el periódico más leído del sector

VÍA INMOBILIARIA

Nº 155 2018

Es una publicación de GRUPO VÍA

Llega el BMP más tecnológico de su historia

Daniel Esteve, director y fundador de Desokupa

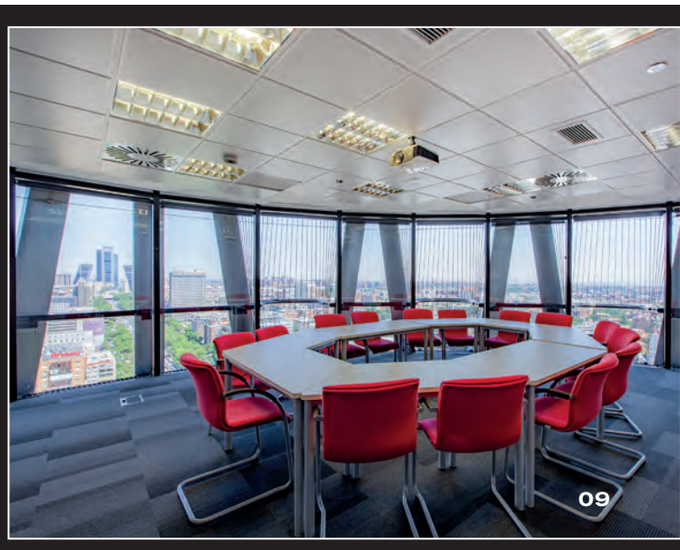
“En el 97% de los casos logramos la desocupación de los inmuebles durante la primera semana de trabajo”

El 63% de los europeos cree que el precio de la vivienda subirá en el próximo año

CASTALLA

PUERTAS E INTERIORISMO

www.puertascastalla.com



09 SHERPA CAPITAL LIDERA UN PLAN DE INVERSIÓN DE MÁS DE 20 M

10 AQ ACENTOR PROMOVERÁ 1.300 VIVIENDAS Y 75.000 M2 DE TERCIARIO EN VALENCIA

12 GRUPO INMOGLACIAR COMPRA SUELO PARA INICIAR MÁS DE 600 VIVIENDAS EN GRANADA

EN PORTADA

BARCELONA MEETING POINT SE PONE AL DÍA: CELEBRARÁ SU EDICIÓN MÁS TECNOLÓGICA

LA FIRA DE BARCELONA ACOGERÁ DEL 25 AL 28 DE OCTUBRE LA 22ª EDICIÓN DEL SALÓN INMOBILIARIO

23 BRICKSTOCK COMPRA UN EDIFICIO DE OFICINAS EN CÁDIZ POR 40 M

29 LAR ESPAÑA INVIERTE 2M EN LA REFORMA DEL CENTRO COMERCIAL AS TERMAS

36 JORNADA OFICINAS RETHINK BARCELONA

VÍA INMOBILIARIA

Directora de la publicación
Adriana Puig
viainmobiliaria@grupovia.net

Colaboradores
Margarita Alonso
malonso@coac.net

Suscripciones
suscripciones@grupovia.net

Estilo y revisión
Will Jarque
willy@grupovia.net

Editor
Silvia Puig

Socio-Director General
Edilberto Serrano

Oficinas:
Calle del Figueral, 43, Esc 2 3º1ª
08880 Cubelles (Barcelona)
Tel.: 93 206 32 00 · 93 895 79 22
info@grupovia.net

Depósito legal: GI-492002
ISSN: 1887-7397

www.grupovia.net

GRUPO VÍA

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, sin que esta revista las comparta necesariamente.

La Fira de Barcelona acogerá del 25 al 28 de octubre la 22ª edición del salón inmobiliario

Llega el Barcelona Meeting Point más tecnológico de su historia

Bajo la dirección de Blanca Sorigué, esta edición nace con el propósito de liderar la profunda transformación impulsada por las nuevas tecnologías que está revolucionando el sector inmobiliario

Redacción.-

La próxima edición de Barcelona Meeting Point, que se celebrará en Fira de Barcelona del día 25 al 28 de octubre, nace con el propósito de liderar la profunda transformación impulsada por las nuevas tecnologías que está revolucionando el sector inmobiliario con la aparición de nuevos modelos de negocios, nuevos perfiles de profesionales, nuevas herramientas, nuevas formas de relacionarse con los clientes, nuevas oportunidades… Con este objetivo el gran encuentro inmobiliario, organizado por el **Consorci de la Zona Franca de Barcelona**, ha creado un Comité de Innovación formado por expertos profesionales *(ver composición en página 7)* del sector que, mediante reuniones mensuales, están asesorando al certamen para adaptarse a la nueva realidad del sector y dar la mejor respuesta a estas nuevas necesidades.

Jordi Cornet, presidente de BMP y Delegado Especial del Estado en el Consorci de la Zona Franca, explica que "en el pasado el sector inmobiliario fue un sector muy tradicional, donde la innovación brillaba por su ausencia, pero en los últimos años hemos iniciado un cambio de paradigma, que avanza a un ritmo vertiginoso, donde las nuevas tecnologías están revolucionando el inmobiliario y es obligado innovar para ser competitivo".

Barcelona Meeting Point afronta una etapa de grandes cambios. **Blanca Sorigué**, con una larga trayectoria y experiencia en la organización de ferias y congresos internacionales de éxito, se estrena en esta edición como la nueva directora general de BMP. Un certamen que, del 25 al 28 de octubre de 2018 en el pabellón 8 del recinto Montjuic-Plaza España de Fira de Barcelona, celebrará su 22ª edición apostando por la innovación y las nuevas tendencias del sector inmobiliario.

Jordi Cornet, presidente de BMP y Delegado Especial del Estado en el Consorci de la Zona Franca, explica que "en el pasado el sector inmobiliario fue un sector muy tradicional, donde la innovación brillaba por su ausencia, pero en los últimos años hemos iniciado un cambio de paradigma, que avanza a un ritmo vertiginoso, donde las nuevas tecnologías están revolucionando el inmobiliario y es obligado innovar para ser competitivo". **Cornet** ha añadido que "desde BMP, como Feria de referencia internacional del sector inmobiliario en nuestro país, queremos liderar esta transformación. Por ello hemos creado este Comité de Innovación formado por grandes expertos del sector que nos están asesorando y guiando para posicionar BMP como una de las mayores ferias mundiales del sector inmobiliario".

Una de las prioridades es mejorar sensiblemente la experiencia del asistente profesional. Para ello se han organizado actividades paralelas del más alto nivel, como por ejemplo vuelos en helicóptero para tener una visión aérea del mercado inmobiliario de la ciudad.

BMP 2018 presentará un gran número de novedades enfocadas a mejorar la experiencia de visita de todos sus asistentes, acercando el certamen a la ciudad de Barcelona, siendo el punto de encuentro de los principales players del sector, contando con ponentes de reconocimiento internacional, tratando los temas más relevantes del sector, exhibiendo las principales tendencias en innovación inmobiliaria y mostrando su preocupación y proponiendo soluciones sociales a los re-

El Consorci de la Zona Franca de Barcelona ha creado un Comité de Innovación formado por expertos profesionales del sector que, mediante reuniones mensuales, están asesorando al certamen para adaptarse a la nueva realidad del sector y dar la mejor respuesta a estas nuevas necesidades.

tos que plantea el mercado de la vivienda.

Una de las prioridades: la experiencia del profesional

El Salón Inmobiliario Internacional Barcelona Meeting Point ha introducido una serie de novedades enfocadas a mejorar sensiblemente la experiencia de visita de los asistentes profesionales que acuden a la vigésimo segunda edición de la Feria. Para ello, ha organizado unas actividades paralelas del más alto nivel que incluyen vuelos en helicóptero para acercar a los visitantes la ciudad de Barcelona y poder gozar de una panorámica de todo el inmobiliario que ofrece la ciudad, o un Networking Lunch by Nandu Jubany donde, además de hacer contactos, se podrá disfrutar de lo mejor de la gastronomía.

BCN Sky Tour: una manera única de conocer todo el inmobiliario actual y futuro de Barcelona desde un lugar privilegiado: el cielo de la ciudad. Los días 25 y 26 de octubre, BMP 2018 pone a disposición de sus visitantes vuelos en helicóptero para recorrer Montjuic-Anilla Olímpica, Barrio de la Marina, Polígono de la Zona Franca, Barrio Magoria, Estadio FC Barcelona, Universidad Edif. Nexus 1 y Nexus 2, Diagonal, Sagrada Familia, Casernes Sant Andreu, Torre Glorias Edificio Media TIC, 22@ Can Ricard, Diagonal Mar, Edificio Telefónica, Edificio Banc de Sang i Teixits, Edificio PRRB. En tan solo doce minutos, las personas que lo deseen podrán contemplar el desarrollo urbano y arquitectónico de la ciudad de Barcelona, su momento actual y sus posibilidades de expansión en el futuro.

Lunch Networking by Nando Jubany

El Lunch Networking de BMP 2018 tiene un objetivo doble: por un lado, ofrecer a los visitantes profesionales que así lo deseen disfrutar de una experiencia gastronómica única de la mano de Nandu Jubany, cuyo restaurante ostenta una estrella Michelín desde 1998. Por otro lado, es una pieza clave como punto de encuentro para hacer negocios y contactos. Se trata del lugar ideal para que los profesionales del sector se reúnan de una forma distendida para hacer contactos que a largo plazo pueden resultar en oportunidades de negocio.

