el periódico más leído del sector

Es una publicación de GRUPO VÍA

VÍA INMOBILIARIA

Rui Meneses

CEO de KRONOS HOMES

nº 173 | 2022

Screen Naturals es la solución de sombreado interior perfecta que enfatiza la luz natural y cumple con todos los requisitos en cuanto a sostenibilidad, rendimiento y estética. Los screens sin PVC combinan lo mejor de ambos mundos. Gracias a su soporte metalizado, refleja el calor y filtra la luz natural para evitar el deslumbramiento, independientemente del color elegido. Los Screen Naturals están fabricados al 100% con Trevira CS, tienen una refinada textura de tejido y se presentan en una paleta de tonos neutros que se adaptan a cualquier estilo de interior.

COULISSE

since 1992

coulisse.com

Discover more

Edificio Arqbórea

Sede Repsol

Edificio Oxxeo

Edificio Growth

La implantación de procesos integrales de commissioning, la puesta en servicio de instalaciones y la realización de auditorías funcionales son propuestas de Commtech tanto para proyectos de edificios nuevos o rehabilitados como para edificios existentes. En todos los casos y basado en la experiencia, conocimientos y acreditaciones de Commtech, se trata de disponer de edificios de alto rendimiento y fiabilidad que satisfagan las condiciones de confort, salud y seguridad de sus ocupantes, con mínimas emisiones de carbono.

Bringing
Buildings
To Life

COMMTECH

www.commtech.es

06 **AQ ACENTOR VENDE A CATELLA UN PROYECTO BUILD TO RENT EN VALENCIA POR 66 M€**

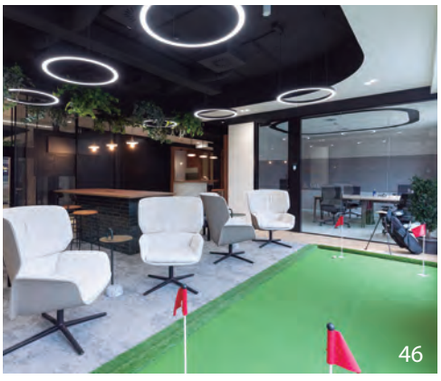
10 **GENERALI REAL ESTATE FINALIZA LA ADQUISICIÓN DEL EDIFICIO STEP UP EN EL 22@ DE BARCELONA**

11 **NEINOR HOMES BATE RÉCORDS CON LA ENTREGA DE 866 VIVIENDAS Y UN EBITDA DE 50M€**

15 **BWRE INVERTIRÁ 250 M€ PARA EDIFICAR 1500 APARTAMENTOS EN MADRID**

EN PORTADA

23 **ENTREVISTAMOS A RUI MENESES CEO DE KRONOS HOMES**



27 **ENTREVISTA A RAÚL VICENTE, DIRECTOR DE OFICINAS DE ALQUILER - KNIGHT FRANK**

46 **RESEARCH - MERCADO DE OFICINAS EL FUTURO DEL "FLEX**

VÍA INMOBILIARIA GRUPO VÍA

Director de la publicación
Will Jarque
viainmobiliaria@grupovia.net

Editora
Silvia Puig
Socio | Director General
Edilberto Serrano

Colaboradores
Margarita Alonso
malonso@coac.net

Suscripciones
suscripciones@grupovia.net

Oficinas
Calle del Figueral, 43, Esc 2 3º1ª
08880 Cubelles (Barcelona)
93 895 79 22
info@grupovia.net

Depósito legal: GI-492002
ISSN: 1887-7397

www.grupovia.net

Prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos aparecidos en esta publicación sin previa autorización por escrito. Las opiniones y artículos publicados son responsabilidad exclusiva de su autor.

Premier España entrega las viviendas de la promoción Olimpia Gardens en Terrassa

Este conjunto residencial ha registrado un excelente ritmo de comercialización

Premier España, promotora especializada en vivienda residencial está finalizando la entrega de las viviendas que forman parte de este complejo residencial de 79 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios.

Las viviendas de este proyecto destacan por su gran ubicación, así como por su apuesta por la máxima calidad. Las obras de construcción de Olimpia Gardens finalizaron recientemente, con todo tipo de comodidades como una zona comunitaria interior con parque infantil y piscina privada.

Tanto el interior como el exterior del inmueble se han construido con un diseño actual y cuidado, para satisfacer las necesidades de los propietarios. Por lo que, con el propósito de aportar el máximo confort y ahorro energético esta promoción cuenta con la máxima calificación energética A.

Patron Capital compra Vanguard Student Housing a 3 Capital e invertirá 200 M€ en el sector inmobiliario de coliving español

El fondo inmobiliario europeo Patron Capital ha comprado durante los dos últimos años 8 edificios para dedicar a coliving, a través de su vehículo de inversión Vandor Real Estate Socimi SA.

Con el objetivo de optimizar el diseño de su producto coliving y mejorar el servicio a sus clientes, Patron Capital ha adquirido a 3 Capital Real Estate la gestora Vanguard Student Housing, que gestiona sus edificios y pisos de coliving para estudiantes y jóvenes profesionales. Esta adquisición, a su vez, ayudará a impulsar la mejora de sus sistemas de gestión, IT, comercialización y marketing.

Patron Capital está inmerso en un proceso de compra de edificios residenciales, vacíos o parcialmente alquilados en zonas céntricas o consolidadas de las ciudades de Madrid, Barcelona, Valencia y Bilbao.

Dos de cada tres compradores de vivienda buscan casas por debajo de 200.000 euros

"A todos nos gusta soñar y ver cómo son las casas de lujo o super lujo, aquellas que superan el millón de euros", afirma Jesús Duque, vicepresidente de la red Alfa Inmobiliaria. "Sin embargo, más de la mitad de los compradores de vivienda buscan casas que rondan los 190.000 euros, y 90 metros cuadrados".

El elemento clave a la hora de valorar si se trata de un presupuesto ajustado o no es la región o la población de España de la que hablemos. "En provincias pertenecientes a las CC.AA. de Castilla-La Mancha, como Albacete, Ciudad Real o Cuenca, en Murcia y en León, podemos encontrar fácilmente pisos de reciente construcción, de dos o tres dormitorios, y muchos incluso con servicios adicionales como piscina, garaje, trastero, etc. por debajo de los 160.000 euros".

En el extremo opuesto se sitúan Madrid -con el precio medio por metro cuadrado más alto, por encima de los 4.000 euros), Barcelona (3.500 euros), Valencia y Sevilla, así como algunas localidades muy concretas de Baleares, de la Costa del Sol.

AQ Acentor vende a Catella un proyecto Build to Rent en Valencia por 66 M€

AQ Acentor, promotora inmobiliaria especializada en desarrollar proyectos en áreas metropolitanas y Catella AM, acuerdan la compraventa de la promoción Alfambra en AQ Turianova por 66 millones de euros.

La promoción está compuesta por dos edificios y cuenta con 281 unidades en alquiler de uno a cuatro dormitorios y cuentan ya con Licencia de Primera Ocupación (LPO). AQ Acentor asumirá la comercialización de las viviendas que incluirán plaza de garaje y trastero, además de zonas comunes con jardines, pistas de pádel y piscina. Alfambra supone la primera de las seis promociones que desarrolla la promotora dentro de AQ Turianova. Por su dimensión y sus calidades, supone la primera y principal promoción BTR en estar operativa dentro de la ciudad de Valencia.

AQ Acentor desarrolla 1.200 de las 2.300 viviendas que conformarán el nuevo barrio de la Ciudad del Turia. Con una extensión de unos 380.000m2 se ubica en el entorno del Hospital de La Nueva Fe y contará, además, con un gran parque urbano e Infinity by AQ Acentor -el mayor proyecto retail en desarrollo de España -, además de otros servicios.

Los trabajos de urbanización del barrio se encuentran prácticamente concluidos. En concreto, la compañía desarrollará seis promociones que incluirán viviendas protegidas, en régimen de alquiler y en venta. Grupo Bertolín actúa como constructor en los desarrollos de viviendas y de urbanización de AQ Turianova.

El nuevo barrio contará con una red de infraestructura nueva, orientada a garantizar la calidad de vida de los vecinos que incluirá la incorporación de un carril bici de unos tres kilómetros y conexiones con el resto de la ciudad mejoradas a través del nuevo puente de Malilla, así como la creación de un nuevo acceso desde la V-30. Asimismo, incorporará más de 65.000 m2 de zonas verdes distribuidas de manera que se intercalen y den servicio a todas las zonas residenciales.

Neinor Homes inicia nuevo proyecto de 32 viviendas en Valencia

Neinor Homes continúa reafirmando su apuesta por la Comunidad Valenciana con el inicio de un nuevo proyecto en la capital. Se trata de Akura Homes, una promoción de obra nueva integrada por 32 viviendas de entre 1 y 4 dormitorios en el barrio de Patraix, al suroeste de la ciudad.

En estos momentos Neinor Homes cuenta con más de 760 viviendas destinadas a la venta en distintos grados de desarrollo en la Comunidad Valenciana, lo que refleja el compromiso de la firma de sumar al mercado inmobiliario de la región una oferta de vivienda diferencial y de calidad.

Siguiendo esta línea, el conjunto residencial Akura Homes se caracteriza por una arquitectura moderna y un cuidado diseño de líneas rectas y volúmenes. Las viviendas, amplias y luminosas, cuentan con una orientación que maximiza el número de horas de sol y por tanto la eficiencia energética.

Culmia lanza una nueva promoción de 30 viviendas en Bermeo (Vizcaya)

Culmia, una de las principales promotoras inmobiliarias de España, inicia la comercialización de Culmia Matxitxako Bidea, un residencial ubicado entre las calles de Matxitxako Bidea y Atalde Bidea, en el ámbito de crecimiento más importante de Bermeo denominado Baratz Eder. Está formada por dos edificios independientes, de 16 y 14 viviendas respectivamente, que cuentan con hogares de 2 a 4 dormitorios y destacan por sus grandes espacios y terrazas, por sus excelentes calidades, así como por la amplitud de sus áreas. Los bajos, además, cuentan con jardín.

Culmia Matxitxako Bidea dispone de una ubicación privilegiada, muy próxima a la Playa de Aritzatxu. Asimismo, el ámbito cuenta con amplias zonas ajardinadas y de juegos para los niños, plazas de aparcamiento y se encuentra al lado de las zonas escolares y deportivas del municipio.

La belga Codic compra su primer edificio de oficinas en Barcelona a Generali Real Estate

La promotora belga Codic cerró ayer la venta de un edificio de oficinas de nuevo desarrollo ubicado en la calle Pamplona 104, en la zona prime del distrito 22@. El activo ha sido adquirido por Generali Real Estate en nombre del fondo paneuropeo 'Generali Europe Income Holding' (GEIH), gestionado por Generali Real Estate Società di gestione del risparmio.

El edificio, conocido con el nombre Step Up y diseñado por BCA, es el primer proyecto de la promotora en Barcelona, cuenta con una superficie aproximada de 4.500 m2 y tiene certificación LEED Gold. Actualmente el edificio se encuentra completamente alquilado a la tecnológica francesa Payfit.

La operación, asesorada por Savills y BNP Paribas Real Estate en la parte vendedora, pone de manifiesto la presión inversora en productos core, con arrendatarios clase A y buenas ubicaciones.

Inbisa entrega 155 viviendas en su tercera promoción en Valdebebas

Inbisa ha comenzado la entrega de llaves de 155 viviendas pertenecientes al residencial Inbisa Valdebebas 169. Se trata de la tercera promoción terminada por la promotora en esta área residencial de Madrid, donde ya suma cerca de 300 viviendas.

La promotora inició en junio de 2019 la edificación de este nuevo residencial, un complejo de 12.000 m2 en el que ha reforzado su esfuerzo por la eficiencia y por reducir el impacto medioambiental, lo que ha permitido que el edificio cuente con una Calificación Energética A.

El residencial está formado por viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios con zonas comunes como jardines, espacio de juegos infantiles y piscina para adultos y niños. También cuenta con pista de pádel, sala de fitness, sauna, y local social con proyector y gastrobar.

Urban Campus anuncia la apertura de un coliving en Madrid junto a Elix Vintage

El primer operador de edificios completos de coliving, Urban Campus, impulsa su expansión nacional con la apertura de su cuarto coliving en Madrid: Urban Campus Atocha. Se trata del tercer activo que la compañía opera de la mano de la SOCIMI ELIX Vintage Residencial tras la buena experiencia de los dos proyectos anteriores (Malasaña Madrid Coliving y Mellado Madrid Coliving).

Ambas compañías comparten una visión transformadora del mercado residencial, que se amolda a nuevos

modelos de vida, en el que se impulsan las conexiones sociales y en los que los nuevos hábitos de trabajo y ocio han evolucionado la forma en la que se desarrollan los proyectos para adaptarse a las nuevas necesidades residenciales. Además, Urban Campus es uno de los únicos operadores que gestionan sus edificios bajo estrictos criterios ESG, con una operativa efectiva gracias a su sistema de registro de data transparente tanto para el inversor como para el inquilino.

El mercado de suelo se dispara por el apetito del alquiler

El mercado residencial español continua su senda alcista, con incrementos de precios y transacciones, especialmente en la vivienda nueva. Una tendencia que se ha trasladado al mercado del suelo que, tras sufrir el impacto del Covid, refleja ahora un crecimiento exponencial.

«Después de que en 2020 la superficie de suelo urbano transaccionado descendiera en un 18%, en 2021 se registraron 34,822 millones de metros cuadrados transaccionados, el mayor incremento interanual de la serie histórica (un 75% más), lo que demuestra el buen momento que atraviesa el segmento residencial», explican desde la consultora Catella, liderada por Carlos López.

Gran parte de este repunte en la compra de suelos, se explica por el boom que está viviendo el mercado residencial con el build to rent.

