y ha batido el récord de importación de petróleo”, opina García Brea.

Según Javier García Brea, el modelo energético que definen las directivas europeas y la aplicación de los fondos estructurales parte de la iniciativa local y su naturaleza es “de abajo arriba” a través de la generación distribuida con autoconsumo y la participación de los consumidores en el sistema eléctrico como generadores y participantes en la gestión de la demanda.

Los conceptos de las directivas europeas pueden aplicarse directamente por las corporaciones locales ya que son las que ejercen las competencias en urbanismo, edificación y planificación urbana. Por otra parte, el desarrollo de la Ley de Rehabilitación, refundida en el RDL 7/2015, facilita la rehabilitación de barrios, la integración de renovables en los edificios y desarrolla la certificación energética dando a los ayuntamientos la posibilidad de desarrollar sus propios proyectos urbanos integrales de eficiencia energética. “En definitiva, la escala de rehabilitación ya no es solo de edificio, sino de barrio y de ciudad”, sostiene.

La certificación energética, los contadores inteligentes, la generación distribuida, la calificación energética “A” y la movilidad eléctrica entran de lleno en las competencias de los ayuntamientos y como tal han de considerarse en las ordenanzas municipales.

Esos son los nuevos modelos de negocio energético que ya están desarrollándose por todo el mundo reflejando la tendencia global de que la eficiencia energética es el futuro de las ciudades, y que la mejora de la calidad de vida solo es posible desconectándola del mayor consumo de energía. ♦



La confianza  
del especialista

**DECENAL DE DAÑOS    AVERÍA DE MAQUINARIA    RESPONSABILIDAD CIVIL**  
**REHABILITACIÓN TRIENAL    TODO RIESGO CONSTRUCCIÓN**

- Amplia experiencia en el proceso constructivo
- Asesoramiento especializado y coberturas adaptadas a las necesidades de cada cliente
- Servicio personalizado ofrecido por un equipo técnico multidisciplinar y altamente cualificado



El control técnico  
más seguro

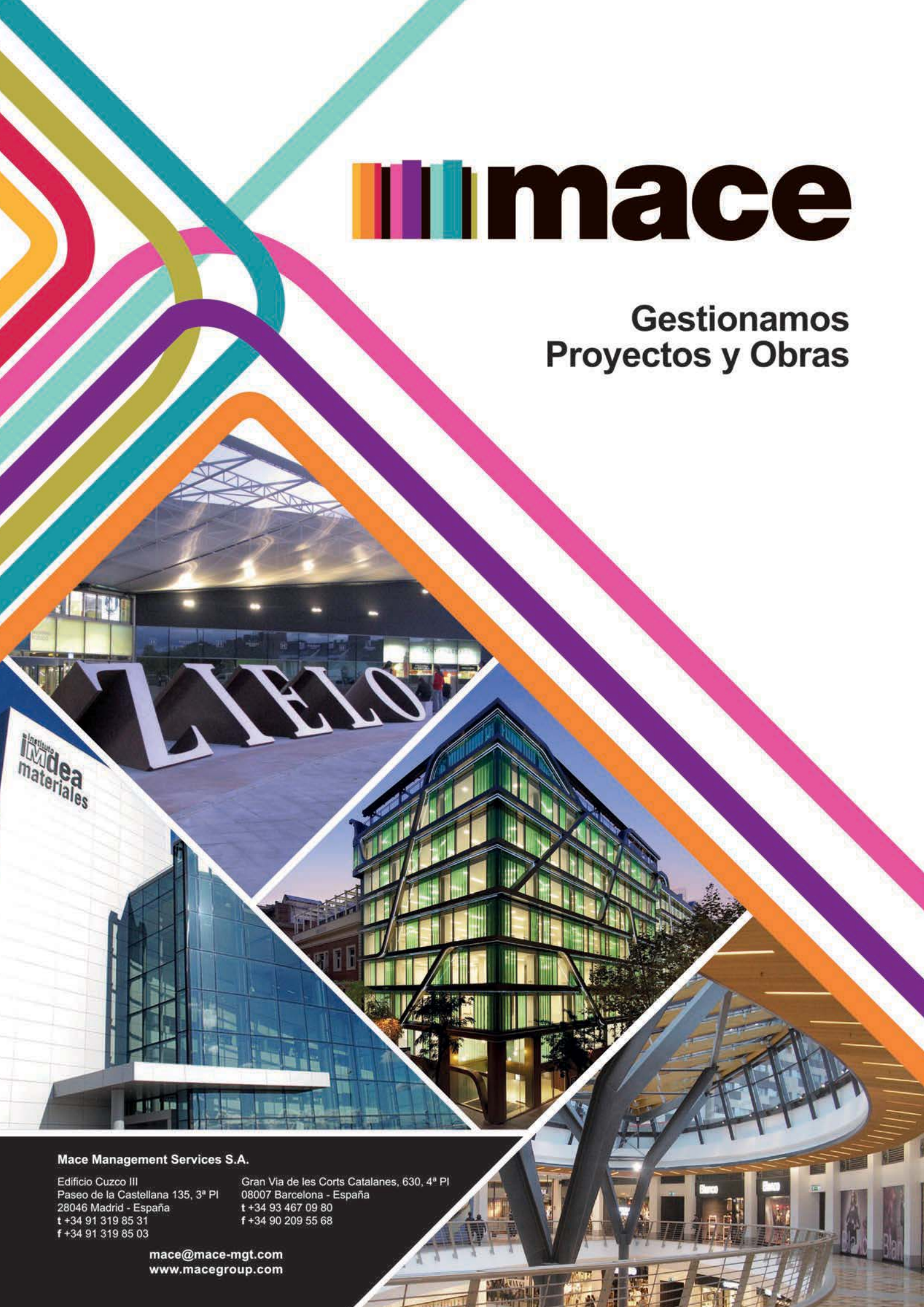


- ✓ Simplificación de gestiones: el cliente no tendrá que preocuparse de hacer ninguna gestión hasta la entrada en cobertura de la póliza.
- ✓ La tranquilidad de llegar a la entrada en cobertura sin sorpresas de última hora y de difícil solución.
- ✓ Equipo técnico con elevada formación y experiencia a su servicio.
- ✓ Cobertura en todo el territorio español.

Infórmese llamando al 91 781 22 23 o visítenos en [www.asefa.es](http://www.asefa.es)



**Gestionamos  
Proyectos y Obras**



instituto  
**idea**  
materiales

**Mace Management Services S.A.**

Edificio Cuzco III  
Paseo de la Castellana 135, 3º PI  
28046 Madrid - España  
t +34 91 319 85 31  
f +34 91 319 85 03

Gran Vía de les Corts Catalanes, 630, 4º PI  
08007 Barcelona - España  
t +34 93 467 09 80  
f +34 90 209 55 68

[mace@mace-mgt.com](mailto:mace@mace-mgt.com)  
[www.macegroup.com](http://www.macegroup.com)