Fomentar el Networking es una de las mayores prioridades de la próxima edición de BMP. Por ello, como novedad este año, BMP organiza el programa Match to Meet para casar los intereses de los visitantes con las empresas afines de forma que ambas partes se puedan reunir. A través del área privada de la web de BMP, los visitantes de la feria tendrán que explicar de manera detallada cuáles son sus intereses a la hora de acudir a BMP, de forma que la organización pueda ponerles en contacto con las empresas afines y organizar reuniones entre ambas partes en la feria.

BMP se abre al mar: Barcelona Meeting Point le dará al mar el papel protagonista que se merece en el inmobiliario barcelonés con una sesión del Symposium y Almuerzo en el frente marítimo en el emblemático Hotel Vela el 26 de octubre. El Almuerzo estará patrocinado por Merlin Properties, compañía inmobiliaria cotizada líder en el sector de activos terciarios en la península Ibérica.

Symposium Internacional de BMP

Barcelona Meeting Point 2018 compactará su celebración durante 4 días, del 25 al 28 de octubre, centrándose en el profesional inmobiliario el 25 y 26 de octubre, y en el gran público del 25 al 28 de octubre. Dentro del Salón Profesional el Symposium Internacional de BMP volverá a ocupar un lugar muy destacado. Bajo el título "Trends & Innovations" el Symposium Internacional de BMP reunirá en dos días a los principales players internacionales del sector inmobiliario: inversores, family Offices, business angels, capital riesgo, fondos soberanos, promotores, arquitectos y agentes inmobiliarios.

Barcelona Meeting Point será el lugar donde se debatirán los temas de presente y de futuro del sector inmobiliario nacional e internacional, por ello contará con los mejores expertos mundiales que explicarán cómo han afrontado y solucionado sus retos inmobiliarios, arquitectónicos o urbanísticos. Durante el 25 y 26 de octubre el Symposium Internacional de BMP nos acercará las principales tendencias en innovación inmobiliaria con una jornada específica sobre PropTech poniendo el foco de interés en cómo piensan y qué criterios tienen en cuenta a la hora de tomar decisiones los directivos 4.0.

Dentro del Salón dedicado al gran público, el sábado 27 de octubre por la mañana tendrán lugar una serie de charlas gratuitas con ideas básicas que todo ciudadano debe conocer a la hora de vender o de comprar una vivienda.

Barcelona Meeting Point le dará al mar el papel protagonista que se merece en el inmobiliario barcelonés con una sesión del Symposium y Almuerzo en el frente marítimo en el emblemático Hotel Vela el 26 de octubre.

Las startups serán protagonistas

Una de las grandes novedades de la presente edición de BMP 2018, que está organizado por el Consorci de la Zona Franca de Barcelona, será la creación del BMP Startup Connection Hub. Se trata de una zona de exposición donde más de 50 startups del sector presentarán soluciones disruptivas que impactan directamente en el inmobiliario y que están redefiniendo la manera en la que se hace negocio.

El Startup Connection Hub de Barcelona Meeting Point reunirá en un único espacio a grandes compañías, socios potenciales e inversores con las startups del mundo inmobiliario

El **Startup Connection Hub** de Barcelona Meeting Point reunirá en un único espacio a grandes compañías, socios potenciales e inversores con las startups del mundo inmobiliario que participarán. Dentro de esta zona la oferta de exposición estará agrupada por los siguientes sectores de actuación: Servicios emergentes de financiación inmobiliaria; tecnologías para hacer que las ciudades y las construcciones sean más eficientes; eficiencia energética y nuevas fórmulas de construcción; Marketplaces y tecnologías que están facilitando nuevas formas de vivir; y nuevas tendencias e innovaciones que están abriendo nuevas posibilidades de negocio en el sector.

Primer programa ferial de aceleración

Barcelona Meeting Point es la primera feria inmobiliaria que crea un programa de aceleración dirigido a startups. Las 10 mejores startups que participen en el **Startup Connection Hub** serán escogidas para formar parte del **"Programa Acelerador de BMP"** de seis meses de duración. Este acelerador inmobiliario les proporcionará las herramientas para identificar, desarrollar y crear oportunidades de mercado, les facilitará la internacionalización y el networking con potenciales socios corporativos. Este programa de aceleración está promovido por el **Consorci de la Zona Franca de Barcelona** y dirigido por **La Salle Technov**a.

Premio BMP a la Mejor Startup

Entre las más de 50 startups participantes un jurado formado por prestigiosos profesionales escogerá las 5 mejores que serán las finalistas del **Premio BMP a la Mejor Startup**. Dentro de BMP se entregará este galardón que quiere reconocer a la mejor startup presente en la feria. Al mismo tiempo, los cinco proyectos seleccionados también aparecerán publicados en el directorio de startups de Barcelona Meeting Point con las mejores startups del año.

BMP Proptech Summit

Todas las startups que participen en el Startup Connection Hub tendrán acceso a los conocimientos especializados del sector con una entrada gratuita para una persona en el PropTech Summit de BMP, que se celebrará los días 25 y 26 de octubre dentro de la Feria. Este programa específico dedicado al Proptech dará respuestas a los retos de futuro que suponen las nuevas tecnologías aplicadas al sector e incluirá sesiones específicas de networking donde las empresas expositoras y patrocinadoras de BMP podrán contactar con inversores. En el PropTech Summit de BMP se celebrarán distintos paneles con grandes expertos del sector en cinco grandes temas: 1) Real Estate Fintech; 2) Smart Building, Housing and Cities; 3) ConTech & Business Management; 4) Listing & serch and Marketplace; y 5) Near Future.

Se seleccionarán las 10 Top Start Ups que podrán participar en el "Programa Acelerador de BMP" de seis meses de duración, promovido por el Consorci de la Zona Franca de Barcelona y dirigido por La Salle Technova. Este acelerador inmobiliario les proporcionará las herramientas para identificar, desarrollar y crear oportunidades de mercado, además les facilitará la internacionalización y el networking con potenciales socios corporativos.

Acercamiento al ciudadano

Dentro del Salón dedicado al gran público, el sábado 27 de octubre por la mañana tendrán lugar una serie de charlas gratuitas con ideas básicas que todo ciudadano debe conocer a la hora de vender o de comprar una vivienda. En estas charlas se tratarán temas como todo lo que se debe saber a la hora de contratar una hipoteca, los derechos que tiene el cliente-consumidor inmobiliario, los costes inherentes de la compra o venta de una vivienda (comisiones de los APIS, notaría, registro, impuestos, etc.), o consejos sobre cómo mostrar un piso que se quiere vender in-situ y cómo mostrarlo por internet.

Todas estas novedades pretenden hacer de la 22ª edición de **Barcelona Meeting Point** un salón inmobiliario innovador y facilitador de negocios en el mercado inmobiliario, sin duda promete seguir siendo la cita anual ineludible del sector en Barcelona.

Comité de Innovación BMP 2018

- Jordi Cornet, Delegado Especial del Estado en el Consorci de la Zona Franca de Barcelona y Presidente de BMP
- Juan Carlos Álvarez, Director General de Negocio Inmobiliario de Servihabitat
- Gonzalo Basso, CEO de Basso Group Capital Advisors
- Carlos Casanovas, Director Corporativo de Negocio Inmobiliario de CaixaBank
- Fernando Conde, Presidente de Newland
- Anton Ferré, Secretario General en el Consorci de la Zona Franca de Barcelona
- Antonio Gámiz, MERLIN Properties Barcelona
- Carmina Ganyet, Vicepresidenta del Club Immobillari Esade Alumni y Directora General Corporativa de Colonial
- Anna Gener, Directora General en Barcelona de Savills Aguirre Newman
- Joan Gutés, Arquitecto - Socio Fundador de Frics B Quantium y Vicepresidente de RICS
- Juan Carlos Led, CEO de ABC Realty Barcelona
- David Manchón, Director General Comercial de Schibsted Spain
- Enrique Martínez-Laguna, Presidente Club Inmobiliario Esade Alumni y Vicepresidente de CBRE Spain
- Josep Miguel Piqué, Presidente de La Salle Technova Barcelona
- Paco Sensat, Director Inmobiliario en el Consorcio de la Zona Franca de Barcelona
- Jordi Soldevila, CEO de Building Center
- Blanca Sorigué, Directora General en el Consorci de la Zona Franca de Barcelona y de Barcelona Meeting Point
- Alberto Valls, Socio de Financial Advisory de Deloitte
- Aleix Valls, CEO y Cofundador de Liquid

breves

Testa compra 549 viviendas en alquiler en Madrid por 66,8 M

Testa Residencial, en agosto de 2018, ha acordado la compra de una cartera de 549 viviendas en alquiler en la provincia de Madrid por un importe de 66,8 M €. Los edificios, que están situados en municipios de la zona sur de la capital, fundamentalmente en Pinto y en Parla; se encuentran alquilados en un 95%. El beneficio recurrente de Testa creció un 60 por ciento durante el primer semestre del año.

Bankia pone a la venta 4.300 inmuebles

Bankia pone a la venta una selección de más de 4.300 inmuebles con descuentos de hasta el 40%, repartidos por todo el territorio nacional. De ellos, 2.900 son viviendas y el resto son activos inmobiliarios singulares, principalmente suelos, naves industriales, locales comerciales y oficinas. Los inmuebles seleccionados para esta campaña se ubican principalmente en las capitales de provincia, ciudades dormitorio y pequeñas poblaciones. La propuesta, denominada comercialmente como 'Campaña Otoño', ha sido realizada conjuntamente junto a Haya Real Estate, entidad que gestiona los activos inmobiliarios propiedad del banco.

Greystar invierte 9,8 M en una residencia de estudiantes en Málaga

INBISA será la encargada de las obras que finalizarán en 2019

>> Proyecto Residencia Teatinos (Málaga).