Equilis invierte 110 M€ en un proyecto comercial en Madrid

Contará con centro comercial, hotel y residencia de estudiantes

Nuevo centro comercial en el mercado inmobiliario español. El inversor de origen belga Equilis ha comenzado la promoción de su nuevo proyecto comercial Nexum Retail Park, su cuarta inversión en territorio español.

Ubicado en la localidad madrileña de Fuenlabrada, el nuevo activo contará con una superficie de 26.000 metros cuadrados con tiendas, ocio, restauración y un hotel; sobre una parcela de 48.000 m2. Además, junto al complejo, se promoverá una residencia de estudiantes con 600 habitaciones y un hotel.

La planta baja alojará un supermercado, y tiendas. En el piso superior habrá un gimnasio de 2.000 metros cuadrados, zona de ocio infantil y de restauración; junto al hotel.

La construcción correrá a cargo de Avintia, que culminará las obras en no menos de 18 meses, que darán comienzo en estos primeros compases de abril.

Grupo Insur invierte 42 M€ en un exclusivo residencial en la Costa del Sol

Contará con 96 exclusivas viviendas orientadas al mercado internacional

Bajo el nombre de Quintessence, el proyecto cubrirá la demanda de calidad en la zona a través de un distintivo concepto arquitectónico, moderno y vanguardista que, sumergido en plena naturaleza, ofrece increíbles vistas hacia el mar. El grupo invertirá 42 M€ en la construcción de este nuevo y cuidado residencial orientado, principalmente, al mercado internacional.

Sostenible y exclusivo, Quintessence se dibuja como "una inversión segura para todo aquel que busque vivir en armonía con el medioambiente y en donde el bienestar físico y mental son las notas predominantes", según ha explicado el director de promoción de Andalucía de Grupo Insur, Zacarías Zulategui.

El holding sevillano prevé arrancar las obras en el primer trimestre de 2023, con un plazo de ejecución previsto de 24 meses.

Neinor Homes invertirá más de 25 M€ en su nuevo residencial Arrate Homes

Neinor Homes invertirá 25,3 millones de euros en Arrate Homes, un nuevo proyecto residencial ubicado en Eibar que la promotora vasca acaba de anunciar. Las obras de edificación ya han comenzado, de la mano de la constructora ACR, y se prevé que concluyan a finales de 2023, contribuyendo a una mejora significativa de la trama urbana del centro de Eibar.

Situado en una zona inmejorable del municipio, junto a la plaza Errebal, este conjunto residencial dispondrá de 82 viviendas de diseño de 1, 2 y 3 dormitorios con amplias terrazas, garaje y trastero. Asimismo, Arrate Homes se caracterizará por una plaza cen-tral entre los cuatro edificios de los que se compone el proyecto. Desde esta plaza central los residentes tendrán acceso a las zonas comunes, entre las que destaca el gimnasio y una sala gourmet.

El proyecto contará con el sello Breeam, que certifica la calidad y sostenibilidad de la promoción.

Comienzan las obras de la promoción para alquiler que Vivia ha adquirido a Pryconsa

Comienzan las obras del proyecto que Pryconsa está promoviendo para la joint venture de Grupo Lar y Primonial, compañías líderes en la inversión y gestión de proyectos residenciales, destinada al alquiler. Esta promoción supone una de las principales operaciones cerradas el año pasado y supondrá una inversión que supera, ampliamente, los 100 M€

El proyecto Mahou-Calderón cuenta con 253 viviendas para alquiler de estudios, 1, 2 y 3 dormitorios, más un local de terciario destinado a 20 apartamentos turísticos, distribuidos en un edificio de 13 plantas que está prevista su apertura en 2025. Cuenta con amplias zonas comunes (piscina, gimnasio, gastroteca o sala comunitaria) y todas las viviendas tienen aparcamiento y trastero, VIVIA gestionará las 273 viviendas que tendrán un precio de alquiler desde 900 euros.

Luz, Estética y Prestaciones

Innovamos para suministrar soluciones profesionales de iluminación integrando la luz, la estética de la luminaria y sus prestaciones en diseños vanguardistas que permitan disfrutar de entornos de trabajo más confortables y saludables.

Ayudamos a diseñar espacios más flexibles, cooperativos, creativos y sostenibles aportando valor emocional y creando experiencias únicas.

FAGERHULT

www.fagerhult.es

Generali Real Estate finaliza la adquisición del edificio Step Up en el distrito 22@ de Barcelona

Generali Real Estate ha completado la adquisición del edificio de oficinas Step Up en Barcelona, que pertenecía al Grupo CODIC. El edificio ha sido adquirido en nombre del fondo paneuropeo Generali Europe Income Holding (GEIH), gestionado por Generali Real Estate S.p.A Società di gestione del risparmio.

El activo es un edificio de oficinas de nueva construcción, situado en la calle de Pamplona 104, en el núcleo principal del distrito 22@ de Barcelona. Se trata de una de las zonas más innovadoras y de alta tecnología de Europa y el principal destino de Barcelona. El distrito se expande rápidamente, siendo el principal reclamo para empresas españolas e internacionales.

Carpio Capital entrega la primera fase de su proyecto Pinares

Carpio Capital, promotora inmobiliaria especializada en proyectos de nueva planta y en rehabilitación de propiedades, ha culminado la entrega de su primer proyecto residencial de obra nueva. Se trata de PINARES I, la primera fase de la promoción ubicada en El Puerto de Santa María, que ocupa una parcela de 3.246 metros cuadrados, y que incluye 16 viviendas unifamiliares adosadas que limitan con una extensa zona de pinares protegidos. Ello permitirá a sus futuros propietarios disfrutar de un gran pulmón verde que incidirá, sin duda, en una mejora en su calidad de vida.

La promoción ofrece diferentes tipologías de viviendas de 3 y 4 habitaciones con unas superficies que oscilan entre los 136 m² y los 153 m².

Destinadas principalmente como primera residencia, constan de dos plantas, plaza de aparcamiento en superficie al aire libre y una zona ajardinada en la parte trasera, en la que los propietarios han podido construir una piscina privada perfectamente fusionada con su entorno.

El primer club de inversores inmobiliarios suma 300 inmuebles comprados por más de 45 M€ en 4 años

Con más de 300 operaciones realizadas en los últimos cuatro años, por un valor superior a los 45 M€, Worzit Investment Club, el primer club de inversores inmobiliarios de España, permite comprar pisos en pleno centro de Madrid, alquilarlos desde el principio, y sacarles una rentabilidad desde el inicio. Este método, nuevo en España, busca ayudar a los jóvenes a comprar una casa, algo que para una gran mayoría es imposible.

Fundado por Antonio González, experto inmobiliario con más de 20 años de carrera profesional en el sector, identifica inversiones que sean rentables, apartamentos, locales y edificios de pisos pequeños en Madrid, y facilita todo el proceso de compraventa: acompaña en la identificación de la inversión, en los trámites, y la decoración de la casa, la explotación, la búsqueda de un inquilino, el seguro, la posterior gestión integral y el contrato de alquiler del inquilino. Y todo esto en menos de un mes.

Housfy ingresó 15 M€ en 2021

Incrementa sus ingresos un 140% respecto al 2020

Housfy, la plataforma de servicios inmobiliarios y del hogar, ha cerrado 2021 con ingresos de 15 M€, un 140% más que en 2020, año en el que cerró 6,2 M€ de facturación. En 2021, la plataforma inmobiliaria ha completado más de 2.000 operaciones de compravent de vivienda, ha logrado la firma de más de 2.000 operaciones hipotecarias y ha llegado a los 1.000 alquileres gestionados en cartera.

En cuanto a la previsión de de 2022 se refiere, la compañía tiene el objetivo de llegar a los 43 M€ de facturación, lo que supondría casi triplicar el ejercicio de 2021. "Venimos de superar la pandemia con éxito, la cual nos ha hecho más fuertes, y ahora queremos reafirmar nuestro modelo de negocio y nuestro liderazgo en el mercado nacional con todo nuestro potencial. Queremos terminar el año siendo líderes en España", afirma Albert Bosch, CEO y fundador de Housfy.

El grupo Cat Real Estate invertirá 14 M€ este año

La consultora especializada en la gestión de patrimonios inmobiliarios ha recibido mandato de sus inversores para realizar compras por catorce millones de euros este 2022.

La compañía con sede en Barcelona y más de quince años de existencia gestiona en la actualidad un patrimonio de 750 millones de euros, la gran mayoría procedentes de family offices barceloneses, aunque un 10% del total proviene de un grupo patrimonialista internacional. En los últimos cuatro años, la empresa ha adquirido cuarenta locales en Barcelona y diez en Madrid.

Para este año, la consultora ya ha recibido el mandato de sus inversores de invertir catorce millones de euros en nuevos activos, aunque desde la compañía destacan que esta cifra podría ser superior si encuentran oportunidades en las zonas prime de las dos grandes ciudades españolas. Con estas inversiones los Family Office gestionados por Cat Real Estate no buscan una especulación ni una plusvalía sino obtener inversiones duraderas con rentabilidades seguras.

La demanda de obra nueva en Madrid Nuevo Norte se cuadruplica

La demanda de obra nueva en Madrid Nuevo Norte se ha cuadruplicado durante el primer trimestre del año, según el portal especializado LACOOOP.

En concreto, la búsqueda de vivienda ha aumentado un 423 % durante los primeros meses del 2022 y respecto al mismo periodo del año anterior.

Una cifra muy por encima además del aumento que ha experimentado la demanda de obra nueva en la Comunidad de Madrid, que ha subido hasta situarse en un 127 %

Considerado como el mayor proyecto de regeneración urbana de Europa, en total se van a construir 1.500 viviendas en una superficie equivalente a la de 460 campos de fútbol, y de las cuales el 20 % van a tener algún tipo de protección pública. Ya han comenzado las obras de infraestructuras y urbanización, y está previsto que las primeras viviendas estén terminadas en 2026.

STAY by Kronos ya alquila en Tarragona

STAY, la marca de Build to Rent (BTR) de Kronos y Nuveen Real Estate, presentan STAY Tarragona, el nuevo modelo de vivienda premium de alquiler en la ciudad. Este proyecto está ubicado en uno de los espacios más vanguardistas de Tarragona, también llamado Smart valley del sur de Cataluña, en pleno enclave empresarial, y junto al Espai Tabacalera. Se trata de viviendas de 1 y 2 dormitorios con todo tipo de servicios premium relacionados con el bienestar, la tecnología y la sostenibilidad.

Alibuilding y Urbincasa firman una alianza para el desarrollo conjunto de un nuevo residencial

Desarrollarán una promoción conjunta en Finestrat (Alicante)

Las promotoras Alibuilding y Urbincasa han firmado hoy un acuerdo de cooperación con el que desarrollar, de manera conjunta, un nuevo residencial en la localidad de alicantina de Finestrat. La alianza estratégica que permite el desarrollo de promociones conjuntas ha sido firmada hoy por los directores generales de Alibuilding y Urbincasa, José Antonio Izquierdo y Francisco José Cervantes, respectivamente, en las oficinas centrales de la promotora murciana en la ciudad de Cartagena.

El acuerdo da luz verde a que ambas empresas participen en el desarrollo de un proyecto común en el que las dos empresas hacen una aportación de suelo edificable en la localidad de Finestrat con vistas a la Bahía de Benidorm.

Haya Real Estate registra unos volúmenes de transacción de 2.737 M€ en 2021 y 601 M€ en el primer trimestre de 2022

Haya Real Estate ("Haya"), Compañía española líder en la gestión de deuda y activos inmobiliarios, ha presentado hoy sus resultados correspondientes al año 2021, periodo en el que ha alcanzado unos volúmenes de transacción de 2.737 millones de euros. La cifra supone un aumento del 15% respecto a 2020 debido a la recuperación de la actividad de la Compañía y a las buenas condiciones del mercado inmobiliario. Haya cuenta con 29.503 millones de euros en activos bajo gestión a diciembre de 2021.

Los ingresos han alcanzado los 197,8 millones de euros, lo que ha situado el resultado operativo (EBITDA ajustado) en 65,3 millones de euros, con un aumento del 25% en términos interanuales. La mejora de su actividad, junto con el Plan de Transformación y las medidas de eficiencia en costes implementadas por la Compañía, han permitido mantener un margen de EBITDA ajustado del 33%.

Neinor Homes bate récords con la entrega de 866 viviendas y un EBITDA de 50 M€

Neinor Homes, promotora líder en el mercado residencial español, cierra un primer trimestre récord tras multiplicar sus principales indicadores financieros con la entrega de 866 viviendas. El grupo alcanzó unos ingresos de €284mn (+177%), un EBITDA de €50mn (+172%) y un beneficio neto de €35mn (+203%). Además, la compañía mantuvo la alta generación de caja de trimestres anteriores mejorando su posicion de deuda neta un 33% hasta los €256mn, al que corresponde un nivel de endeudamiento (LTV) sobre valor de sus activos del 15%.

Neinor cuenta ahora con una posicion total de caja en su balance de €378mn y prevé destinar €100mn a los pagos de dividendos aprobados en la JGA, celebrada el 13 de abril, y que tendrán lugar a finales de mayo y principios de julio – estos pagos hacen referencia al dividendo ordinario del año 2021 (€50mn) y 2022 (€50mn), donde el pago del segundo tramo se adelanta por virtud de la alta posición de caja y excelente visibilidad en el cumplimiento del plan de negocio.

Century 21 España supera los 272 M € en volumen de ventas

Century 21, la mayor red de intermediación inmobiliaria del mundo, ha cerrado el primer trimestre de 2022 con una facturación de 6,26 M €, lo que supone un incremento del 26% respecto al mismo periodo de 2021(4,98 M €). Entre enero y marzo de 2022, la compañía ha ejecutado un total de 1.475 transacciones de compraventa con un volumen de ventas total de 272,46 M €, lo que supone un crecimiento del 31% y 26% respectivamente con respecto al primer trimestre de 2021.