Greystar, principal gestor de alojamiento universitario, ha iniciado el desarrollo de una nueva residencia de estudiantes la c/ Mesonero Romanos, en pleno campus de Teatinos de la Universidad de Málaga. El proyecto, encargado a INBISA Construcción para su desarrollo, cuenta con una inversión de 9,8 millones de euros y su fecha aproximada de finalización está prevista para agosto de 2019. La Residencia Teatinos posee una superficie total de 10.872 m² distribuida en 5 niveles, con una planta sótano que supera los 2.500 m² y el resto, entre la planta baja y las tres restantes.

El edificio cuenta con un total de 304 habitaciones dotadas de baño completo y cocina -la mayoría de ellas de uso individual- y 322 camas. Existen 17 habitaciones individuales con terraza exterior de uso individual y 10 habitaciones adaptadas para usuarios con movilidad reducida.

AEDAS Homes inicia la venta del segundo edificio de Hacienda Rosario en Sevilla

AEDAS Homes ha puesto a la venta el segundo edificio del proyecto Jardines **Hacienda Rosario** en Sevilla. El complejo albergará un total de 1.046 viviendas distribuidas en 7 bloques e impresionantes zonas comunes de más de 33.000 metros cuadrados. Esta promoción es la más grande promovida nunca en España.

El segundo edificio de Jardines Hacienda Rosario lleva el 'apellido' Edificio La Danza y sale al mercado después de la excelente acogida que ha brindado la demanda al primero de los bloques puestos en comercialización: Jardines Hacienda Rosario-Edificio Las Damas, que está en construcción desde finales de 2017 y en el que ya se ha vendido más del 70% de las 142 viviendas que lo componen.

Jardines Hacienda Rosario-Edificio La Danza albergará, igualmente, 142 viviendas en altura de 2, 3 y 4 dormitorios con superficies desde 80 metros cuadrados y precios desde 122.800 euros (IVA no incluido).

Metrovacesa presenta el proyecto Torre del Río en Málaga

>> Proyecto de Torre del Río (Málaga)

Metrovacesa ha presentado este mes de septiembre la propuesta ganadora del concurso arquitectónico para la construcción de los tres edificios previstos en el ámbito de Torre del Río. **Francisco Pomares**, concejal de Ordenación del Territorio y Vivienda del Ayuntamiento, junto a los responsables de la compañía y el prestigioso arquitecto **Carlos Lamela**, han expuesto en detalle el proyecto. Este desarrollo, que ha contado desde sus inicios con el compromiso y el apoyo por parte del Ayuntamiento de Málaga, permitirá recuperar para la ciudad antiguos enclaves industriales junto al Paseo Marítimo Antonio Banderas en la calle Pacífico.

La propuesta contempla la construcción de tres edificaciones residenciales de 21 plantas con una edificabilidad total de 58.368 metros cuadrados que configurarán un nuevo paisaje urbano y que por su visibilidad señalarán el cierre de la ciudad por su litoral oeste. Metrovacesa realizará una inversión de 175 millones de euros para el desarrollo de sus proyectos, incluyendo la adquisición del suelo, y generará unos 1.500 empleos directos e indirectos.

Alrededor de las torres concebidas por Estudio Lamela se plantean 39.131 metros cuadrados de zonas libres públicas y 12.648 metros cuadrados destinados a parcelas de uso escolar, deportivo y social, así como un edificio de uso terciario y hotelero. El sector también incluye otra promoción de Metrovacesa cuya comercialización se iniciará durante los próximos meses: Residencial Halia, un proyecto de diseño del prestigioso estudio local HCP que ofrece viviendas de uno a cuatro dormitorios con amplias terrazas y zonas comunes.

breves

ProntoPiso firma un contrato de financiación por 4,5 M de euros

ProntoPiso ha anunciado la firma del primer contrato de *venture debt* inmobiliario en España, por valor de hasta 4,5 millones de euros. La operación de financiación, en la que participan Sabadell Venture Capital, Inveready y otros inversores privados permitirá a ProntoPiso garantizar el pago de los importes comprometidos en menos de 90 días con los propietarios de los pisos a la venta al menos hasta mediados de 2019.

Habitat adquiere un terreno en Valdemoro para iniciar 180 viviendas

Habitat Inmobiliaria ha adquirido un terreno en Valdemoro, Madrid, de 9.867 m^2, donde tiene previsto llevar a cabo una nueva promoción de 180 viviendas con trasteros, así como 298 plazas de garaje. En total, la parcela tendrá cerca de 19.800 m^2 edificables y supondrá una inversión de unos 35 millones de euros. Está previsto que la comercialización de la promoción comience a lo largo del cuarto trimestre de 2018.

Sherpa Capital lidera un plan de inversión de más de 20 M

Planea abrir 30 centros de coworking que sumen 70.000 m²

Sherpa Capital, firma de private equity líder en inversiones en empresas de tamaño medio que afrontan nuevos retos estratégicos, ha tomado una participación mayoritaria en **Busining**, uno de los operadores de referencia en espacios de coworking. Sherpa Capital liderará un ambicioso plan de expansión de más de 20 millones de euros que convertirá a Busining en la firma con mayor implantación a nivel nacional, con 30 centros que sumarán más de 70.000 metros cuadrados distribuidos por toda la Península Ibérica, incluyendo todas las principales capitales de provincia. En este plan de crecimiento, Sherpa Capital tendrá una participación mayoritaria en Busining y el fundador Óscar García Toledo seguirá con una participación relevante y la gestión de la compañía. **Haya Capital**, boutique de M&A que ha asesorado la transacción, realizará una inversión minoritaria. **Óscar García Toledo**, CEO de Busining señala: "la entrada de Sherpa Capital en Busining no sólo nos va a permitir crecer en ubicaciones y metros cuadrados sino en eficiencia y estructura para poder dar a nuestros clientes un mayor número de servicios de alto valor añadido que faciliten aún mas su día a día". **Jorge Fernández Miret,** socio de **Sherpa Capital**, agrega: "estamos muy satisfechos con esta inversión porque el sector de coworking cuenta con grandes perspectivas, tanto a nivel nacional como internacional. Nuestro objetivo es apoyar a un equipo directivo que ha demostrado su alta capacidad para poner en marcha un proyecto ilusionante, al que estamos encantados en sumarnos". En la transacción, ha participado **Gómez Acebo y Pombo** asesorando al comprador y **Haya Capital** y **Gold Abogados** han asesorado al vendedor.

>> Sherpa Capital invierte en Busining, operador de coworking

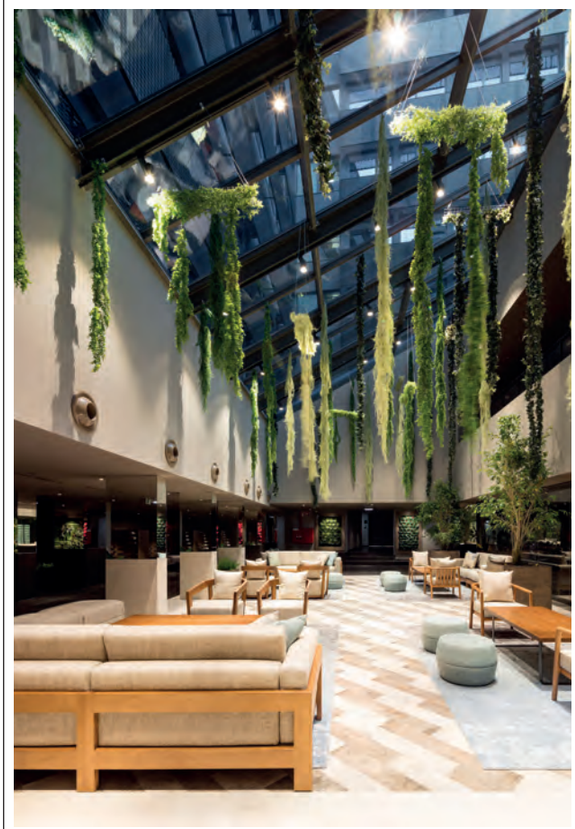
Aliseda pone en el mercado 270 suelos residenciales

Aliseda Servicios de Gestión Inmobiliaria pone en marcha la venta de 270 activos con una superficie edificable que supera los 2 millones de metros cuadrados. Estos activos están ubicados en una gran parte del territorio nacional, con presencia en 43 provincias.

Según manifiesta **Adolfo Blázquez**, director del área de Suelo de Aliseda "a diferencia de otros procesos de venta, el que ahora pone en el mercado Aliseda permite al inversor la posibilidad de ofertar por cualquiera de los suelos de forma independiente, pudiendo confeccionar el perímetro que mejor se ajuste a sus necesidades y criterios de inversión. De esta manera, tanto el promotor local como el inversor institucional tienen la oportunidad de participar en igualdad de condiciones." El proceso es el de mayor volumen de suelo a la venta actualmente en España y está compuesto por suelos con uso mayoritariamente residencial de gran calidad. Se trata de 231 suelos en su mayoría finalistas o en desarrollo y 39 obras en curso. Aliseda ha seleccionado, en exclusividad, a CBRE Real Estate S.A. para poner en marcha el proceso de venta. Este proceso comienza el 7 de septiembre con el acceso a la información de los activos y se extenderá hasta diciembre con el cierre de las ofertas seleccionadas.

Temprano Capital Partners adquiere suelo en Valencia

Abrirá una residencia de estudiantes



Temprano Capital Partners, junto con la colaboración de **CPA®:18 – Global,** ha adquirido durante el mes de agosto un terreno *prime* en el centro de Valencia. Con esta compra se desarrollará una nueva residencia de estudiantes aumentando así su cartera en el mercado ibérico con 290 nuevas camas.