A estos resultados se suma el aumento en un 41% de su red de agentes y colaboradores inmobiliarios durante el primer trimestre de 2022, pasando de los 1.105 de 2021 a los más de 1.550 actuales

El precio de la vivienda interanual sube un 1,7% en abril en España

En España sube un 0,4% la variación mensual del precio de la vivienda de segunda mano y un 1,7% en su variación interanual, situando su precio en 1.920 euros/m2 en abril, según los datos del Índice Inmobiliario Fotocasa. Este último valor es la décimo octava (1,7%) subida interanual del precio de la vivienda desde noviembre de 2020 (0,7%).

No hay que olvidar que venimos de un 2021 en que se han batido récords de compra de vivienda, el mejor año de la última década, pero a pesar de esta gran demanda los precios no van a incrementarse de forma muy abultada. explica María Matos, directora de Estudios y Portavoz de Fotocasa.

Engel & Völkers impulsa con Magnum & Partners la división de obra nueva en España

La inmobiliaria alemana aportará la fortaleza de su red comercial, mientras que Magnum & Partners contribuirá con los servicios de consultoría, así como con la captación y comercialización de promociones. "Estamos muy satisfechos con esta alianza que nos permite poner nuestra experiencia al servicio de los promotores en Iberia con el objetivo de maximizar las oportunidades de negocio para ambas compañías", afirma Juan-Galo Macià, consejero delegado de Engel & Völkers para España, Portugal y Andorra. "Tras desarrollar una posición de liderazgo global en el mercado residencial de segunda mano, esta asociación con Magnum & Partners nos permitirá acelerar nuestro posicionamiento en un segmento de enorme potencial como es el de obra nueva", añade Macià.

Servihabitat incrementa el valor de sus ventas en más del 33% en el primer trimestre

Servihabitat, servicer multiproducto y multicliente de referencia en la gestión de activos inmobiliarios y financieros, cierra el primer trimestre de 2022 aumentando el valor total de sus ventas en más del 33% respecto al primer trimestre del año pasado.

Según explica el CEO de Servihabitat, Iheb Nafaa, "hemos cerrado el trimestre con un excelente mes de marzo en cuanto a actividad comercial, con volúmenes que han superado el global de enero y febrero. Estas cifras han estado acompañadas por el interés inversor, que se ha visto influenciado tanto por la volatilidad que se percibe en los mercados, lo que ha hecho centrar su estrategia en activos más estables como el inmobiliario, como por la previsible subida de tipos de interés".

Insur formaliza nuevas preventas por valor de 38,3 millones y su negocio patrimonial aumenta un 16,8%

Insur ha cerrado el primer trimestre del año con un incremento de los ingresos del negocio patrimonial del 16,8 por ciento frente al mismo periodo del año anterior. El grupo, que ha vuelto a mantener "un excelente desempeño comercial", ha tenido, sin embargo, una cifra de negocio de 19 millones de euros, un 45,9 por ciento inferior debido a un menor volumen de entregas de viviendas en comparación con el mismo trimestre de 2021.

Así, la cifra de negocio de la actividad de promoción ha alcanzado los 9,2 millones de euros, un 60,9 por ciento inferior respecto al mismo trimestre del ejercicio anterior, debido al menor volumen de entregas registrado en el primer trimestre del año.

Suelos laminados

ACABADOS REALISTAS DE MADERA

La naturaleza como fuente de inspiración

- Amplia gama de formatos, detalles y acabados.
- Amplia variedad de acabados, incluyendo madera, piedra, cemento y efectos artísticos o de diseño.
- Fácil limpieza y mantenimiento.
- Una solución resistente y duradera.
- Fabricado en Alemania. (MADE IN GERMANY)
- Confort. Fabricado en un 84% de madera.
- Antiestático permanente. (ANTI STATIC)

www.tarkett.es

Tarkett

Metrovacesa cierra el primer trimestre con un incremento del 81% en sus ingresos y un beneficio neto de 10,7 M€

Metrovacesa, promotora inmobiliaria líder en España con más de 100 años de historia, ha cerrado el primer trimestre del año con una destacada mejora de sus resultados financieros y operativos, lo que le permite reconfirmar sus previsiones para el ejercicio en su conjunto.

En los tres primeros meses del año, la compañía alcanzó los 141,1 millones de euros de ingresos (un 81% más que en el mismo periodo del ejercicio anterior), gracias a la entrega de 540 viviendas y a la venta de suelo. Asimismo, impulsó su EBITDA hasta los 15,6 millones de euros (frente a los 0,8 millones del primer trimestre de 2021), en línea con su capacidad de mejorar su rentabilidad con el incremento progresivo de su actividad.

Grupo Lar cierra el año 2021 con unos ingresos de 180 M€

Grupo Lar, empresa española especializada en la inversión, desarrollo y gestión de activos inmobiliarios con más de 50 años de experiencia, cierra el año 2021 con 180 millones de ingresos consolidados frente a los 83 del año anterior, impactado por la pandemia, y los 124 millones ingresados en el ejercicio 2019. En concreto, España ha aumentado en este 2021 un 22% sus ingresos, siendo México y Polonia los países que registran mayores aumentos. La estrategia de Grupo Lar está basada en la diversificación de riesgo, el desarrollo de ventajas competitivas mediante alianzas estratégicas y la innovación tecnológica.

El grupo gestiona 14.462 viviendas en promoción para venta o alquiler a cierre de 2021.

Inmobiliaria Espacio lanza "Espacio Palacio", su nueva línea de viviendas para reconvertir inmuebles históricos

La promotora se propone con esta nueva línea localizar e invertir en inmuebles históricos de todo el territorio nacional, emplazados en los cascos antiguos y céntricos de las ciudades, para reconvertirlos posteriormente en viviendas adaptadas a la vida actual, en "hogares con encanto". Las promociones bajo la denominación "Espacio Palacio" se caracterizarán por combinar los elementos arquitectónicos originales y clásicos de los inmuebles, como pueden ser las fachadas, los patios interiores o las piezas decorativas, con las tendencias de arquitectura, las calidades, la eficiencia energética y la tecnología moderna, lo que supondrá una mejora en habitabilidad y servicio.

Vía Célere incrementa su oferta en Pamplona con 71 nuevas viviendas

Vía Célere, promotora especializada en el desarrollo, inversión y gestión de activos inmobiliarios, ha iniciado la comercialización de 71 nuevas viviendas en el área metropolitana de Pamplona. La promoción, denominada Célere Altos de Ripagaina está situada junto al Parque Fluvial del Río Arga, un entorno único por tratarse de un espacio verde natural en la ciudad. Asimismo, está compuesta por viviendas de uno, dos y tres dormitorios, distribuidas en plantas bajas con jardín y 8 plantas, todas ellas con amplias terrazas, plaza de garaje y trastero.

Asimismo, el complejo dispone de las características zonas comunes de la promotora, entre las que destacan la sala social gourmet, donde los residentes podrán relajarse y disfrutar de encuentros con familiares y amigos, un parque infantil para el disfrute de los más pequeños de la casa y una amplia zona exterior.

Montebalito entrega la promoción El Mirador de Puerta de Hierro

La inmobiliaria Montebalito ha entregado la promoción El Mirador de Puerta de Hierro, un moderno y sofisticado complejo residencial de lujo compuesto por ocho viviendas pareadas con parcelas independientes, dos plazas de garaje, piscina individual y trastero.

Los unifamiliares tienen entre cinco y seis dormitorios, cuatro baños y amplias zonas individuales con piscina privada, jardín, terraza y solárium.

Bwre invertirá 250 M€ para edificar 1.500 apartamentos en Madrid

Bermejo & Williamson Real Estate (Bwre), compañía madrileña dedicada a la gestión de inversiones inmobiliarias, acaba de recibir luz verde a su proyecto para edificar 1.500 viviendas bajo la modalidad de build to rent y uso mixto en la localidad madrileña de Boadilla del Monte. Este ambicioso proyecto absorberá una inversión de 250 M€.

Bwre era propietaria de estos terrenos desde el año 2019. El Ayuntamiento de Boadilla del Monte ha concedido licencia de obras para comenzar la primera fase del proyecto denominado Boadilla Hills, un desarrollo que albergará más de 1.500 alojamientos de carácter temporal (residencias para estudiantes, para la tercera edad y proyectos de coliving), y que estará ubicado en la M-516,frente al Hospital de Puerta de Hierro y a la altura de Valdecabañas. El complejo contará además con 60.000 m2 de zonas verdes y una edificabilidad superior a 90.000 m2.

La inversión en activos Multifamily en 2021 sumó 2.200 M€, un 10% más que en 2020

Según el informe Multifamily: Oportunidades de Inversión para un sector en crecimiento, elaborado por la consultora inmobiliaria internacional JLL, el año 2021 fue un año de consolidación para el sector Multifamily, que alcanzó una inversión de unos 2.200 millones de euros, un 10% más que en 2020.
España se ha posicionado tradicionalmente en Europa como un mercado de propietarios: los hogares en régimen de alquiler o cesión representan a día de hoy un 24,8% del total, mientras que los hogares en propiedad representan la gran mayoría (75,2%).

La inversión nueva mediante leasing alcanzó 1.734 M€ hasta marzo, el 14,5% más

Las empresas españolas invirtieron mediante leasing 1.734 millones de euros para financiar activos mobiliarios e inmobiliarios en el primer trimestre de 2022, con un crecimiento del 14,5% respecto a igual periodo del ejercicio precedente, según la información ofrecida por la Asociación Española de Leasing y Renting (AELR).

La inversión nueva mediante leasing sobre bienes inmuebles alcanzó 128 millones de euros, el 44,7% menos, y la de bienes muebles creció el 25,2%, hasta 1.606 millones.

El plazo de duración de los contratos en los tres primeros meses del ejercicio en curso fue de 56,4 meses, en línea con los 56,8 meses de igual periodo del año anterior. En cuanto al ratio de morosidad, se situó en el 3,8%, frente al 2,9% de los meses comparables de 2021. El grado de cobertura alcanzó el 61,4%, inferior al comparable del ejercicio precedente, que fue del 63,1%.

LCI invierte 35 M€ en su nuevo campus de Barcelona

En enero de 2024 está previsto que LCI traslade su campus de diseño y artes visuales al distrito 22@ en Poblenou desde su actual sede en la calle Balmes. Las nuevas instalaciones, con más de 11.000 m2, acogerán a alrededor de 2.000 estudiantes tras una inversión cercana a los 35 millones de euros.
Con este nuevo edificio, LCI Barcelona recibe un gran impulso como escuela internacional puntera en Europa para la formación del diseño y las artes visuales, y será uno de los campus más grandes junto con los de Montreal y Vancouver de toda la red canadiense de LCI Education, compuesta en la actualidad por 23 centros en los cinco continentes.

AEDAS Homes presenta Delli, la nueva promoción de 'viviendas A' con increíbles vistas al mar en El Masnou

AEDAS Homes, promotora de viviendas de referencia a nivel nacional, comienza la comercialización de Delli en El Masnou, una promoción de 42 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios con un diseño exclusivo y que incluye bajos con terraza ajardinada y áticos dúplex con amplias terrazas. Un proyecto residencial que además cuenta con piscina al aire libre y zona solárium y que sobresale en el mercado por su ubicación privilegiada con excelentes vistas al mar y a la costa catalana.

Las viviendas de Delli se caracterizan por sus grandes espacios exteriores con luz natural como gran protagonista en todas las estancias, así como por el respeto al medio ambiente.

series de mecanismos - KNX

B.IQ

creatividad inteligente

Berker B.IQ, que ha ganado varios premios de diseño, combina creatividad con tecnología inteligente.
A través de un teclado múltiple permite controlar de forma sencilla las más diversas funciones como, por ejemplo, la luz, la calefacción y las persianas. Disponible en acero inoxidable pulido, aluminio, cristal blanco polar, negro y en plástico blanco polar. Para una integración más armoniosa en el ambiente puede combinarse con los mecanismos y tomas de corriente de la serie berker B.7.

hager.es/berker

Más info:

:hager

Foto: WeberHaus Villa

Mercado de Oficinas Madrid y Barcelona

Informe realizado por Colliers

Contexto macroeconómico

Tras un año 2020 bastante complicado por la pandemia, el 2021 ha sido el año del inicio de la recuperación económica fundamentalmente a partir del segundo trimestre.

La Economía de España cerró el año 2021 con un crecimiento del PIB en torno al 5%, este es un dato positivo, pero se queda por debajo de las expectativas iniciales (6,5%). Las previsiones para los años 2022 y 2023 apuntan crecimientos de 5,5% y 4,3% respectivamente. Por su parte en la zona euro se prevén crecimientos ligeramente inferiores a los de España, aunque no hay que olvidar que el ajuste del PIB en España durante el año 2020 fue mucho más acusado que en los países de la zona euro, y en la actualidad algunas economías de la zona euro han alcanzado ya los niveles pre-covid.

El comportamiento del mercado laboral ha sido muy bueno. Durante el año 2021 el desempleo ha descendido en 850.000 personas, y el paro registrado se ha situado en 3.106.000 personas (14,2%) a las que habría que añadir 215.000 personas que se encuentran en otras situaciones. Para el próximo año se espera que el desempleo se mantenga con tasas de paro similares a las actuales.

Mercado de oficinas Madrid

El escenario complicado heredado de 2020, cuyos niveles de contratación se situaron en mínimos históricos, así como la incertidumbre acerca de la evolución de la pandemia, impactaron en el comportamiento del mercado principalmente durante los 8 primeros meses del año, etapa en la cual se mantuvieron los niveles de actividad del año anterior.

La tasa de disponibilidad ha sufrido un ligero incremento, situándose por encima del 10,5%

Fue a la vuelta de verano, coincidiendo con una generalizada vuelta al trabajo presencial manteniendo un componente flexible, cuando se observó un incremento de la actividad, que se ha visto reflejada en los niveles de contratación del último trimestre, situándose por encima de los 100.000 m2 por primera vez desde el comienzo de la pandemia. Esta cifra de contratación es probable que hubiera sido mayor en el caso de que la 6ª ola no hubiera sido tan agresiva, y que ha provocado la paralización de muchos procesos que tenían pendiente cerrarse antes de final de año.