Valencia es una ciudad con más de 100.000 estudiantes y un popular destino para estudiantes, tanto nacionales como internacionales, dadas las excepcionales características, la ciudad mediterránea, es ideal para complementar el estudio y el ocio.

Temprano Capital Partners será el promotor de este proyecto, incluido en el programa **TSL – Temprano Student Living** que actualmente cuenta con 4 proyectos en Portugal que abarca proyectos completados como bajo desarrollo y 3 proyectos en España en fase desarrollo. El programa TSL de esta forma proveerá un total de 2400 estudios. Esta nueva residencia podrá albergar a 290 estudiantes en un edificio de 10.000 metros cuadrados. Dada la céntrica ubicación del suelo la residencia gozará de un buen acceso a los principales campus universitarios, al tranvía y a la extensa red de carriles para bicicletas de Valencia. La nueva residencia abrirá durante el curso 2020.

breves

Sonneil logra reducir hasta en un 50% los costes de comercialización de viviendas

Sonneil, la proptech española especializada en la comercialización de segunda vivienda para clientes internacionales y nacionales, ha logrado reducir de media un 50% los costes de venta de este tipo de inmuebles, a la vez que ha mejorado la experiencia y satisfacción del cliente en el proceso de compra gracias a su innovador modelo de negocio basado en el uso intensivo de la tecnología y el márketing online.

Casaktua cierra un acuerdo con InmoCaixa

Casaktua.com cierra un acuerdo con InmoCaixa para la gestión de activos inmobiliarios en Aragón. Con esta unión, la entidad confía en el portal inmobiliario la comercialización de cerca de 300 inmuebles ubicados en dicha comunidad autónoma. Ambas entidades buscan unir esfuerzos y dar un mejor servicio a los futuros compradores aragoneses, ofreciendo atención personalizada y asesoramiento durante todo el proceso de compraventa. La mayoría de los inmuebles incluidos son viviendas.

Aedas Homes crea una aula de sostenibilidad e innovación

En su apuesta por la eficiencia energética

>> Aula de Sostenibilidad e Innovación en Las Rozas (Madrid)

Aedas Homes ha creado una Aula de Sostenibilidad e Innovación en la promoción Escalonia, en el municipio madrileño de Las Rozas. Este novedoso espacio divulgativo forma parte de la edificación que también alberga la oficina de ventas y el piso piloto de la promoción y tiene una superficie de 30 metros cuadrados. Un área que es toda una exposición de elementos en la que se muestran las múltiples medidas que hacen posible que una vivienda sea 100% eficiente y sostenible.

En esta aula se explica, de una manera práctica y visual, el funcionamiento de los diferentes sistemas implementados en el nuevo residencial de Las Rozas, cuya primera fase ya está en construcción y la segunda en comercialización. Gracias a este conjunto de innovadoras medidas, los propietarios disfrutarán de un alto confort térmico y un importante ahorro económico en sus facturas energéticas.

Confort, calidad y compromiso

"El objetivo de esta avanzada aula es mostrar y enseñar las prestaciones que convierten a una promoción residencial como Escalonia II en un referente en avances tecnológicos donde se promueve el aprovechamiento y el ahorro energético en la vivienda", afirma **Samuel Matarranz**, Gerente de Promociones de **AEDAS Homes** en la Dirección Territorial Centro y responsable de la promoción.

"Gracias a las nuevas tecnologías y a los sistemas que favorecen la sostenibilidad y la eficiencia energética", declara Matarranz, "se consigue que los propietarios de las viviendas vivan mejor, acorde con el entorno natural en el que se integra, lo que hemos denominado ecoliving". En su opinión, se trata de promociones que se han convertido en auténticos referentes de confort, calidad y compromiso con el medio ambiente a través de un consumo más responsable y eficaz de los recursos.

Matarranz apunta que el aula surge para concienciar y divulgar la importancia de la eficiencia energética en el mercado de la vivienda de obra nueva. Aclara que está dirigida a los clientes de Escalonia II, pero también se ha pensado para los ciudadanos en general. "Hemos ofrecido este espacio al Ayuntamiento para la organización de jornadas pedagógicas sobre sostenibilidad dirigidas tanto a niños como a mayores", comenta.

Paneles, fichas, dosieres, vídeos, etc.

En el Aula de Sostenibilidad e Innovación se han habilitado paneles divulgativos, fichas técnicas o dosieres informativos y se realizan demos del funcionamiento de varias de las instalaciones con las que se promueve la eficiencia energética. El aula cuenta incluso con una pantalla en la que se proyectan vídeos didácticos, acoge una máquina real de ventilación de doble flujo con recuperador de calor y dispone de una placa en la que se pueden ver los entresijos del suelo radiante y refrescante.

AQ Acentor promoverá 1.300 viviendas y 75.000 m² de terciario en Valencia

>> Dentro del Grupo Aquila, que a nivel mundial gestiona fondos por valor superior a 6.000 millones de euros, este desarrollo urbanístico en Valencia representa la mayor operación unitaria inmobiliaria de 2018.

Tras su reciente creación, la promotora **AQ Acentor** perteneciente al gestor de fondos de inversión alemán **Aquila Capital**, cierra una operación urbanística que supera los 350 millones de euros. Promoverá 1.300 viviendas y 75.000 m² de terreno terciario en el casco urbano de Valencia. La creación de este barrio supondrá un gran impacto positivo en la ciudad gracias a los servicios, instalaciones y excelentes comunicaciones con las que contará.

Situado en un entorno delimitado por el **Hospital de la Fe**, la V-30 y la V-31, este proyecto cuenta con 232.000 m² de edificabilidad residencial, de los cuales 130.000 serán utilizados por AQ Acentor para construir 9 promociones (4 de VPP y 5 de vivienda libre). 544 viviendas saldrán en régimen de protección pública. Además, el complejo contará con una enorme parcela de 79.000 m² de terreno terciario de gran versatilidad que permitirá destinarla a diferentes usos (comercial, hotelero, dotacional, etc.). El entorno dispone también de 308.000 m² dotacionales para zonas verdes y equipamiento educativo, cultural y deportivo que se completa con un gran parque urbano de 33.000 m².

Tras formalizar la compra de los terrenos a **Analyst** y **Proalival** en el mes de julio, estudios de arquitectura de Valencia están ultimando los proyectos básicos que permitirán la solicitud de licencia este mismo año. Las obras podrán comenzar así en los próximos meses y cumplirse la fecha de entrega de las primeras viviendas en otoño de 2021, tal y como está previsto.

"Con este proyecto iniciamos nuestra actividad en Valencia, siguiendo nuestra estrategia de crecimiento más allá de Madrid, Barcelona y Málaga. Además, la creación de este nuevo barrio responde a nuestra filosofía de crear proyectos sostenibles y buscando la integración de los mismos cara al crecimiento de los núcleos urbanos", comenta **Sven Schoel**, CEO de **AQ Acentor**.

interno20.it

DELTACALOR
Technodesign

new image: espéjate en el calor.

New Image es el nuevo elegante espejo calefactor de vanguardia, actualizado desde el punto de vista de la electrónica y del diseño. De hecho es un radiador eléctrico ya compatible con la nueva normativa ECO DESIGN desde el punto de vista de la impostación electrónica, centrada en la reducción de los gastos de energía.
Se trata de un radiador de vidrio templado con sistemas de fijación escondidos, adecuado para cualquier tipo de habitación; además de la pantalla táctil puesta al lado del espejo para regular la potencia de funcionamiento, está provisto de un mando a distancia de infrarrojos que permite la programación a través del cronotermostato semanal.

DELTACALOR srl - Via Mazzini - Calolziocorte (LC) Italy - Tel. +39 0341 644995 - info@deltacalor.com - www.deltacalor.com

breves

Housers crece un 50% en 2018 y ya supera los 60 millones de inversión en la plataforma

La plataforma de financiación participativa, Housers, ha alcanzado los 62,3 millones de euros de inversión, lo que supone un crecimiento del 50% a lo largo de 2018. El número de usuarios registrados en lo que va de año ya supera los 89.000 (+17%). Desde el inicio de su actividad en el año 2015, Housers ya ha financiado 152 proyectos inmobiliarios en España, Italia y Portugal, que suponen 535 inmuebles, a través de su plataforma online.

Housfy cierra una ronda de financiación de 2 M con el fondo Seaya Ventures

Housfy, la plataforma tecnológica que permite vender una casa de particular a particular y sin comisiones de agencia, ha cerrado una ronda de financiación de 2 millones de euros con el fondo de inversión Seaya Ventures. El objetivo de la ronda es consolidar el negocio en España. Esta es la tercera ronda cerrada por Housfy, que acumula un total de 3,7 millones de euros recaudados en financiación desde su fundación en abril de 2017.

MERLIN Properties vende de su participación en Testa por 321,2 M

El precio supone valorar los fondos propios en 1.895 M

MERLIN Properties, Banco Santander y BBVA han formalizado con fecha 14 de septiembre de 2018 un acuerdo con Tropic Real Estate Holding, S.L., sociedad gestionada por fondos inmobiliarios de Blackstone, para la venta del 50,01% de Testa Residencial.

Testa Residencial es la compañía líder en el mercado residencial de alquiler en España. Cuenta con una cartera de 10.615 unidades, en su mayoría de vivienda libre, no afecta a regímenes de protección, con unas rentas brutas anualizadas de € 85 millones y una tasa de ocupación del 91,4%.

MERLIN Properties adquirió la cartera residencial de Testa, procedente de Sacyr, en julio de 2015. Estaba formada inicialmente por 1.519 viviendas en alquiler, con una valoración neta de € 176,8 millones. Posteriormente, en junio de 2016, llegó a un acuerdo con los accionistas de la extinta Metrovacesa para la escisión y aportación a Testa de su negocio residencial en alquiler, dando lugar a una cartera total de 4.706 viviendas, que se vio posteriormente reforzada con la aportación por Acciona de 1.058 unidades adicionales. Desde entonces, Testa Residencial ha ejecutado con gran éxito su plan de negocio y ha reforzado significativamente su equipo directivo, que ha liderado un crecimiento muy significativo en todas sus magnitudes, hasta alcanzar 10.615 viviendas en propiedad y el liderazgo absoluto en el mercado español. MERLIN Properties ha supervisado este proceso según el contrato de servicios suscrito en su momento y cancelado a principios de año en preparación de una venta de la compañía, que ha supuesto un significativo incremento del valor de su participación.

Los fondos obtenidos se destinarán a reducir deuda en línea con los objetivos del plan de negocio de la Compañía.

Habitat adquiere 8000 m² en Santander para desarrollar 62 viviendas

Habitat Inmobiliaria ha adquirido dos parcelas en Santander de algo más de 4.000 m² cada una para desarrollar dos promociones de 30 y 32 viviendas respectivamente. En conjunto, ambas parcelas tienen casi 6.000 m² edificables y supondrá una inversión de unos 10 millones de euros. Está previsto que la comercialización de este proyecto comience en el último trimestre de 2018.

Las promociones tendrán un total de 62 viviendas, y el mismo número de plazas de garaje y trasteros. El proyecto se encuentra situado en la calle Hermanos Calderón, en el barrio de Peñacastillo a unos quince minutos del centro de la ciudad en coche por la N625 y cercana a distintas paradas de autobús, lo que la conecta fácilmente con el centro de la ciudad.

La compra de esta parcela se enmarca en el plan de adquisición de suelo que Habitat Inmobiliaria ha puesto en marcha, y el proyecto se sumará a las más de 1.400 viviendas que la compañía tiene en promoción. Esta operación se añade a las últimas compras de suelos realizadas en Collado Villalba, Valdemoro, Cañaveral y Móstoles, en la Comunidad de Madrid, Valencia y los terrenos de Entrenúcleos, en Dos Hermanas, Sevilla.

Grupo Inmoglaciar compra suelo para iniciar más de 600 viviendas en Granada

>> Con una inversión total de 87,4 millones de euros, la compañía Grupo Inmoglaciar tiene previsto desarrollar en dicho suelo una promoción de 608 viviendas.

Grupo Inmoglaciar ha firmado un contrato para la adquisición de suelo con una superficie total de 25.074 m² en Granada capital. Con una inversión total de 87,4 millones de euros, la compañía tiene previsto desarrollar en dicho suelo una promoción de 608 viviendas.

Esta nueva promoción cuenta con una superficie edificable de 62.493 m² que se va a destinar en su totalidad al uso residencial. Las viviendas de 2,3 y 4 dormitorios se van a distribuir en edificios de cuatro alturas, con una arquitectura elegante y un diseño moderno.

El residencial se compone de cuatro parcelas que se desarrollarán en distintas fases y está previsto que empiecen a comercializarse en otoño de este año. Este proyecto contará con espacios comunes tales como una piscina, una sala de comunidad, un gimnasio y un parque infantil.

La futura promoción se ubica en el noreste de Granada, en el ámbito de "Nueva Granada", un barrio nuevo cercano al centro de la ciudad, próximo a la Universidad de Granada y junto al espacio paisajístico y natural protegido del Albaicín.

Esta adquisición se enmarca dentro de la estrategia de expansión de la compañía en Andalucía, donde ya cuenta con dos proyectos más, uno en la Costa Tropical de Granada con 192 viviendas, y una futura promoción de viviendas en Córdoba capital.

Ignacio Moreno, CEO de **Inmoglaciar**, ha declarado que "estas parcelas se suman a estrategia de seguir adquiriendo suelo en Andalucía, una comunidad con gran potencial inmobiliario. Granada es una ciudad con poca oferta de obra nueva y desde Inmoglaciar vamos a desarrollar un proyecto de gran calidad, con viviendas con excelentes acabados y amplias zonas comunes, a precios competitivos".

Para nosotros es mucho más que un número.

En Haya Real Estate somos referencia en la gestión de crédito y activos inmobiliarios. Gracias a nuestro servicio 360º cubrimos todo el ciclo inmobiliario:

- Gestión integral del crédito secured
- Gestión de carteras patrimoniales (alquileres)
- Gestión y comercialización de activos inmobiliarios
- Advisory
- Haya Titulización

Confiar en Haya Real Estate es confiar en una empresa líder.

HAYA REAL ESTATE

www.haya.es/corporate

breves

Vía Célere entrega sus primeras viviendas en A Coruña

Vía Célere ha comenzado la entrega de las viviendas de su primera promoción en A Coruña: Casa Vega. Se trata de una nueva promoción de 62 viviendas situada junto a la futura Ciudad de la Justicia. Casa Vega es la primera promoción que Vía Célere entrega en A Coruña. El conjunto residencial ha tenido una muy buena acogida en la zona, puesto que el 100% de las viviendas ya han sido vendidas.

Colonial alcanza un acuerdo de colaboración con Metaprop

Colonial ha alcanzado un acuerdo de colaboración con Metaprop, la aceleradora de Estados Unidos líder en iniciativas Proptech y se convierte en su primer sponsor europeo. El acuerdo permitirá a Colonial tener acceso a todos los programas de aceleración de Metaprop, con la posibilidad de colaborar con las más de 25 startups estadounidenses y del resto del mundo que Metaprop selecciona anualmente para participar en sus programas de aceleración.

Azaria Rental Socimi inicia su cotización en el MAB

Es propietaria de un inmueble alquilado a Grupo PRISA

Azaria Rental Socimi, firma gestionada por **Drago Capital**, se ha estrenado en bolsa en el **Mercado Alternativo Bursátil (MAB)** -en el segmento de SOCIMIs- con un precio de referencia de 5,40 euros por acción con fecha 25 de septiembre.

A este precio, la valoración de **Azaria Rental Socimi** asciende a 44,9 millones de euros. La compañía ha salido a cotizar con el código de negociación (ticker) "YAZR".

El documento informativo de incorporación al mercado (DIIM) de Azaria Rental Socimi, que contiene información relativa a la compañía y su negocio, se encuentra en la página web del MAB (www.bolsasymercados.es/mab) y en la de Azaria Rental Socimi. Azaria Rental Socimi es la compañía propietaria del complejo industrial y de oficinas situado en la calle Miguel Yuste 40 de Madrid, alquilado en su totalidad a **Grupo PRISA (El País)**. **Azaria** está gestionada por **Drago Capital**, compañía de gestión de activos inmobiliarios que opera en el mercado ibérico y en EEUU, fundada en 2001 por un grupo de profesionales de reconocido prestigio nacional e internacional en el sector y que cuenta con oficinas en Madrid, Lisboa y Miami.

Mayte Medina, consejera delegada de **Drago Capital**, ha afirmado: "La estrategia de Azaria se basa en la creación de un vehículo de inversión inmobiliaria focalizado en la obtención de rentabilidades atractivas (aproximadamente entre un 4 y un 5%) derivadas de contratos de alquiler con un perfil de rentas triple netas a largo plazo".

Medina ha añadido: "La Sociedad está en fase de búsqueda de nuevas oportunidades de inversión que, en línea con el perfil de activos de la cartera actual, pueda incrementar la rentabilidad para el accionista. Planeamos incrementar nuestros activos bajo gestión con próximas adquisiciones hasta los 125 millones de euros".

Azaria se ha unido así a **Silvercode Investments**, que también cotiza en el MAB -en el segmento SOCIMIs- desde 2016 y cuya gestión corre igualmente a cargo de **Drago Capital.**

Aedas Homes lanza una nueva promoción de 104 viviendas en Palma de Mallorca

Aedas Homes ha comenzado la comercialización de la promoción Vasco de Gama, su quinto proyecto en Baleares. Con este residencial en Palma de Mallorca, la compañía pone en el mercado una oferta de vivienda de obra nueva en un edificio de diseño dirigida, principalmente, al comprador local de clase media con unos precios más accesibles al de la mayoría de la oferta comparable en la isla. Vasco de Gama albergará un total de 104 viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios con superficies desde 102 metros cuadrados y precios que parten de los 262.000 euros -una plaza de garaje y trastero incluidos-. La promoción dispone de una tipología especial de 3 dormitorios Plus, que se distingue por contar con salones y terrazas más amplias, de 28 y 14 metros cuadrados, respectivamente.

"En los últimos años, la arquitectura de diseño en Palma de Mallorca sólo ha sido accesible a un público de rentas altas y, en su mayor parte, extranjero. La intención de AEDAS Homes con Vasco de Gama es ofrecer lo último en arquitectura a precios asequibles un público local de perfil medio", declara **Raimundo Giménez**, Delegado de la compañía en Baleares.

Redevco Iberian Ventures invertirá 40 M en la reforma de Parque Corredor

>> Centro comercial Parque Corredor, Torrejón de Ardoz (Madrid)

Redevco Iberian Ventures, la joint venture creada entre **Ares Management, LP** (NYSE: ARES) y **Redevco** que adquirió hace unos meses el **Centro Comercial Parque Corredor**, invertirá 45 millones de euros en la reforma integral del centro para convertir sus 123.000 metros cuadrados en un moderno espacio comercial y de ocio. El centro comercial, uno de los de mayor superficie de España, tuvo hasta el mes de agosto un 4% más de afluencia respecto al año anterior, alcanzando la cifra de 11 millones de visitantes en los últimos 12 meses.