El número de transacciones de gran tamaño (por encima de 5.000 m2) ha sido superior al del año anterior, siendo en el interior de la M-30 donde se han concentrado gran parte de las operaciones, con volúmenes medios inferiores a 1.000 m² por operación.

La tasa de disponibilidad ha sufrido un ligero incremento, situándose por encima del 10,5%, motivada por la baja contratación y la incorporación al mercado de nuevos proyectos o rehabilitaciones, siendo OM Infinito con 36.000 m2 la de mayor tamaño.

Es probable que los pre-alquileres pasen a tomar protagonismo durante este ejercicio dada la calidad de los proyectos pendientes de incorporación.

Mercado de oficinas Barcelona

El 2021 ha sido sin duda un buen año para el mercado de oficinas de la capital catalana. Se han observado incrementos significativos enla demanda y la absorción ha alcanzado los 322.000 m² que se sitúa en niveles similares a los registrados antes de la pandemia. Cabe destacar que el cuarto trimestre ha sido el más activo, suponiendo un 37% de las operaciones de alquiler cerradas.

La entrega de nuevos proyectos y rehabilitaciones han sido determinantes para que la tasa de disponibilidad en Barcelona se sitúe en niveles más sanos (8.6%), dejando atrás cifras históricas extremadamente bajas que Barcelona había registrado durante el año 2020.

En línea con los trimestres anteriores, las transacciones de alquiler más significativas tuvieron lugar en el distrito 22@. Hoy en día, el distrito tecnológico continúa siendo la zona preferida para empresas y startups para ubicar sus sedes corporativas.

Ejemplo de ello son las dos operaciones más destacables del año que tuvieron lugar en el 22@ y fueron protagonizadas por Webhelp y Glovo, con 19.699 m² y 30.150 m², respectivamente.

En cuanto a la zona prime de Barcelona, el CBD se mantiene estable en términos de nivel de stock, ya que los únicos proyectos relevantes existentes a día de hoy son de rehabilitación y no de nueva construcción. En cuanto al nivel de rentas también se mantiene estable en 28.00 €/m²/mes de media.

El mercado se ha reactivado claramente a pesar de la pandemia. Para mitigar el riesgo de ésta, las empresas están optando por incluir cláusulas covid-19 en los nuevos contratos, lo que ha permitido dinamizar más el mercado.

Mercado de Inversión

En 2021 el volumen de inversión de todo el sector inmobiliario ha alcanzado los 12.998 millones de euros superando, ligeramente las cifras que se consiguieron en el año 2019 (12.978 M€) y en un 36,1% las del año 2020.

El sector Hotelero, con una cuota de casi el 25% y un volumen de 3.180 M€, ha sido el sector que más inversión ha logrado captar, seguido de cerca por I&L (2.800 M€), Residencial (2.778 M€) y Oficinas (2.470 M€), todos ellos con cuotas de inversión algo inferiores pero muy significativas, del 21,5% al 19,0%.

2021 ha mostrado un comportamiento asimétrico en los mercados de Madrid y Barcelona

El sector Oficinas ha conseguido mejorar en un 19% el volumen de inversión del año 2020, captando 2.470 MM€. Si bien esta cifra no es mala, el volumen no ha alcanzado la inversión media de los últimos 8 años (2.685 M€). Aún existen ciertas incertidumbres sobre el comportamiento futuro de este sector, en tanto en cuanto, no se despejen las dudas de cómo y en qué medida convivirá el trabajo presencial con el teletrabajo. Lo que determinará las necesidades reales de espacios de oficina. De hecho, durante este año se han observado varias operaciones de edificios de oficinas para reconversión a otros usos.

Las previsiones para el año 2022 apuntan a un crecimiento de la inversión en el sector de oficinas. Aunque, los principales focos de interés de los inversores se dirigirán sobre todo hacia los sectores Hotelero, Residencial, I&L y Healthcare. También tendrán puesto el punto de mira en el sector de infraestructuras y veremos algunas operaciones importantes en Data Center.

Todo apunta a que las rentabilidades prime podrían haber tocado suelo en 2021. Hemos visto este año las prime yields muy bajas. Sin embargo, los mercados financieros ya están descontando la presumible subida de tipos que realizará la FED para combatir la inflación (7%) en EEUU y que también lo hará el BCE aunque en menor medida y más lentamente.

Se han observado en enero de 2022 incrementos interanuales de entre 40 y 60 puntos básicos en la rentabilidad de los bonos a 10 años. Este fenómeno inevitablemente se trasladará a medio plazo al sector inmobiliario y es posible que las prime yield de algunos asset class puedan experimentar ligeros repuntes a partir del tercer trimestre de 2022.

ASSA ABLOY

Las mejores puertas automáticas a su alcance

Powering doors.
Empowering people.

ASSA ABLOY
Entrance Systems

Gracias a la automatización de las puertas para comunidades de propietarios, los accesos serán más cómodos, seguros e higiénicos. Además, se asegurará de cumplir con la normativa vigente.

Contacte con nosotros para más información:
info.es.aaes@assaabloy.com
www.assaabloyentrace.es

Experience a safer
and more open world

Según el informe de Atlas Real Estate Analytics

Estado y tendencias del build to rent en España

Análisis y oferta de la demanda

El Build to Rent ha conquistado el mercado inmobiliario español en un tiempo récord, con una escala y un dispersión geográfica nunca antes alcanzadas por otras tendencias anteriores.

Las operaciones protagonizadas por líderes del mercado como AXA IM-Real Assets, Kronos Homes, Nuveen Real Estate, DWS y Gestilar se contaron entre los movimientos inmobiliarios de mayor calado de 2020. Y todo esto ha puesto en marcha un pipeline esperado que alcanzará más de 9.000 viviendas anuales en los próximos años.

El potencial del BTR para transformar el sector merece un estudio con el máximo detalle posible, en el que se analicen todos los factores que influyen en el mercado del alquiler desde distintos puntos de vista. Es por este motivo que este informe se ha dividido en tres secciones.

El pipeline anunciado hasta el momento todavía no es suficiente para satisfacer la demanda potencial, por lo que todavía queda mucho margen de crecimiento

La primera sección estudia las tendencias sociales, demográficas y económicas que nos han traído hasta este punto de eclosión del Build to Rent. Estudiaremos la dificultad de acceso a la compraventa, la evolución de los créditos hipotecarios e incluso los cambios en las preferencias de los consumidores.

El segundo capítulo consiste en un estudio intensivo de demanda y oferta de BTR. No solo cuantificamos la demanda potencial en España en base a criterios demográficos y a la experiencia en otros países, sino que hacemos un estudio pormenorizado de la cartera, tanto presente como futura, de los principales actores del mercado. Además, analizamos el impacto del "gran tenedor de vivienda" frente al casero particular tradicional.

Los inversores encontrarán además un estudio de mercado para las principales localizaciones del BTR en España, ofreciendo datos actualizados de precios, absorciones y otras métricas de atractivo inversor. Por último, dadas las particularidades del Build to Rent, hemos dedicado un apartado a estudiar los principales beneficios y desafíos que presenta frente a la compraventa tradicional, con un interés específico al papel del BTR en los business plan del inversor.

Las tendencias que favorecen el BTR

A. Evolución del precio de la vivienda frente a salarios

La mejor manera de ver si los buscadores de vivienda tienen cada vez una presión mayor para optar por el alquiler es estudiar si acceder a una vivienda en propiedad se ha hecho más difícil con el tiempo.

Esto lo podemos estudiar viendo la relación entre el precio de la compraventa y el salario medio en España. Cuan-

La lección de aplicación para el BTR es que solo será una alternativa completa a la propiedad si consigue ofrecer un producto que los clientes consideren de calidad y ofrezca más comodidad que comprar una vivienda

to más alto es el índice, más cara es la vivienda en relación al salario y por lo tanto más difícil es acceder a la propiedad.
Lo primero que podemos ver es que la serie histórica está muy influida por los años de burbuja inmobiliaria, donde la vivienda era muy cara en relación al salario medio. Sin embargo, el acceso a crédito era mucho más sencillo en aquel entonces, por lo que en realidad el acceso a la vivienda no estaba tan condicionado por el salario.

B. Dificultades de acceso a crédito hipotecario

Complementando el fenómeno anterior, es necesario estudiar el acceso a crédito hipotecario para comprar una vivienda. Lo que constatamos es que las restricciones a la hora de acceder a las hipotecas han aumentado en varios sentidos.
En primer lugar ha disminuido fuertemente el número de hipotecas constituidas, que alcanzó un récord durante el primer trimestre de 2006 (366.094 hipotecas) mientras que en el mismo trimestre de 2019 no se llegó a un tercio de esta cifra (99.010). El último dato, del tercer trimestre de 2020, indica 72.717 hipotecas constituidas.

C. Población más móvil que requiere flexibilidad

Al margen del precio de la vivienda y del acceso al crédito hipotecario, hay otros factores que pueden suponer un mayor interés por el build to rent. En concreto la vivienda en alquiler resulta más atractiva para una población cada vez más nómada y con menos estabilidad en el ámbito laboral.
En los últimos años, la cantidad de tiempo que un trabajador se mantiene en un puesto de trabajo se ha reducido ligeramente. En 2010 un 23% de los trabajadores indicaban llevar menos de dos años en su puesto de trabajo actual, un porcentaje que ha aumentado hasta un 25% en 2020. Al mismo tiempo, aquellos que indicaban llevar más de dos años en 2010 constituían el 77% de los trabajadores, un porcentaje que se ha reducido hasta el 75% en 2020. Aunque son cambios de pequeña magnitud, pueden suponer el inicio de una tendencia hacia una mayor volatilidad en el mercado de trabajo.

D. Cambios en las preferencias de los consumidores

Otra de las tendencias que juega a favor del BTR es un cambio en las preferencias de los consumidores en los últimos años, que han llevado al ascenso de la llamada sharing economy y, más relacionado con el sector inmobiliario, el pay-to-use y el concepto de que "el acceso es la nueva propiedad".

Según esta máxima, los consumidores, sobre todo en los segmentos de edad más jóvenes, ya no estarían interesados en tener en propiedad objetos, sino que buscan tener acceso puntual a los servicios requeridos en el momento necesario. Esto va desde suscripciones a servicios de ocio hasta contratación de microservicios de transporte y se aplica igualmente a la diferencia entre vivienda en propiedad o en alquiler.
Un cambio tan fuerte en las preferencias de los consumidores es difícil que se haya llevado a cabo en tan poco tiempo, por lo que hay que estudiarlo con matices. Lo que importa realmente al consumidor es recibir el servicio con la mayor calidad al menor coste posible, independientemente de que el medio sea la propiedad o el "pago por acceso".

FLUIT

**LA SILLA 100% RECICLADA,
FABRICADA A PARTIR DE CAJAS DE FRUTA.**

ACTIU

ENTREVISTA

Rui Meneses

CEO DE KRONOS HOMES

"Kronos Homes es una promotora residencial que va más allá de los conceptos tradicionales del mercado inmobiliario, con una fuerte apuesta por el diseño, la arquitectura y la sostenibilidad integradas en el entorno."

Rui Meneses - CEO de Kronos Homes

Kronos Homes nombró recientemente a Rui Meneses Ferreira nuevo CEO de la promotora. Asume este nuevo cargo "con el objetivo de seguir manteniendo el liderazgo en la promoción de viviendas residenciales marcadas por la arquitectura y el diseño como identidad singular".

Rui ha desarrollado más de 20.000 unidades residenciales y hoteles y gestionado más de 5.000 millones de euros en promoción y gestión inmobiliaria durante 25 años en compañías como BBV Inmobiliaria, Ferrovial y Grupo Lar; ejerciendo cargos directivos de responsabilidad de la actividad en Portugal. Además, ha sido consejero de varias sociedades de inversión y desarrollo inmobiliario y hotelero. Es socio de Kronos desde 2018.

Rui Meneses Ferreira es licenciado en Administración de Empresas, por el Instituto Superior de Gestión de Lisboa, y cuenta con un posgrado en Derecho Administrativo y Ciencias Políticas de la Universidad de Lisboa; así como un Máster Ejecutivo en Administración y Dirección de Empresas (MBA) por el IESE/AESE.

¿Según su opinión, cómo está la situación actual del sector inmobiliario en España?

Actualmente se podría hacer un balance positivo a pesar de haber sido uno de los sectores afectados por la pandemia, ya que, entre otras cosas, el mercado inmobiliario cerró el 2021 con cifras más favorables de las esperadas. Y en concreto, desde Kronos Homes, pudimos concluir con 1.200 viviendas vendidas. Estamos viendo cómo este año el sector se está viendo afectado por el incremento de los precios en materiales debido a la actual situación de inflación y de la guerra en Ucrania, pero, independientemente de la consecuencia del aumento más que previsible del precio de la vivienda por estos factores, el mercado inmobiliario continúa en auge siendo uno de los impulsores.

Por otro lado, los cambios recientes en estilo de vida en general, y forma de trabajo en particular, han generado nuevas necesidades de compra en los habitantes que principalmente buscan mejorar su calidad de vida buscando espacios con entornos de habitabilidad más premium, donde el diseño y la sostenibilidad son claves. Al mismo tiempo, la compra de viviendas asume protagonismo como modelo de inversión y refugio, reforzándose, así, sus características de valor seguro.

¿Cuál es el perfil del comprador de Kronos Homes?

Kronos Homes es una promotora residencial que va más allá de los conceptos tradicionales del mercado inmobiliario, con una fuerte apuesta por el diseño, la arquitectura y la sostenibilidad integradas en el entorno. Cada uno de nuestros proyectos está marcado por una identidad única que aúna funcionalidad y confortabilidad. Por eso, en líneas generales, nuestro comprador es un perfil muy concreto que valora este aspecto diferencial. Abarcamos desde jóvenes solteros hasta familias, pero todos con el denominador común de dar primordial importancia al diseño, calidad de las viviendas y personalidad en las mismas.

Pero si tuviéramos que dibujar más concretamente el perfil de quienes adquieren su primera residencia con nuestros proyectos, hablamos de un comprador nacional de entre 35 y 55 años y con una capacidad de compra por encima de la media. En el caso de los proyectos adquiridos como segunda residencia tenemos un abanico mucho más amplio; pero en el que predomina el comprador europeo de más de 50 años.

¿Está habiendo un cambio de paradigma en cuanto a la compra de viviendas en España?

Desde hace un tiempo, lo que venimos percibiendo es un claro incremento en la compra de viviendas para invertir. Cada vez más clientes, adquieren viviendas como forma de protección de su capital y para valorizarlo. En el pasado, en nuestras promociones de Kronos Homes, veíamos un porcentaje del 10% de inversores; ahora llegamos en algunos casos al 30%. A este cambio hay que sumarle también las nuevas necesidades generadas en la población, que, actualmente, se centran en la búsqueda de una mejora en la calidad de vida y en una preferencia por entornos integrados en el medioambiente. Algo directamente relacionado con nuestro objetivo, que no es otro que el de crear proyectos que respeten este activo fundamental, ocasionando siempre el menor impacto posible en el terreno y la vegetación. Por eso, no solo desarrollamos los suelos que adquirimos, también contribuimos a mejorar el entorno con un crecimiento sostenible de nuestras ciudades.

En Portugal, Kronos tiene promociones en Lisboa y Algarve, ¿La comercialización de esos proyectos va al ritmo que se esperaba?

Actualmente tenemos dos proyectos únicos en comercialización en Lisboa, que son: The One, diseñado por el arquitecto premio Pritzker Eduardo Souto de Moura, y Distrikt, ubicado en el Parque das Nações y diseñado por estudio MORPH. Ambos se encuentran en un ritmo de comercialización muy positivo con más del 50% de las unidades vendidas. Unas ventas protagonizadas en su mayoría por portugueses. Estamos muy contentos de que esto sea así porque precisamente esta fue la apuesta de Kronos al realizar sus inversiones en Lisboa, dirigirlas al mercado nacional.

"Las previsiones de nuestra compañía a corto y medio plazo son muy buenas y en gran parte esto se debe a la buena acogida que en el mercado está teniendo nuestra forma de entender la creación de espacios para vivir. "

En el caso de los proyectos del Algarve, tanto Palmares Ocean Living and Resort, diseñado por los galardonados RCR Arquitectos (también Pritkzer en 2017), como el proyecto Amendoeira se están comercializando a un ritmo de ventas mejor que lo planteando en nuestra hoja de ruta. Palmares es un Resort muy diferencial, en un entorno natural único y con una calidad arquitectónica que se enmarca perfectamente en la maravillosa naturaleza, con la playa y el campo de golf como elementos llave.

Hay promotores que descartan la construcción sostenible porque encarece el producto final ¿Qué opina al respecto?

Nuestros estudios nos confirman que los consumidores en la decisión de compra, generalmente, dan prioridad a aquellas marcas sostenibles, transparentes y alineadas con sus valores. Por ello, en lo que respecta a nuestros proyectos, observamos que están dispuestos a pagar más o, incluso, cambiar sus hábitos de compra por aquellas marcas o productos que encajan en sus prioridades. En este sentido, nuestra apuesta y filosofía es construir con las calidades necesarias para contribuir a la mejora de la calidad de vida de las personas gracias a proyectos sostenibles. Además, la regulación europea nos orienta hacia promociones más sostenibles y desarrollos urbanísticos integrados con el entorno. No hay marcha atrás en este cambio de paradigma. La sostenibilidad en los procesos productivos y, en concreto, en el sector de la construcción son la única vía que seguir, no ya porque el marco regulatorio así lo trace sino porque la sociedad en general nos demanda unos criterios en los que se tenga en cuenta estos procesos y que tengan un impacto positivo y nosotros desde Kronos Homes estamos muy alineados con esa visión.

Van a lanzar más de 300 viviendas build to rent en Valencia ¿Cree que el build to rent será tendencia en los próximos años?

El built to rent está registrando un crecimiento notable. Se debe, en gran medida, a que el parque inmobiliario español actualmente cuenta con un producto de alquiler antiguo que no acompaña a las nuevas necesidades de los ciudadanos, y que no tienen en consideración los cambios demográficos actuales (familias más pequeñas, demandas de espacios más flexibles, preocupación por el bienestar…). Por eso, este nuevo formato, que en Kronos se lidera desde la marca Stay, supone una muy buena alternativa tanto para el producto de alquiler existente como para aquellos que no quieren o pueden comprar una vivienda, pero no quieran renunciar a la calidad del producto de obra nueva. En el caso de Kronos Homes, la tendencia también es positiva y creemos que ambos mercados; el del alquiler y el de la compra, convivirán en nuestro país precisamente por esas necesidades diferentes a las que nos enfrentamos.

¿Cuáles son los planes a corto plazo de Kronos Homes?

Las previsiones de nuestra compañía a corto y medio plazo son muy buenas y en gran parte esto se debe a la buena acogida que en el mercado está teniendo nuestra forma de entender la creación de espacios para vivir. La clave está en conocer mejor nuestros clientes, sus hábitos y adecuar los proyectos a sus necesidades y deseos.

El hecho de que nuestra principal característica sea la apuesta por una arquitectura y un diseño que mejoran la calidad de vida de las personas hace que la demanda siga creciendo; y esto contribuye a que podamos continuar aumentando nuestra inversión, tanto en la parte económica como en tiempos. Nuestros planes están centrados en seguir incrementando la búsqueda de la excelencia. En lo que respecta a Kronos Homes, este año 2022 mantenemos nuestra cartera de 15.000 viviendas con 3.100 viviendas en comercialización y 2.500 de ellas en construcción. Prevemos entregar este año más de 1.000 viviendas, siempre con la arquitectura y el diseño como rasgos característicos de nuestros proyectos.

naturkolor76

NATURALMENTE REALISTAS

NATURAL MENTE REALISTAS

BIENVENIDOS A UN NUEVO MUNDO DE TEXTURAS Y COLORES EXTRAÍDOS DE LA PROPIA NATURALEZA.

OTIS

Imagine un ascensor que ofrezca nuevas perspectivas

La solución Gen360 le da la libertad para superar los límites del diseño.
Sin salientes en la cubierta, le permite crear un diseño de cubierta plana, mucho más sencillo, elegante y atractivo.
www.otis.com

Gen360™ COMPLETAMENTE REINVENTADO

924 92 50 24

Gen360 es una marca registrada de Otis Elevator Company

ENTREVISTA A RAÚL VICENTE

Director Oficinas Alquiler Knight Frank

Entró a formar parte de Knight Frank en el año 2003 y dirije el área de Agencia Oficinas desde el año 2006. Especializado en todo lo concerniente al asesoramiento tanto a propietarios como a usuarios en el arrendamiento o compra/venta de sus espacios de oficinas.

Entre sus principales clientes se encuentran Mutua Madrileña, Colonial, Merlin Properties, Meridia, Allianz, Corporación F. Alba, Acciona, Mutualidad de la Abogacía, Mapfre, etc. y empresas como algunos de los principales bancos internacionales, Wpp, Oppo, DLA Piper, Nuveen, Huawei, Codere, Deloitte, CNMV, ICEX, Philip Morris, Samsung, entre otros.

"El primer trimestre de este año ha marcado un cambio de tendencia. Han sido ya muchas las empresas que han decidido no retrasar más sus decisiones y la cifra contratada ha alcanzado los 135.000 m²"

¿El alquiler de oficinas está volviendo a niveles preCovid?

Igualmente, el primer trimestre de este año ha marcado un cambio de tendencia. Han sido ya muchas las empresas que han decidido no retrasar más sus decisiones y la cifra contratada ha alcanzado los 135.000 m², un 93% superior al mismo periodo de año anterior y la cuarta más importante de los últimos diez. La expectativa es que con la progresiva vuelta de los empleados a las oficinas, el año finalice con una cifra de absorción próxima a los 500.000 m², lo que consideramos como un año saludable para nuestro mercado.

¿Cree que el teletrabajo ha sido una necesidad pasajera y por ello ha aumentado la demanda de oficinas?

Aunque las cifras del INE antes de la pandemia situaban al teletrabajo en una cifra del 15% del total, la realidad era que en el mercado de oficinas tradicional la cifra no superaba el 10%, lo que nos colocaba por debajo de otras ciudades europeas. Al igual que otras tendencias dirigidas a la flexibilidad/conciliación, esta pandemia lo que ha hecho es acelerarlas y sí podemos ver que ha afectado de forma notable a cómo los responsables inmobiliarios de las empresas han afrontado su "vuelta a la oficina". Aquí podemos ver casos extremos en todos los sentidos motivados más, por cómo está evolucionando su negocio que por una estrategia empresarial sostenible en el largo plazo. Está claro que el modelo híbrido será el más habitual dependiendo de las tareas específicas de los empleados, el sector de actividad y el marco regulatorio que se irá implementando en los próximos años. Las ventajas en inconvenientes del teletrabajo son ya de sobra conocidos, pero de no ser manejadas apropiadamente, su impacto sobre la productividad podría tener negativas consecuencias para las empresas en el medio y largo plazo. Por lo tanto, será fundamental que se encuentre el equilibrio entre el teletrabajo y la presencialidad y el nexo de unión está claro que es la tecnología y la oficina física donde poder compartir, aprender, socializar, etc..

Son muchas las empresas que han optado por el modelo "flex" que en algunos casos será de manera temporal hasta que decidan su estrategia inmobiliaria

¿Ha habido un cambio de paradigma en cuanto al tipo de oficinas que demanda el cliente?

Teniendo en cuenta que el coste del arrendamiento de las oficinas supone aproximadamente el 15% de los costes de las empresas, durante 2018 y 2019 la premisa para muchas empresas era la de reducirlos entorno al 15-20%, recortando de manera proporcional los espacios simplemente reduciendo los ratios de ocupación. Según el último informe de tendencias de nuestro mercado, Y(our) Space, el cambio de paradigma se ha producido en una visión en la que la oficina debe ser ese elemento cohesionador de la compañía, que atraiga al empleado con un espacio atractivo y vital, que aporte valor y que motive la colaboración y el aprendizaje, lo que sin duda redundará en una mayor retención/atracción de talento y finalmente en su productividad. El coste de las instalaciones pasa a un segundo puesto en la escala de prioridades de las compañías. Además de la oficina "de puertas adentro", la búsqueda de un entorno bien comunicado, con múltiples servicios de restauración, ocio, retail, etc. es fundamental para seguir atrayendo a los empleados a la sede, lo que ha motivado que muchas empresas se reubiquen en edificios con mejores servicios y comunicaciones, tradicionalmente en el centro de la Ciudad o en entornos muy consolidados. Otro factor que ha irrumpido con tremenda fuerza tras la pandemia, son los objetivos de las compañías de ESG (Environmental, Social and Corporate Governance) que obligan a alojarse en edificios con altos grados de sostenibilidad y eficiencia que en la mayoría de los casos se consiguen en edificios nuevos o recientemente rehabilitados con algún tipo de certificación como Leed o Bream.

¿Sigue en auge la contratación de oficinas por parte de empresas de coworking?

El mundo "Flex" o de Coworking también sufrió durante la pandemia ya que muchos usuarios dejaron de utilizar sus espacios para trabajar desde casa. Con la búsqueda de flexibilidad, son muchas las empresas que han optado por este modelo que en algunos casos será de manera temporal hasta que decidan su estrategia inmobiliaria, y en otros como modelo "complementario" a su modelo más tradicional. Aquí, en Madrid estábamos lejos de cifras, entorno al 2,5% del total del stock, en comparación con otros países de nuestro entorno (Londres 5%) por lo que se espera que en los próximos trimestres veamos más operaciones de absorción por parte de estos centros, sobre todo, para dar respuesta a este tipo de demanda fuera de la M30.

¿Cuáles son las principales operaciones en las que han participado en el último año?

Arrendamiento de Cerro de los Gamos 5 en Pozuelo con una superficie de 8.980 m² a Securitas Direct o la más reciente, arrendamiento del edificio Paseo de la Castellana 39 con una superficie de 4.128 m² al despacho de abogados DLA Piper.

DAIKIN

La tecnología que respiras

VRV

Desde aquí arriba se ve cómo llevas años cuidando de tu familia, y cómo te preocupas por su vida y su bienestar.

En Daikin queremos que respiren el mejor aire interior, porque un aire más limpio te ayuda a mejorar tu salud, tu rendimiento día a día y te asegura una mayor calidad de vida.

Por eso, desde aquí vemos cómo, con solo apretar un botón, puedes reducir la contaminación del aire de tu hogar gracias a la tecnología de Daikin.

STREAMER

Tecnología Flash Streamer:
Mejora la calidad del aire del ambiente, creando así un mayor confort y un perfecto clima interior.

Filtro de Apatito de Titanio:
Etapa de filtrado adicional orientada a la reducción de los malos olores.

DRY

Tecnología de humectación:
Se aporta al ambiente humedad para aumentar la sensación de bienestar.

Filtro autolimpiable:
La limpieza de filtro se hace automáticamente para permitir que el paso de aire se realice por una superficie libre de impurezas.

Algo esencial para tu familia, hoy y siempre.

R-32 A+++ TECNOLOGÍA JAPONESA INVERTER www.daikin.es

Ingenostrum promoverá un macrodata center, con una inversión de 800 M€

Ingenostrum promoverá un parque industrial, con un gran data center, en Extremadura. La compañía de ingeniería destinará 1.300 M€ al proyecto: 100 M€ se dedicarán a la urbanización y las conexiones, 400 M€ en renovables y almacenamiento, y 800 M€ en la construcción del data center ecosostenible.

La construcción del proyecto, denominado CC-Green, empezará en octubre de 2023 y culminará en 2030, según ha confirmado el propio promotor.