El ambicioso proyecto de reforma, que se centrará inicialmente en la zona de moda, creará nuevas fachadas y accesos icónicos con un innovador diseño interactivo con los visitantes. También se modernizará el aparcamiento, que cuenta actualmente con 4.000 plazas, uno de los más grandes en edificios comerciales de la Comunidad de Madrid. El interior del centro comercial tendrá una completa transformación para adecuarse a los gustos actuales de los consumidores. Las tiendas experimentarán una transformación radical para dar más notoriedad a los nuevos espacios comerciales

La reforma de Parque Corredor se realizará avalada por el método BREEAM como certificación sostenible de edificación.

El nuevo diseño conceptual ha sido realizado por el estudio de arquitectura **Chapman Taylor**. La ejecución del proyecto serán dirigida por el estudio de arquitectura **ARPV** y coordinada por **GLEEDS. Cushman & Wakefield** gestiona y comercializa los espacios comerciales.

Redevco Iberian Ventures adquirió el 1 de febrero el 70% de Parque Corredor por un importe global aproximado de 140 millones de euros y comparte la propiedad del centro con Alcampo, que tiene un 20% del mismo, así como con otros pequeños propietarios que tienen el 10% restante.

DESOKUPA

SIEMPRE FUERTES

EMPRESA NÚMERO 1 CON MÁS DE 1.000 DESOCUPACIONES

93% DE ÉXITO

OFRECEMOS SERVICIO EN:

PENÍNSULA, BALEARES Y CANARIAS

DESAHUCIOS EXPRÉS

OFRECEMOS SERVICIO EN PENINSULA BALEARES Y CANARIAS. 93% DE ÉXITO EN LOS MÁS DE 1.000 QUE LLEVAMOS EFECTUADOS.

DESOCUPACIÓN DE PISOS Y EDIFICIOS

EXPERTOS EN MEDIACIÓN Y NEGOCIACIÓN CON OKUPAS ILEGALES EN VIVIENDAS, EDIFICIOS Y LOCALES COMERCIALES.

Visita nuestra web y pide información

WWW.DESOKUPA.COM - 93.494.35.40

breves

Valcale desarrollará 26 viviendas adosadas en Marbella

Valcale Desarrollos ha adjudicado a SANJOSE Constructora las obras de edificación de 26 viviendas unifamiliares y adosadas en Nagüeles, Marbella. Las villas, de 375 a 500 metros cuadrados, contarán con un diseño moderno, calidades personalizadas, zonas verdes y con todo tipo de comodidades: ascensor, garaje, solarium o piscina en parcela propia, etc.

Banco Santander vende una cartera residencial a Cerberus por 1.535 M

Banco Santander ha alcanzado un acuerdo con una filial de Cerberus Capital Management L.P. para la venta de una cartera de inmuebles residenciales por un importe de unos 1.535 millones de euros, lo que supone el 55% de su valor bruto contable. Esta cartera de adjudicados está integrada por 35.700 inmuebles, incluidos garajes y trasteros, y será gestionada por Haya Real Estate, una sociedad de gestión de inmuebles filial del grupo Cerberus.

SIMA Otoño 2018 confirma el buen momento del sector

60 expositores ya han confirmado su presencia

El cambio de ciclo en el sector inmobiliario español sigue reflejándose en el Salón Inmobiliario Internacional de Madrid. Al cierre de esta revista, la edición 2018 de SIMA Otoño ya tiene confirmada la participación de 60 expositores, un 10% más que el pasado año. La superficie de la feria también crece en la misma proporción. La décima edición de SIMA Otoño se celebrará del 16 al 18 de noviembre en el pabellón 1 de Feria de Madrid (Ifema). "Este crecimiento sostenido de la feria es una buena noticia para todos los agentes del mercado residencial, tanto desde la perspectiva de la oferta como de la demanda", afirma **Eloy Bohúa**, director general de **Planner Exhibitions**, empresa organizadora de las ferias SIMA. "La feria no solo crece, sino que además se renueva con la llegada de nuevos expositores y una cartera de producto más variada, tanto por su tipología como por su localización", concluye **Bohúa**.

De hecho, el 13% de los expositores de esta edición acuden por vez primera a una feria SIMA o vuelven a hacerlo después de una prolongada ausencia. "Para cualquier expositor, SIMA es un entorno privilegiado para testar la idoneidad de su oferta residencial o de productos, pero también constituye un canal privilegiado para comercializarlos, pues el visitante de nuestras ferias es calmamente un comprador potencial", puntualizó E**loy Bohúa**.

Si bien el promotor sigue siendo el expositor más numeroso de SIMA Otoño, las empresas auxiliares y de servicios han ido ganando cuota en las últimas ediciones de la feria. En la de este año ya serán aproximadamente el 20% de los expositores, sobre todo comercializadoras e intermediarias, pero también consultoras, tasadoras, de gestión de activos o de servicios financieros.

Aldara entrega la más exclusiva residencia de estudiantes de Aravaca, Madrid

Aldara ha hecho entrega de **Collegiate Aravaca**, una exclusiva residencia de estudiantes en ese término municipal de Madrid, a la *joint venture* fruto de la unión de **Habescon** y el **Grupo Moraval**.

La residencia, edificada en tan solo 15 meses, contó con un presupuesto de construcción de 5,2 millones de euros. Se asienta en 5.000 m² y dispone de 215 habitaciones/estudio con baño privado y cocina. También, tiene zonas comunes como biblioteca, área de coworking, salón recreativo y txoko, todas ellas con un diseño original y a la vez funcional. En la planta ático, posee una magnifica terraza que hace las funciones de solárium. 50 plazas de aparcamiento en superficie completan los servicios para los estudiantes.

Collegiate Aravaca contó con la dirección de la arquitecta **Carmen Bonet** y está operativa desde este mes de septiembre. Destaca por su decoración vanguardista y el aprovechamiento del espacio para ofrecer a los estudiantes un entorno cómodo y funcional.

Félix Abánades cierra una línea de financiación de hasta 9 millones

>> Félix Abánades, presidente y consejero delegado de Quabit

Félix Abánades, a través de su sociedad **Restablo Inversiones**, ha cerrado con la firma estadounidense **Equities First Holdings** una línea de financiación de hasta un máximo de 9 millones de euros, según informa la compañía en un comunicado.

La línea de financiación queda garantizada con acciones de **Quabit Inmobiliaria**, representativas como máximo del 4,9% del capital social de la compañía. La operación se articulará en distintos tramos bajo la forma de contratos de venta y pacto de recompra (REPO) de acciones de Quabit, con vencimiento en marzo de 2022 y un tipo de interés fijo del 3,15%.

Con esta operación, **Félix Abánades** consolida financieramente su posición accionarial en **Quabit Inmobiliaria**, cancelando la deuda a corto plazo que había solicitado para acudir a las últimas ampliaciones de capital de la promotora, acompasando los nuevos vencimientos con el Plan Estratégico 2017-2022 de Quabit.

La firma estadounidense es líder en soluciones de financiación para accionistas en mercados secundarios y ha realizado más de 900 transacciones de este tipo en todo el mundo. El acuerdo firmado contempla el compromiso por su parte de no prestar o vender en corto en el plazo de duración de la operación, y de desarrollar sus actividades de mercado sin impactar en el precio de las acciones o en los volúmenes de negociación.

Quabit Inmobiliaria se encuentra inmersa en el desarrollo y ejecución de su Plan estratégico de Negocio con horizonte 2022. Desde 2017 la compañía ha invertido 193 millones en suelos para levantar casi 4.850 viviendas, lo que supone cumplir ya en un 75% el objetivo de 7.900 viviendas promovidas hasta 2022. Tras todas estas operaciones, la compañía ha consolidado un gran banco de suelo que le permite disponer de 1,1 millones de metros cuadrados edificables donde desarrollar unas 8.800 viviendas. Quabit avanza así en su objetivo de convertirse en uno de los referentes del negocio promotor en España. Con todo, su cartera residencial asciende actualmente a 3.707 viviendas con un importe estimado de facturación de 768 millones de euros.

BARCELONA MEETING POINT

Symposium Internacional BMP

25 - 26 Octubre 2018

Pabellón 8, Fira de Barcelona, Plaza España

+ 40 Speakers Internacionales

DEBATES INMOBILIARIOS

- EL CEO Y LA ECONOMÍA 4.0
- OFICINAS: ESTRATEGIAS DE OCUPACIÓN Y CAPEX PARA LA CREACIÓN DE VALOR
- TENDENCIAS DE LOS MERCADOS INMOBILIARIOS
- SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO INMOBILIARIO RESIDENCIAL
- RESIDENCIAL EN ALQUILER
- ESTRATEGIA DE INVERSIÓN: LOS DIFERENTES PERFILES DE CAPITAL EN EL MERCADO ESPAÑOL
- PERSPECTIVAS ECONÓMICAS MACRO Y ESCENARIO INMOBILIARIO
- HOTELES: RETORNO DE LA INVERSIÓN
- LA EVOLUCIÓN DE LA ARQUITECTURA MODERNA
- "PROYECTO SAGRERA"

Casos de éxito destacados:

Google · Deloitte. Digital · Anticipa · salesforce · AC Hotels Marriott · Blackstone · Allianz · III Partners · TOG · fotocasa habitaclia

¡Una experiencia única!