El nuevo desarrollo incluye la construcción de un lago artificial, que permitirá al data center ahorrar un 35% de su energía destinada a refrigeración. También, se pondrán en marcha una planta de energía fotovoltaica, con una capacidad de 120 MW y 400 MW, respectivamente.

Panattoni alquila a NAEKO una nave logística de 40.000 m2 en La Bisbal del Penedès

Equipado con más de 100 portones para carga y descarga para camiones

Panattoni, el promotor inmobiliario logístico-industrial líder en Europa, acaba de alcanzar un acuerdo con NAEKO LOGÍSTICS para el alquiler de un edificio logístico de 40.414,47 m2, en su parque de reciente adquisición en La Bisbal del Penedès, Tarragona.

La plataforma logística se encuentra a 45 minutos del centro de Barcelona y a 25 minutos de Tarragona, lo que la convierte en una ubicación perfecta para empresas que, como NAEKO LOGÍSTICS, precisan de grandes almacenes estratégicamente ubicados en Cataluña. Su ubicación es ideal, en el tercer anillo logístico de Barcelona, justo en la intersección entre la AP-7 y la AP-2.

Lambán aboga por convertir el aeropuerto de Zaragoza en zona franca

El presidente de Aragón, Javier Lambán, ha abogado por convertir el aeropuerto de Zaragoza, que en la actualidad es el segundo de España en tráfico de mercancías, solo por detrás del de Madrid, como zona franca para que la capacidad logística de esta instalación y de la comunidad autónoma "explote todas sus posibilidades".

También ha estimado que el Gobierno de España debería propiciar la creación de esa zona franca, dada su ubicación en el centro del área del país que concentra el 60 % del PIB y, "buena parte del empleo y la práctica totalidad de la automoción".

Bankinter y Valfondo logran 250 M€ para su Socimi logística Montepino

Fuerte inyección de liquidez para la Socimi Montepino, titular de una cartera logística valorada en más de 1.000 millones de euros. La sociedad adquirida el año pasado por Bankinter Investment -y gestionada, y participada minoritariamente, por Valfondo- ha cerrado una ampliación de capital de 250 millones de euros.

Esta ampliación se destinará a ampliar la cartera inmologística de Montepino. Así, la sociedad tiene previsto acometer inversiones por valor de más de 300 millones de euros durante este ejercicio.

Esto supondrá la promoción de más de 350.000 m2 de superficie bruta alquilable, distribuidos en siete nuevas plataformas logísticas ubicadas en Castellbisbal (Barcelona), Illescas (Toledo), Guadalajara, Marchamalo, Alicante, Zaragoza o Málaga.

Savills y Estrada & Partners comercializarán el proyecto cross-docking de Realterm

Realterm, grupo inversor americano especializado en activos logísticos, ha confiado a Savills y Estrada & Partners la comercialización en alquiler de una nave cross-docking de 6.800 m2 (con 5.758 m2 en PB y 1.024 m2 en altillo) ubicada en una parcela de más de 13.200 m2 del polígono industrial Riera de Caldes de Palau Solità i Plegamans, en la primera corona logística de Barcelona.

Para adecuar el inmueble a las necesidades actuales, Realterm iniciará en breve una reforma completa de las instalaciones una vez finalizado el contrato del anterior inquilino tras adquirir la nave en una operación asesorada por Savills en 2020. El proyecto, abierto a los cambios oportunos que requiera el potencial nuevo inquilino, incluye una actualización significativa en materia de sostenibilidad, el cambio de cubierta y renovación del PCI, vestuarios y oficinas de la planta baja y del altillo.

Tempo Logistics alquila a Thor una nave de 5.000 m2 en Barcelona

La nave cuenta con 4.446 metros cuadrados de almacén, con 5 muelles de carga de camiones, y una pequeña oficina de 500 metros cuadrados. Tiene una altura libre de ocho metros y se puede acomodar a logística en frio.

Esta ubicada en Castellbisbal, a 20 kilómetros de Barcelona, con acceso al Aeropuerto del Prat y al Puerto.
La operación ha sido asesorada por la consultora CBRE.

"Catalunya es un mercado clave para nosotros. Con esta operación de alquiler alcanzamos el 100% de ocupación en este mercado. Nuestra intención es seguir apostando fuerte por esta localización y continuar incrementando el peso de Catalunya en nuestra cartera logística, tanto con la compra de naves existentes como de suelos para desarrollo", explica el director de asset & investment Management para España de Thor Equities, Isaac Núñez Aragoneses.

GLP promueve un centro logístico de 18.900 m2 en el sur de Madrid

GLP comienza el desarrollo de su nuevo proyecto en la localidad de Pinto en el que ha GSE será la encargada de la construcción, y Savills de la comercialización.
G-Park Pinto contará con unas buenas condiciones de operatividad y un diseño adaptados a la logística moderna y el transporte, con una ocupación en planta inferior al 50% que permite amplias playas de maniobra.

En este sentido, la nave, con una altura libre de 11,7 metros y 22 muelles de carga, contará también con más de 1.200 m2 dedicados a oficinas y varios aparcamientos que podrán albergar 239 coches, 9 camiones y más de 60 bicicletas.
La nave será construida a riesgo sobre una parcela de 42.157 m2, y se ubica cerca de los accesos a las principales autovías y circunvalaciones radiales: A-42, A-4, R-4, M-506 y M-50.

Panattoni anuncia un proyecto en Illescas, Toledo, con una superficie de 20.000 m2

Panattoni, , acaba de anunciar la adquisición de una parcela de 26.000 m2 en el Polígono Industrial de Illescas, en Toledo, para el desarrollo de su nuevo proyecto a riesgo, 'Panattoni Park Illescas I'. Se estima que el inicio de obras sea para el mes de septiembre

El Polígono Industrial de Illescas es un emplazamiento clave para el sector, siendo uno de los polígonos del centro peninsular más en auge entre los promotores inmologísticos. Se ha convertido en uno de los epicentros favoritos para muchas marcas que necesitan estar cerca de la capital pero buscan ubicaciones más rentables,

Nuveen Real Estate compra cinco activos logísticos por 150 M€

Nuveen Real Estate ha adquirido cinco activos logísticos en Noruega, Alemania, España y el Reino Unido. Las adquisiciones suponen una inversión total de cerca de 150 millones de euros y una superficie total bruta de 89.271 m2. Cuatro de los cinco activos adquiridos están alquilados a inquilinos con contratos de largo plazo.

"Estas últimas adquisiciones ponen de manifiesto nuestro enfoque respecto al mercado logístico europeo, que sigue siendo increíblemente competitivo porque los inversores continúan buscando valor", señala Thorsten Kiel, responsable de Logística y Sector Industrial para Europa de Nuveen Real Estate.

En España, la transacción incluye un proyecto llave en mano adquirido a Catella Logistics Europe en Sant Feliu de Buixalleu (Girona). Este activo se desarrollará a lo largo de 2022 y contará con 21.774 m2 de superficie logística.

Aldi construirá en Miranda de Ebro el centro logístico que dará servicio a la zona norte

La cadena de supermercados Aldi iniciará en la primera mitad de este año las obras de construcción de su nueva plataforma logística en Miranda de Ebro (Burgos), que dará soporte a su expansión en la zona norte y que se espera que esté operativa a finales de 2023.

Con más de 40.000 m2 de superficie y una capacidad de almacenamiento de 24.000 palés, la nueva plataforma logística tendrá capacidad para expedir hasta 500.000 palés al año y supondrá la creación de aproximadamente 70 puestos de trabajo directos.

Las instalaciones, que contarán con cerca de 90 muelles de carga y una previsión de una entrada inicial de 70 camiones al día, está equipada con domótica y placas fotovoltaicas que generarán hasta 600 kW de la electricidad consumida diaria.

Para toda una vida.

**Somos familia, somos alianza, somos innovación,
somos know-how, somos medioambiente y somos calidad.**

**Somos una inversión a prueba de fuego, balas o robo,
entre otras muchas cosas.**

www.jansen.es | info@jansen.es | 902 10 20 21
Dirección postal: C/ Montserrat Roig 17-19, 08908 L'Hospitalet de Llobregat, Barcelona

JANSEN
IBERIA

HOTELS

El grupo CIO invierte 100 M€ en un complejo hotelero de lujo en Tenerife

El Grupo Compañía de las Islas Occidentales (CIO), a través de su marca The Tais Hotels & Villas, ha anunciado el desarrollo un exclusivo complejo turístico de alto standing, que incluirá un hotel de lujo, un área de villas de alto standing y un campo de golf de más de 500.000 m2.

En el proyecto, que contará con el estudio del arquitecto Norman Foster -Foster & Partners- así como con el experto en diseño de campos de golf Gary Player, se invertirán más de 100 millones de euros.

Maguenes Resort, con una superficie de más de 850.000 m2, ofrecerá tres tipos diferentes de productos, un boutique hotel de lujo, un Private Residence Club (PRC) y las villas privadas Maguenes Residences.

Marriott se alía con Alterhome para entrar en el alquiler de vivienda vacacional en España

La mayor cadena hotelera del mundo, Marriott International, ha firmado un acuerdo con Alterhome compañía española especializada en alquiler vacacional, para comercializar viviendas de uso turístico a través de su marca Homes & Villas by Marriott International.

El gigante hotelero entra así en el sector del vacational rental, una actividad que, según los últimos datos del Instituto Nacional de Estadística (INE), ofrece más de 1,6 millones de plazas, especialmente concentradas en Madrid y Barcelona, seguidas de Valencia, Málaga y Sevilla.

Gracias a esta colaboración, Homes & Villas by Marriott International ofrecerá en España una selección de propiedades de lujo así como una amplia gama de servicios y comodidades.

LaSalle Investment prepara una inversión de 500 M€ en hoteles urbanos en Europa

LaSalle se alía con Numa para comprar, explotar y operar hoteles urbanos en Europa

La firma de inversión LaSalle Investment Management ha anunciado una inversión de 500 M€ para incorporar a su porfolio hoteles urbanos paneuropeos.

A través de LaSalle Value-Add Investment, la gestora de inversiones buscará adquirir, reformar y explotar hoteles urbanos en dificultades (desocupados o a punto de estarlo), apartamentos con servicios y de larga estancia, hoteles boutique, así como proyectos de reconversión de propiedades de todo tipo de operadores de explotación, en propiedad o sin cadena hotelera asociada en las principales ciudades de Europa Actualmente, ya se han identificado 15 activos en Reino Unido, España, Italia y los Países Bajos que suman un valor conjunto de más de 450 M€.

MiCampus compra el Tryp Leganés para reconvertirlo en hotel de estudiantes

La plataforma de residencias de estudiantes MiCampus ha cerrado la adquisición del Tryp Leganés para reconvertirlo en un hotel de estudiantes.

El hotel se encuentra muy próximo al campus de Leganés de la Universidad Carlos III. La operación ha sido asesorada por la consultora Catella.

En concreto, el activo dispone de 127 habitaciones y 11 salas de reuniones, amplias zonas comunes, un patio con zonas chill out y 2 plantas subterráneas de aparcamiento. La nueva residencia mantendrá las habitaciones existentes y abrirá a inicios del curso 2022-2023.

En 2022, se espera que la inversión en residencias de estudiantes supere los 1.000 millones de euros, con alguna operación corporativa incluida. Esto supone más del doble que en 2021, cuando se lograron 550 millones, según la consultora JLL.

Además, durante este año, saldrán al mercado 30 nuevos inmuebles que, junto con 2023, añadirán al mercado 20.000 camas.

RIU estrena su primer hotel en África Occidental: el Riu Baobab

Este año la cadena RIU emprende una nueva y emocionante aventura adentrándose en pleno corazón de África con la apertura de un nuevo hotel de 5 estrellas: el Riu Baobab, en Senegal. El viajero vivirá la conexión con este auténtico destino desde el momento en que emprenda el camino hacia el hotel desde el aeropuerto, ya que atravesará caminos llenos de impresionantes baobabs. Al llegar, descubrirá un imponente resort situado en primera línea que tiene en todos sus rincones detalles y elementos propios de la cultura local.

El Riu Baobab, con 522 habitaciones, está situado en la localidad de Pointe Sarène, frente a una extensa e impresionante playa de arena blanca, a tan solo 100 kilómetros de Dakar y 48 del aeropuerto.

Radisson Hotel Group firmará este año 330 hoteles

El 2021 fue el año más exitoso en la historia de la compañía en términos de fichajes

Radisson Hotel Group compartió una actualización en el International Hospitality Investment Forum, IHIF 2022 que describe la apertura de 15.000 habitaciones y un total de 330 hoteles en EMEA y APAC en 2022.

En el pasado 2021, Radisson Hotel Group, con el apoyo de sus accionistas Jin Jiang y Sino-Ceef, ha continuado implementando su plan de transformación de cinco años que resultó en la implementación de los mejores sistemas de su clase para maximizar los ingresos en los hoteles del Grupo, así como la inversión continua en los sistemas operativos del Grupo, lo que resultó en la entrega del mejor GOP de la industria.

Radisson Hotel Group ha tenido un fuerte comienzo en 2022, firmando y abriendo más de 50 hoteles hasta la fecha en su cartera emea y APAC.

ASG abrirá en Barcelona el primer hotel de lujo SLS de Europa

Ennismore y ActivumSG Capital Management (ASG) han firmado un acuerdo de gestión a largo plazo que traerá por primera vez a Europa a SLS, la marca lifestyle de Ennismore, que abrirá un hotel de 490 habitaciones en primera línea de playa en Barcelona en el segundo semestre de 2024.

El complejo hotelero, de 31.326 m2 se sitúa en el término municipal de San Adrià de Besòs, junto a la playa. Se trata de la última parcela en el paseo marítimo de la zona metropolitana de Barcelona en la que se permite el desarrollo hotelero y se prevé que las principales obras estructurales se completen en los próximos meses.

SLS ya cuenta con siete hoteles en Beverly Hills, Miami, Bahamas, Cancún y Dubai, abrirá otros dos en Puerto Madero, Argentina, en mayo de 2022, y Scottsdale, en 2023.

Los herederos de Fadesa redoblan su apuesta por hoteles con su octavo establecimiento

El complejo hotelero de cuatro estrellas cuenta con 157 habitaciones, de entre 28 y 65 metros cuadrados, en primera línea de la Playa de Samil. Esto le permite tener vistas al Parque Nacional de las Islas Cies. Todas las habitaciones son exteriores y cuentan con terraza privada.

Inveravante ha invertido 25 millones de euros en la promoción del activo, en un enclave que, históricamente, ya existía un complejo similar.

La cadena Attica21 suma un inmueble más a su cartera, compuesta de hoteles en Madrid, Cataluña y Galicia: Attica21 Vigo Business & Wellness; Gran Hotel Attica21 Las Rozas; Attica21 Barcelona Mar; Attica21 Coruña; Attica21 Hotel Spa Villalba; Aparthotel Vallés; As Galeras Hotel Apartamentos

El grupo israelí Leonardo Hotels compra el hotel OD Port Portals en Mallorca

Nueva transacción hotelera en el de nuevo frenético mercado hotelero español. La cadena hotelera israelí Leonardo Hotels ha cerrado la compra del hotel Ocean Drive Portals Nou en Mallorca, hasta ahora en manos del grupo de Marc Rahola Matutes OD Group.

El establecimiento está ubicado en Portals Nou, en el municipio de Calciá, una de las zonas más exclusivas de la isla balear, cuenta con 77 habitaciones y categoría cuatro estrellas superior. Entre sus principales reclamos figura su espacio para realizar eventos tanto en su interior como en su exterior, con Pool Terrace y el Sky Bar.

Tras la compra, el hotel pasará a estar operado bajo el nombre de Leonardo Boutique Hotel Mallorca Port Portals.

Soho Boutique Hotels abre un hotel en el Palacio de Pombo en Santander

Mazabi y Soho Boutique Hotels abren un hotel de cuatro estrellas en el Palacio de Pombo de Santander, tras invertir ocho millones de euros en su reforma y rehabilitación. La apertura está prevista para el próximo 1 de junio.

Este inmueble, que data del siglo XIX, también continuará albergando las instalaciones del Real Club de Regatas de Santander, completamente renovadas.

El histórico edificio que data del siglo XIX, se ubica en el centro de la ciudad y cuenta con 3.550 m2 destinados a uso hotelero y comercial. El hotel que operará Soho Boutique Hotels contará con 64 habitaciones, salones de reuniones y eventos, un restaurante con acceso directo, así como un bar y una cafetería con vistas a la plaza de Pombo.

En la actualidad, Mazabi cuenta con una cartera de 21 hoteles, con una valoración superior a 500 M€

Soluciones sin contacto

Los grifos y dispensadores de control electrónico de jabón, de gel desinfectante y de toallas de papel son soluciones higiénicas. El uso sin contacto aumenta la seguridad y ayuda a reducir la contaminación bacteriana en baños públicos.

El funcionamiento con batería de los dispensadores y varios grifos permiten una instalación rápida e independiente de la red eléctrica.

www.franke.com - Water Systems

EXOS. Dispensador sin contacto

F5E-Mix
Grifo mezclador electrónico

Representación Nacional
Franke Water Systems
Profit Center Manager Spain
ANA TRIGO

Tel: 916593197
Móvil: 629441579
frankews.anatrigo@gmail.com

FRANKE

COMMERCIAL

Centro Comercial l'Aljub

Savills gestionará el Parque Comercial Bahía Real en Santander

Savills suma un nuevo parque comercial a su cartera de gestión retail con la incorporación del Parque Comercial Bahía Real, el único retail park de nueva generación en Santander, inaugurado hace un año.

Bahía Real cuenta con 20.200 m2 y está ocupado al 100 % por marcas de referencia en este tipo de formato comercial como Mercadona, Maison du Monde, Jysk, Casa, Basic Fit Ozone premium, así como marcas de restauración como Muerde la Pasta o KFC y destaca por su mix comercial, restauración y ocio, al contar con la oferta de cines más moderna en la capital cántabra.

Savills Retail Sevices cuenta con más de 62 activos bajo gestión y comercialización en España entre retail parks, centros comerciales y outlets.

Equilis comienza la construcción de su centro comercial en Fuenlabrada

La promotora belga Equilis inicia la promoción de su macrocomplejo comercial en Fuenlabrada, el Nexum Retail Park Fuenlabrada ; en una inversión anunciada, en primicia, por Brainsre.news

El nuevo desarrollo incluye la construcción de una superficie de 26.000 metros cuadrados con tiendas, ocio, restauración y un hotel; sobre una parcela de 48.000 metros cuadrados; además de una residencia de estudiantes con 600 habitaciones, junto al área comercial. El nuevo activo comercial atraerá 3 millones de visitantes al año.

Equilis obtuvo la licencia el pasado mes de abril y, en mayo, da el pistoletazo de salida a la construcción; la cual será ejecutada por Avintia.

En el acto de la puesta de la primera piedra participaron autoridades del Ayuntamiento de Fuenlabrada, incluido el Alcalde Francisco Javier Ayala Ortega; portavoces de otras formaciones políticas y representantes de la promotora y la constructora.

VIA Outlets apuesta por Sevilla para consolidar su proyecto Ibérico e invierte 17,5 M€ en 'Sevilla Fashion Outlet'

VIA Outlets ha elegido Sevilla para consolidar su proyecto Ibérico. La gestora de activos holandesa invertirá 17,5 millones de euros en la ampliación de Sevilla Fashion Outlet para plasmar el futuro del shopping que pasa por la responsabilidad, promoviendo un consumo de cercanía.

La ampliación, que supondrá una evidente transformación de la actual superficie comercial, supondrá la entrade de 17 nuevos operadores nacionales e internacionales. El proyecto ha sido ideado por L35 Architects, responsables del nuevo Santiago Bernabéu

.

El espacio aspira a convertirse en un catalizador de nuevos negocios e inversiones para la ciudad, gracias a las nuevas firmas globales que entrarán a formar parte del portfolio de Sevilla Fashion Outlet.

Carrefour Property y Carmila revitalizan el C.C. Camas-Aljarafe de Sevilla

La renovación contempla la actualización de su imagen en el interior y el exterior, con nuevos espacios y equipamientos que mantendrán su esencia y estilo de siempre, pero adaptándose a nuevos materiales y conceptos. Esto contribuirá notoriamente a mejorar su imagen y oferta comercial, al convertirse en un nuevo núcleo de atracción para los sevillanos.

Las obras, impulsadas por el departamento de Concepto y Construcción de Carrefour Property, incluyen actuaciones en todo el activo comercial. De esta forma, en el exterior se remodelarán los tres accesos al centro a los que se asignará un color distintivo para facilitar el tránsito a los visitantes. También se restaurará la fachada, al igual que ya se ha hecho con las instalaciones del parking, disponiendo de un espacio completamente renovado.

La afluencia en centros comerciales ha aumentado escalonadamente respecto a 2021

MVGM, compañía referente europea en Property Management, ha publicado el informe correspondiente al primer trimestre de 2022, que recoge datos y tendencias de sus activos inmobiliarios. Este informe destaca, entre otros datos, que las aperturas en centros comerciales de tiendas destinadas a servicios han superado en más del doble a las de 2021. En el mismo período del año anterior, las aperturas de estas tiendas suponían un 19,61% del total. En este último trimestre del que se recogen los datos, han supuesto un 48,28%.

También llama la atención un aumento del gasto por parte del consumidor en ocio y restauración respecto al primer trimestre del 2021. La progresiva recuperación del sector del retail, junto con la estabilización de ambas categorías durante los últimos meses del año 2021, inciden muy positivamente y conducen a estándares pre-pandemia.

MDSR Investments anuncia la adquisición de una cartera de 9 hipermercados a un grupo de inversores institucionales liderado por Amundi Immobilier

MDSR Investments ha adquirido la cartera compuesta por 5 hipermercados en España y 4 en Italia.

Amundi Immobilier y MDSR Investments han cerrado un acuerdo para una de las operaciones de compraventa del sector retail más relevantes del ejercicio. La gestora de fondos francesa se ha desprendido de una cartera de 9 hipermercados situados en España (5) e Italia (4), y operados mayormente por Carrefour y uno por la cooperativa italiana Coop. Estos hipermercados se encuentran situados en las siguientes localizaciones: Santander, San Sebastián de los Reyes, Alcalá de Henares, Ávila y Málaga en España y Turín, Florencia, Matera y Ancona en Italia.

La operación suma 123.000 metros cuadrados al portfolio de retail de MDSR Investments.

BNP Paribas Real Estate y Cushman & Wakefield han sido las compañías encargadas de asesorar a Amundi Immobilier durante todo el proceso de venta. Por su parte, DLA Piper ha asesorado legalmente al vendedor y Pinsent Masons al comprador.

Las operaciones de mayor volumen dentro del sector del Retail se continúan firmando en la tipología de puntos de venta de alimentación. Es precisamente esta tipología de activos la que más reforzada se ha visto durante de la pandemia.

Desde 2020 se han cerrado un elevado número de transacciones de compraventa de supermercados, especialmente debido a la resiliencia demostrada por la actividad de alimentación y gran distribución, que se ha visto menos afectada por las restricciones

Azora y Aberdeen buscan inquilino para su gran local comercial de Mahou Calderón

El inmueble cuenta con 1.900 metros cuadrados, en el bajo de la promoción RiverPark. Cuenta con 65 metros de fachada lineal, frente a una zona peatonal ajardinada en pleno Madrid Río.

Sergio Rodríguez, director de retail de TC Gabinete Inmobiliario, explica: "El ámbito Mahou Calderón contará con más de 1.300 nuevas viviendas, dato que pone de manifiesto el crecimiento que obtendrá la zona y la gran cantidad de personas que serán potenciales demandantes de espacios de ocio y servicios. Además, el local que estamos comercializando en exclusiva se sitúa en la zona más atractiva debido a que tendrá un gran tránsito peatonal».

Gentalia asume la gestión del centro comercial Palacio de Hielo

Gentalia, consultora especializada en la comercialización y gestión de centros y parques comerciales, anuncia que, desde el 18 de abril, ha asumido la gestión inmobiliaria del centro comercial y de ocio Palacio de Hielo, ubicado en Madrid capital.

Inaugurado en noviembre de 2003, este emblemático centro comercial urbano, situado en pleno distrito de Hortaleza, cuenta con más de 34.000 m2 de superficie comercial, 1.459 plazas de aparcamiento y 70 locales destinados a moda, ocio, restauración, servicios, alimentación, y a diversas actividades complementarias como la conocida y frecuentada pista de hielo olímpica, Dreams.

El Palacio de Hielo alberga operadores de primer orden, y gran formato, entre los que destacan el operador de alimentación Supercor, el gimnasio de última generación Holmes Place de 4.800 m2, y las salas de cine Mk2, que, con sus 15 salas y 4.500 butacas, se encuentran entre las más visitadas de España.

Oasiz Madrid consolida su éxito con la incorporación de nuevas firmas y 4,6 millones de visitantes

Oasiz Madrid, el exclusivo resort comercial ubicado en Torrejón de Ardoz (Madrid), primer proyecto de Compañía de Phalsbourg en España, consolida su éxito con la incorporación de nuevas marcas a su área comercial y gastronómica.

Las más de 4,6 millones de visitas registradas en sus primeros cinco meses de apertura, una cifra que supera todas las expectativas, confirman el atractivo de este espacio único, que se ha convertido en el mayor centro de ocio, relax, compras y gastronómico al aire libre del país.

A partir de junio, todos aquellos a quienes les gusta la playa podrán disfrutar de un verano inolvidable sin salir de Madrid en el Beach Club: 3.000 m2.

APOYOS PARA PAVIMENTO
FLOTANTE

MATERIAL RECICLABLE

Visite nuestro catálogo técnico
PRESTO www.lizabar.com

MODELOS PATENTADOS

SECTOR CONSTRUCCIÓN

PARA USO EN:

- TERRAZAS ACCESIBLES
- FALSOS SUELOS TRANSITABLES
- CUBIERTAS PEATONALES
- AZOTEAS
- REHABILITACIONES, ETC.

SECTOR ENTARIMADOS

NUEVO

Columnas gran altura regulables

Resistencia 1.000 kg

Alturas ilimitadas

GRAPAS OCULTAS PARA ENSAMBLAJE DE TARIMAS NATURALES Y SINTETICAS

Separación entre lamas: sólo 3mm.
Cabeza de tornillo: no visible

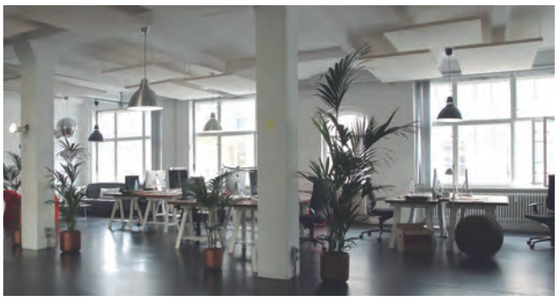
LIZABAR PLASTICS s.l.

rased

C/ Binefar, 37 | Local 26-28
08020 Barcelona
Tfno. / Fax: 93 305 63 61
e-mail: lizabar@lizabar.com
www.lizabar.com

OFICINAS

Savills confirma la recuperación del mercado de oficinas y prevé una inversión de 3.500 M€



Los mercados de oficinas de Madrid y Barcelona siguen el ritmo de la recuperación iniciada a finales del año pasado y han cerrado el primer trimestre de 2022 con cifras de crecimiento que hacen encarar el año con buenas perspectivas. Así se desprende de la última edición del Office Pulse de Savills, el evento sectorial que trimestralmente analiza la evolución del segmento oficinas y que ha sido moderado por Hipólito Sánchez, Director Ejecutivo de la división de Oficinas de la consultora en España, y ha contado con la participación de Ángel Estebaranz, National Director Offices; Natalia Montal, Associate Director de Office leasing en Barcelona, y Mamen Fernández, Business Development Director de Property Management en Madrid. Todos los participantes coinciden en que el interés por las oficinas sigue creciendo notablemente como activo tanto para las empresas como para los trabajadores, siempre que sean espacios de calidad, sostenibles y atractivos para el talento. Una de las conclusiones del Office Pulse del primer trimestre es que la polarización del mercado sigue avanzando y que la diferencia de comportamiento en el mercado entre edificios de calidad y obsoletos será cada vez más acusada.