Visita panorámica en helicóptero de la Barcelona inmobiliaria actual y de futuro

"Networking Lunch" Majestic by Nandu Jubany

Una combinación perfecta de gastronomía y negocios

SYMPOSIUM PASS		PREMIUM PASS
25 octubre	26 octubre	25 y 26 octubre
300€	**390€**	**650€**

ORGANIZADO POR: elCONSORCI barcelona

PATROCINADORES PRINCIPALES: Servihabitat · CaixaBank · BuildingCenter

PATROCINADORES LÍDERES: fotocasa · API Agents i Pèrits Inmobiliaris · Neinor Homes · Anticipa · bcn fira district · ENGEL&VÖLKERS · JLL

OTROS PATROCINADORES: savills Aguirre Newman · Colonial · Deloitte. · api · ST Sociedad de Tasación · CBRE · Merlin Properties

PATROCINADOR COMUNICACIÓN: LA VANGUARDIA

Información e inscripciones:

www.bmpsa.com • T. 93 223 4050 • bmp@elconsorci.es

Según la séptima edición de la encuesta sobre viviendas e hipotecas de ING

El 63% de los europeos cree que el precio de la vivienda subirá en el próximo año

Los españoles se encuentran entre los más optimistas, con solo el 17% pensando que no podrá comprar una casa en el futuro.

Redacción

Según la séptima edición de la encuesta sobre viviendas e hipotecas de ING "¿Es el precio de la vivienda demasiado alto?", el 63% de los europeos opina que los precios de la vivienda seguirán subiendo en los próximos 12 meses. Además, más de un tercio de los encuestados no cree que pueda llegar a ser propietario.

En cuanto a la perspectiva de futuro, el 53% considera que el sector de la vivienda sigue un camino equivocado, 8 puntos más que la anterior encuesta. Este porcentaje ha aumentado en la mayoría de los países, con solo un 25% pensando que la vivienda va por buen camino.

La encuesta abarca a casi 15.000 encuestados de 13 países de Europa, así como de Estados Unidos y Australia.

Precios altos

Por lo general, los precios de las viviendas están vinculados e influenciados por las condiciones del mercado local. Sin embargo, muchos ciudadanos europeos, independientemente del país, piensan que los precios de la vivienda donde viven son demasiado altos.

El 57% cree que la vivienda es cara, y una cuarta parte (21% en el caso español) tiene dificultades para pagar el alquiler o la hipoteca cada mes. A nivel europeo, los inquilinos son más propensos que los propietarios a definir las viviendas en su país como caras (62% vs 55%) o injusta (32% vs 22%).

Durante la última década, los tipos de interés han sido bajos, lo que ha ayudado al incremento del precio de la vivienda al mismo tiempo que ha dificultado la entrada de nuevos propietarios. En este sentido, el 72% de los europeos encuestados, 80% en el caso de España, cree que es difícil adquirir una vivienda en propiedad para las personas que compran por primera vez. La mayoría (65% de media en Europa frente al 68% en España) apunta que esta circunstancia se ha agravado desde 2015.

Opinión de los no propietarios

El 35% de los europeos que no tiene una vivienda no espera convertirse en propietario de una casa nunca. Alemania (45%), Italia (44%) y Reino Unido (41%) lideran esta opinión. Sin embargo, los españoles son unos de los más optimistas y solo el 17% cree que no podrá comprar una vivienda en el futuro.

La mayoría de las razones apuntan a problemas relacionados con la asequibilidad. En este sentido, el 56% de los europeos lo achaca a unos ingresos insuficientes, el 19% prevé que los precios sigan siendo demasiado altos y el 16% indica una falta de seguridad laboral a largo plazo.

Por edad, solo el 9% de los europeos y el 11% de los españoles esperan comprar una vivienda antes de los 30 años. Esto contrasta con los encuestados que poseen una vivienda, ya que el 60% de ellos se convirtieron en propietarios antes de los 30.

¿Deben ayudar los padres?

Ante este contexto, una solución podría ser obtener ayuda de los progenitores. Es por ello que el 44% de los europeos está de acuerdo en que los padres deben ofrecer apoyo financiero para ayudar a sus hijos a comprar una vivienda. Sin embargo, en el caso de los españoles encuestados esta cifra baja hasta el 28%. De hecho, los españoles son los europeos que menos proclives se muestran a pensar que cuando los padres ayudan a comprar una vivienda están realizando una buena inversión. Así pues, solo el 46% cree que es una buena inversión frente al 62% de la media europea.

Por edad, solo el 9% de los europeos y el 11% de los españoles esperan comprar una vivienda antes de los 30 años

El estudio también identifica que estamos abiertos a vivir con la familia. El 13% de los encuestados en Europa dice que en la actualidad comparte su hogar con más de dos generaciones, con las cifras más altas en Rumania (22%) y Polonia (19%). Aunque España se sitúa en la media europea, y apenas un 12% de los encuestados comparten casa con dos generaciones, un 47% lo consideraría como una posibilidad, liderando está opinión entre todos los europeos.

Según la opinión de **Jessica Exton**, científica del comportamiento de ING, "parece que convertirse en propietario sigue siendo igual de importante que antes, tanto emocional como financieramente. Sin embargo, muchos de los que aún no son propietarios esperan poder comprar una vivienda a una edad más tardía que los que ya la poseen. Además, una minoría considerable piensa que nunca tendrá una vivienda en propiedad. Por lo tanto, no es sorprendente que la mayoría considere que la vivienda va por mal camino, una opinión compartida en los 15 países encuestados, a pesar de las diferencias económicas y culturales".

"La asequibilidad es el principal obstáculo, pero lo segundo más común es la sensación de que el mercado de la vivienda es injusto. Estos desafíos hacen que haya gente que renuncia por completo a ser propietario. Es por ello que la mayoría está de acuerdo en que cuando los padres ayudan a sus hijos a comprar una casa, están haciendo una buena inversión".

En palabras de **María Ferreira**, economista senior de ING, "la vivienda asequible es cada vez más escasa, sobre todo en los centros urbanos y la alta demanda hace subir los precios de los alquileres y de la compra de vivienda. Estos son los factores más desafiantes para los recién llegados al mercado de la vivienda". Para ella es importante destacar que "muchos jóvenes europeos se sienten excluidos del mercado y frustrados por estar gastando más del 50% de sus ingresos en vivienda. Esto explica por qué tienen expectativas negativas sobre el futuro".

Redacción.

DAIKIN

HAZDAIKIN
La tecnología que cambia el mundo

Las verdaderas leyendas son las que nunca dejan de serlo

Este año se cumplen 30 años de la leyenda que lo cambió todo. 30 años del momento en que Daikin unió la tecnología más innovadora al diseño inteligente.

Daikin, calidad e innovación: Así Daikin creó el VRV. Una tecnología de Volumen de Refrigerante Variable que permite acometer cualquier instalación de expansión directa. La solución total de climatización en un solo sistema y con una única unidad exterior, que gracias al sistema Inverter, proporciona el clima necesario según las condiciones de su entorno y minimiza el consumo de energía.

- **Solución total de climatización:** climatiza, ventila, produce ACS recuperando calor y se gestiona automáticamente para un funcionamiento más eficiente.
- **Temperatura de Refrigerante Variable (VRT):** adapta automáticamente la temperatura para lograr el máximo confort sin la sensación de corriente de aire y aumentando el rendimiento energético.
- **Supervisión continua:** controlar la demanda en distintas zonas de forma automática es posible gracias a los sistemas de gestión y mantenimiento a distancia.
- **El mejor Servicio técnico:** Servicio técnico propio, el cual cuenta con profesionales con más de 30 años de experiencia en asistencia técnica y ofrecen la mayor seguridad y fiabilidad, convirtiendo Daikin, en tu mejor aliado para la instalación y mantenimiento de VRV.

INVERTER

Variable Refrigerant Temperature

Y hoy, 30 años después, seguimos haciendo historia con VRV.

VRV 30 AÑOS

Para más información: **www.daikin.es**

Daniel Esteve

Director y fundador de Desokupa

Desokupa es una compañía enfocada en solucionar el problema de la ocupación ilegal. Pioneros y creadores de la fórmula legal de desalojo de viviendas ocupadas. Su amplia experiencia y recorrido está basado en mas de 1.000 desocupaciones a lo largo de estos últimos años.

"En el 97% de los casos logramos la desocupación de los inmuebles durante la primera semana de trabajo"

Necesidad de cambio:

"Considero que debería plantearse seriamente el cambio de la legislación vigente porque con la actual normativa o legislación se está protegiendo más al okupa que al propietario"

Viviendas individuales y edificios:

"Somos especialistas tanto en viviendas individuales como en edificios. Hemos recuperado ya por toda la geografía española unos 15 edificios totalmente ocupados"

Por REDACCIÓN

¿En qué consisten los servicios que ofrece Desokupa?

Desokupa es una empresa especializada en la recuperación de viviendas ocupadas y en controles de acceso, además de servicios jurídicos en temas contractuales para casos de inquilinos que no cumplen con su obligación. Ofrecemos todos los servicios necesarios enfocados a la mediación con inquilinos precarios y ocupaciones ilegales de pisos, inmuebles y locales a nuestros clientes.

¿Qué tipo de profesionales integran el equipo de Desokupa?

Los profesionales que integran Desokupa son expertos en la mediación y negociación amistosa de conflictos de ocupación, también contamos con abogados que llevan a cabo esas mediaciones y además disponemos de vigilantes de seguridad que realizan labores de control de acceso con el beneplácito de seguridad privada y policía nacional.

Sus servicios ¿complementan la iniciación de trámites judiciales de desahucio? ¿o son una alternativa a los mismos?

Nuestros servicios son un complemento a las alternativas de los trámites judiciales, también tenemos un gabinete jurídico incluido en nuestros servicios; con lo cual abarcamos las dos formas, el servicio de mediación con los con los mediadores y el servicio jurídico integrado por los abogados de la empresa.

¿Qué plazo medio de desocupación de una vivienda se logra mediante sus servicios?