Según Savills, el interés inversor en los mercados de Madrid y Barcelona sigue creciendo y ya se han cerrado operaciones a nivel nacional por valor de alrededor de 600 millones de euros entre enero y marzo. Otras ciudades que están cobrando importancia son Bilbao y Málaga.
"Tenemos buenas perspectivas para el mercado de inversión y podemos cerrar el año en torno a los 3.500 millones de euros de inversión", ha adelantado Hipólito Sánchez.

Mapfre y Munich Re lanzan un fondo inmobiliario con 1.000 M€ para oficinas prime en Europa

Ambos grupos aseguradores llevan muchos años colaborando de manera satisfactoria

Mapfre amplía su apuesta por el mercado inmobiliario español. La aseguradora ha cerrado un acuerdo con Munich Re y MEAG, la gestora de activos de Munich Re Group, para lanzar un nuevo fondo de inversión especializado en oficinas.
Este fondo de inversión alternativo luxemburgués se centrará en la adquisición de inmuebles de oficinas prime en las mejores localizaciones de Europa.
Para su puesta en marcha, ambos socios han contribuido a la cartera inicial, con activos que ya poseen en sus mercados locales (España y Alemania). Después de la fase inicial, el fondo adquirirá otros inmuebles de oficina en todo el continente, con el fin de crear una cartera paneuropea.

Stoneshield crea un gran complejo multiusos de 60.000 m2 en Tres Cantos

La primera piedra de este proyecto se puso hace un año cuando Stoneshield adquirió el parque empresarial Euronova a Freo. Tras esta adquisición, la firma de Pepa y Morenés fue haciéndose con otros inmuebles alrededor. ¿El objetivo? Crear un campus empresarial con 60.000 metros cuadrados repartidos en 15 edificios.
En este complejo, Stoneshield ya cuenta con más del 85% de la superficie ocupada a firmas como Michelin, la farmacéutica japonesa Takeda y a las compañías biotecnológicas Algenex y Life Length.

Allí, además, la firma de inversión prepara la construcción de dos nuevos edificios, que alberguen 200 apartamentos, señala el citado medio, destinados al alquiler. Prevén que estén operativos en 2023.
Tres Cantos es uno de los municipios más demandados de la Comunidad de Madrid para comprar una vivienda.

CBRE comercializará en exclusiva el nuevo edificio de oficinas KOI By Royal

CBRE, primera compañía a nivel internacional en consultoría y servicios inmobiliarios, que mantiene firme su apuesta por la ciudad de Madrid, comercializará en exclusiva KOI By Royal. Este nuevo espacio de oficinas inspirado en el mundo acuático ha sido desarrollado por Royal Metropolitan, y pretende convertirse en un referente nacional por sus estándares de sostenibilidad y su concepción para el bienestar de sus usuarios.
Royal Metropolitan tiene como objetivo crear inmuebles sostenibles con "alma" que despierten los cinco sentidos de los usuarios y mejoren el espacio exterior al que pertenecen. Este edificio, situado en pleno centro financiero de Madrid (Juan Hurtado de Mendoza, 4) y que prevé la finalización de la obra para finales de mayo de 2022, dispone de una superficie total alquilable de 11.319m2 distribuidas en cuatro plantas y entre los que destacan 3.226 m2 de superficie de trabajo exterior verde.

Colliers asesora a Meridia Capital en el alquiler de un edificio de oficinas en Madrid

El activo está situado en MADBIT, junto a los Registros de la Propiedad

Colliers (NASDAQ: CIGI; TSX: CIGI), líder global en servicios de asesoramiento y gestión de inversiones en real estate, ha asesorado a Meridia Capital en el alquiler del edificio de oficinas Plaza Cronos 1 a Hipatia Educación, que ocupará con un contrato de largo plazo, 6.000 m2 de SBA distribuidos en 4 plantas de oficinas y un local comercial.

Esta operación ha supuesto la entrada de Hipatia y la reubicación de una empresa referente en software y hardware informático, anterior inquilino del edificio, que permanece en el mismo ocupando una superficie de 3.100 m2 en plantas con rehabilitación integral.

La Socimi Trajano cierra la venta un edificio de oficinas en Bilbao por 42 M€

El edificio cuenta con uso mixto y una superficie alquilable de 8.927 metros cuadrados. Actualmente, se encuentra alquilado en su totalidad. Las plantas baja y primera se destinan a uso comercial y disponen de 3.846 metros cuadrados. Las seis plantas superiores son para oficinas y suman 5.081 metros cuadrados.

El activo está ubicado en la calle Alameda de Urquijo, 4, en la principal zona comercial y de negocios de la ciudad vasca.

La Socimi ha logrado una plusvalía por compraventa de 2 millones de euros. Según conta en el registro de BME Growth, compró el activo el 1 de octubre de 2015 por 40 millones de euros

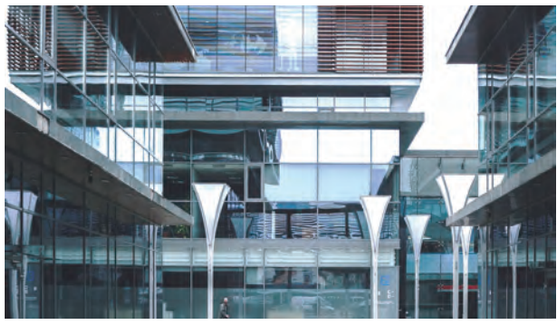
La venta es de mucho calibre para el vehículo cotizado; ya que, a partir de ahora, solo contará con dos activos en cartera, los centros comercial Nosso Shopping Douro (Portugal) y Alcalá Magna (Madrid).

Servinform alquila a Meridia Capital un edificio de oficinas de 8.300 m² en Madrid

Servinform, compañía líder en servicios digitales y transformación digital 360, alquila un edificio de oficinas en la calle Julián Camarillo 16-20, de Madrid, que es propiedad de Meridia Capital. JLL y Cushman & Wakefield han asesorado al propietario en esta operación. JLL ha sido también el asesor del inquilino.

El espacio alquilado por Servinform responde a las necesidades de la compañía, que buscaba un inmueble exclusivo para ampliar su presencia en Madrid. El edificio,con una superficie alquilable de unos 8.300 m2, tiene seis plantas (cuatro sobre rasante y dos bajo rasante) y 137 plazas de garaje. Se trata de un inmueble de diseño, reformado por completo, que cuenta con certificación BREEAM Muy Bueno.

El mercado de oficinas prevé una inversión de 3.500 M€ en 2022



Mercado de oficinas de Madrid

La contratación bruta de oficinas en Madrid hasta marzo ascendió a 135.000 m2, la mejor cifra en un primer trimestre de los últimos tres años y un 66% por encima del mismo periodo del año pasado, según datos de Savills.

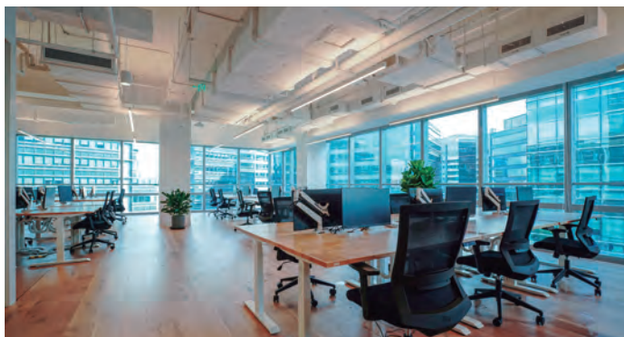
Por zonas, destaca especialmente el incremento del peso de la absorción dentro de la M-30 y en el caso de las operaciones de mayor tamaño, la actividad registrada en MadBit, que ha concentrado 3 de las 5 principales operaciones del trimestre por volumen de superficie.

La superficie media contratada se mantiene en torno a los 1.000 m2 y las rentas teóricas vuelven a crecer en prime CBD, situándose en 34,50 €/m2/mes. Según ha indicado Ángel Estebaranz «es clara la preferencia por los activos de mayor calidad en Madrid, con más del 75% de las operaciones de más de 500 m2 firmadas en edificios clase A."

Mercado de oficinas en Barcelona

La contratación de oficinas de Barcelona alcanzó los 91.000 m2 en el primer trimestre, lo que supone un incremento del 21% interanual. La absorción se ha concentrado estos meses en la periferia (37% del total de la contratación), el centro ciudad (27%) y las nuevas áreas de negocio (26%). En los distritos de negocios se ha registrado el 10% del total.

A pesar de que estas cifras parecería que muestran un cambio en el comportamiento habitual del mercado de oficinas de Barcelona, esto se explica por la firma de grandes operaciones en la periferia, como la de Vueling en Viladecans. La previsión es que la zona NBA vuelva a recuperar el peso habitual de los últimos años en la contratación durante los próximos trimestres.



El principio de la economía circular: mucho más que reciclaje

Nuestros 57 sistemas con certificación Cradle-To-Cradle contribuyen a una construcción más sostenible.

Los edificios del presente son los depósitos de materias primas del futuro. Nuestros sistemas de fachadas, ventanas, puertas y correderas son innovadores en términos de confort, durabilidad y eficiencia energética.
Pero creemos que la sostenibilidad va más allá: desde el uso de materias primas reutilizables y la construcción Cradle-To-Cradle a la deconstrucción y el reciclaje de los materiales.
Para que una ventana vuelva a ser una ventana.

www.schueco.es/sostenibilidad

SCHÜCO

Según el informe de JLL

El futuro del 'flex'

El renacer del mercado de oficinas flexibles y su nuevo papel al servicio de los trabajadores después de la pandemia.

-El 41% de los inquilinos esperan aumentar el uso del espacio flexible como parte de la nueva estrategia de trabajo

-La prioridad de los trabajadores, por encima del salario, es la conciliación de la vida personal y laboral

-El 63% de los empleados prefieren un modelo híbrido vs trabajo desde la oficina o el hogar exclusivamente

Tras un período de incertidumbre en la demanda de espacio de oficinas, muchos inquilinos están saliendo de la pandemia con la conciencia de que, en tiempos como estos, la flexibilidad es una ventaja. La demanda de flexibilidad en las condiciones de alquiler está aumentando. Los inquilinos solicitan cada vez más opciones de expansión, contracción y terminación en los contratos de arrendamiento y apuestan por los compromisos de corta duración a la espera de una mayor claridad en la evolución de las empresas y las estrategias del lugar de trabajo.

Dado que la pandemia obliga a las empresas a tomar decisiones difíciles sobre el futuro del trabajo a distancia, los horarios híbridos y los programas de "trabajo cerca de casa", la flexibilidad tiene las papeletas de convertirse en un elemento crítico de las estrategias inmobiliarias corporativas a largo plazo.

Conclusiones destacadas:

La demanda de oficinas se está desplazando hacia formatos flexibles. La incertidumbre relacionada con la pandemia, los cambios en las preferencias de los empleados y la mayor necesidad de agilidad de los inquilinos están impulsando un aumento del interés por las opciones de espacio flexible.

Los propietarios están incorporando la flexibilidad y los servicios de hospitality a sus carteras para adaptarse a los cambios en la demanda de los ocupantes. La integración del espacio flexible en los edificios crea sinergias al impulsar el tráfico peatonal, fomentar las perspectivas de arrendamiento y proporcionar servicios a los inquilinos.

Los inversores deben asumir riesgos calculados mientras esperan datos sobre el rendimiento operativo, el precio de los activos y la liquidez. Se están introduciendo nuevas e innovadoras estructuras de acuerdos que mitigan el riesgo, maximizan el potencial de rendimiento y confieren un mayor control del espacio y de las relaciones con los propietarios.

Logica® Emotions, una nueva mirada a las cubiertas

BMI COBERT

CONOCE MÁS AQUÍ

www.bmigroup.com/es

DAIKIN

www.daikin.es/VRV5

La tecnología del futuro ya está aquí

Creando un futuro sostenible juntos

Decididos a reducir nuestra huella ambiental, nuestro objetivo es alcanzar 'zero' emisiones de CO_2 para 2050.
Una economía circular, innovadora e inteligente.
¡Es hora de actuar, únete a Daikin!

Más sostenible. Más versátil. Mayor funcionalidad

Nueva serie Mini VRV 5 con **R-32**
El nuevo VRV 5 combina todas las aplicaciones de nuestros mini VRV en una solución mucho más sostenible gracias al R-32.

R-32

- **Máxima sostenibilidad** durante todo el ciclo de vida útil gracias al refrigerante R-32 de bajo PCA* y a una eficiencia estacional líder en el mercado.
- **Compacto:** Hasta 16 kw frigoríficas con un solo ventilador.
- **Diseño silencioso** con presión sonora de hasta solo 39db (A) gracias a las 5 etapas de nivel sonoro.
- **Máxima flexibilidad** que permite la instalación en habitaciones de 10m² gracias a las medidas incorporadas de serie.
- **Diseñado para proporcionar confort** con un control online y por voz intuitivo.
- **Nueva unidad de clase 10** para habitaciones pequeñas (1 kw de potencia frigorífica)
- **Ajuste automático** de presión del ventilador para permitir conectar conductos de salida de aire.
- **Fácil mantenimiento** gracias a la accesibilidad de los componentes dentro de la unidad.

*PCA: Potencia de Calentamiento Atmosférico

CO_2

Menor impacto de CO_2

VRV 5
BLUEVOLUTION