En el 97% de los casos logramos la desocupación de los inmuebles durante la primera semana de trabajo. El resto dependiendo de cada caso, en días sucesivos; como máximo lo que más se suele tardar son unas seis semanas más o menos.

¿Su especialidad son desocupaciones de pisos o también edificios de viviendas enteros? ¿También de otro tipo de inmuebles?

Somos especialistas tanto en viviendas individuales como en edificios. Hemos recuperado ya por toda la geografía española unos 15 edificios totalmente ocupados; en Madrid, en Barcelona, en Málaga, en las islas también nos encargamos tanto de viviendas individuales como de edificios enteros.

¿Qué tipo clientes del sector inmobiliario utilizan sus servicios (propiertarios, promotoras, entidades bancarias, particulares,...)?

El tipo de cliente de Desokupa está formado en un 75% por propiedad privada y el resto son promotoras o comunidades de propietarios; entidades bancarias nunca, porque no trabajamos para ellas.

¿Qué ámbito geográfico abarca Desokupa?

Abarcamos toda la geografía de España, las Islas Baleares y las Islas Canarias. Las zonas en las que más trabajamos son Madrid, Barcelona y Málaga, si bien ahora estamos trabajando mucho en las Islas Baleares, concretamente en Mallorca y en Ibiza.

¿Qué medidas legales cree que sería conveniente que se tomaran desde la administración pública para la buena marcha del mercado inmobiliario de vivienda?

Considero que debería plantearse seriamente el cambio de la legislación vigente porque con la actual normativa o legislación se está protegiendo más al okupa que al propietario.
De hecho, creo que muy protegidos se sienten las personas que ocupan una vivienda .
Buena prueba de ello es que una empresa como Desokupa, dedicada a desocupar viviendas, recibe una media de unas 300 llamadas de teléfono al día y más de 100 correos electrónicos con peticiones de propietarios. Está claro que hay algo en el sistema que está fallando y las administraciones deberían hacer algo para solucionar este problema.

breves

AtSistemas amplía su presencia en Jerez

atSistemas ha ampliado la superficie ocupada en el edificio Jerez Centro de Negocios, propiedad de Iberdrola Inmobiliaria, alcanzando los casi 1.000 metros cuadrados de superficie bruta alquilable. Jerez Centro de Negocios, ubicado en el Parque Empresarial de Jerez, se caracteriza por ser exclusivo y singular, de avanzado diseño y altas prestaciones. Con una superficie de más de 15.000 metros cuadrados, distribuidos en dos plantas comerciales y siete de oficinas, dispone, además, de un aparcamiento en superficie.

Román y Asociados amplía sus oficinas en Barcelona

La consultora de comunicación Román y Asociados amplía sus oficinas en Barcelona. Las nuevas oficinas ocuparán dos plantas de la Casa de les Punxes, el emblemático edificio modernista construido por el arquitecto Josep Puig i Cadafalch y ubicado en Avenida Diagonal 418-420, junto al eje CBD de la ciudad que configuran Avenida Diagonal y Passeig de Gràcia. La operación ha sido asesorada por Cushman & Wakefield

La zona está considerada como Prime CBD de la ciudad condal

Colonial compra edificio en Barcelona

Está previsto realizar una rehabilitación integral del edificio

Colonial ha adquirido el edificio ubicado en **Avenida Diagonal 523** de Barcelona. El edificio está ubicado en el número 525 de Avenida Diagonal, en la confluencia con la Avenida de Sarriá. La zona está considerada como el Prime CBD de la ciudad y tradicionalmente ha estado ocupado por entidades financieras, bufetes de abogados y otras empresas de servicios. El edificio cuenta asimismo con numerosos servicios alrededor y transporte público con todas las zonas de la ciudad. CBRE ha asesorado la operación.

Actualmente, el edificio está alquilado al 100% a un único inquilino, el Departamento de Medi Ambient de la Generalitat que lo ocupa al completo, si bien, según ha comunicado recientemente Colonial, está previsto realizar una rehabilitación integral que permitirá crear uno de los edificios de oficinas emblemático del eje central de negocios de Barcelona. El coste total del proyecto, incluyendo el capex previsto, será de 37€m correspondiente a una repercusión de 6.460€/m².

Cabe destacar que en la actualidad no existe ningún proyecto de oficinas nuevo en el CBD de Barcelona y que la desocupación de edificios de Grado A en la zona se encuentra en mínimos históricos, en niveles del 1%. El edificio cuenta con una superficie de 5.800m² sobre rasante y 1.200m² bajo rasante divididos una planta baja y nueve pisos.

Según Xavier Güell, director de Capital Markets de CBRE Barcelona, "esta operación ha sido la primera de un 3º trimestre en el que todo apunta que será especialmente bueno para el mercado de inversión de oficinas en Barcelona. Desde CBRE prevemos que solo entre julio y septiembre se acumularán cerca de 400 millones de euros transaccionados".

El Grupo Catalana Occidente adquiere el edificio de oficinas WIP en el 22@

>> Edificio WIP está ubicado en la zona 22@Barcelona.

El **Grupo Catalana Occidente** ha alcanzado a un acuerdo para la compra del edificio de oficinas WIP, situado en el 22@ de Barcelona, a los promotores **Grupo Castellví** y los fondos **Stoneweg** y **1810 Capital**. El precio de la operación alcanza los 20 millones de euros.

La consultora inmobiliaria **Cushman & Wakefield** ha asesorado al **Grupo Catalana Occidente** en la adquisición del edificio WIP, situado en calle Ciutat de Granada, 121. En concreto, el inmueble dispone de 4.400 m2 y está alquilado a la multinacional WeWork. WIP es un edificio de oficinas exclusivo y vanguardista de nueva construcción, próximo a otros dos inmuebles (Luxa Silver y Luxa Gold) que integran el Complejo Luxa.

Una de las características principales de WIP es que cuenta con una certificación energética Leed Gold, otorgado por el US Green Building Council, una de las certificaciones de mayor prestigio a nivel internacional en la evaluación del comportamiento sostenible de los edificios.

Según **Jason Clark**, Socio de **Cushman & Wakefield**, "El Grupo Catalana Occidente sigue apostando por el mercado de oficinas en Barcelona y, tras esta operación, reafirma su confianza en los fundamentales del mercado barcelonés, que evolucionan de forma muy positiva."

Criteo ocupará por completo un edificio de 8.500 m² en el distrito 22@ de Barcelona

La multinacional francesa **Criteo**, especializada en marketing digital, ha elegido el distrito 22@ de Barcelona para instalar su nueva sede. **Cushman & Wakefield** ha asesorado a la compañía gala en la operación de pre-alquiler del edificio que acogerá sus oficinas, situado en el sur del distrito y muy cerca de la emblemática **Torre Glòries**.

Criteo ocupará por completo los 8.524 m² con los que cuenta el edificio, que está en plena remodelación para ser transformado en un moderno espacio de oficinas con aspecto semi-industrial. El inmueble contará con los mejores servicios de valor añadido, como terrazas, duchas o vestuarios, entre otros. **Cushman & Wakefield** ya asesoró a Criteo en su llegada a España en 2014, cuando la firma se instaló en Torre Mapfre, y ahora acompaña a la compañía en el proceso de reubicación y obras de rehabilitación del edificio. **Javier Bernades**, Socio Internacional y Director de Business Space de Cushman & Wakefield en España, considera que "el distrito 22@ de Barcelona se confirma así como el principal eje tecnológico y de servicios y consolida su extensión hacia el área sur de Torre Glòries, una zona que ya alberga las sedes internacionales de gigantes como **Amazon** o **WeWork**".

breves

Iberdrola y Regus cierran un contrato de alquiler de más de 1.300 m² en Murcia

Iberdrola Inmobiliaria y Regus han cerrado el contrato de alquiler de más de 1.300 metros cuadrados de oficinas en el edificio Avenida de los Pinos, propiedad de la primera, en Murcia.Se trata de un inmueble exclusivo de oficinas de 8.217 m2, distribuidos en ocho plantas y 54 plazas de aparcamiento subterráneo. Cuenta en la actualidad con inquilinos de primer nivel como las oficinas centrales de Iberdrola en la Región de Murcia.

Grupo Vía celebra la V edición de la jornada Oficinas Rethink Barcelona

El pasado martes 25 de septiembre, Grupo Vía organizó la jornada "Oficinas Rethink Barcelona", en la que se analizó la transformación que están experimentando los espacios de oficinas. El evento contó con más de 80 profesionales y la visión, proyectos y filosofías de líderes del sector como Proyectos MB, Àtic Group, Happy Working Lab, Mur Arquitectura, PIA Estudi, CBRE y Turul Sörensen.

Brickstock compra un edificio de oficinas en Cádiz por 40 M

El edificio cuenta con 20 plantas de altura de casi 1.000 m² cada una

>> Edificio Torres de Hércules Business Center (Cádiz)

Brickstock ha cerrado un acuerdo de compra de las **Torres de Hércules Business Center**, el edificio de oficinas más alto de Andalucía en su inauguración, situado en Parque Empresarial y Tecnológico Las Marismas de Palmones, en Cádiz.

El coste de ejecución del edificio fue superior a los 40 millones de euros. El edificio cuenta con 20 plantas de altura de casi 1.000 m² cada una, destinadas a oficinas que se modulan en espacios de 122 m² según las necesidades de cada empresa, así como cerca de 200 plazas de aparcamiento.

Concretamente, la compañía presidida por **José Antonio Bartolomé Nicolás** incide en la importancia de la operación por la gestión activa del inmueble desde Brickstock, con inquilinos, entre otros, como la naviera danesa **Maersk**, líder mundial en el transporte de contenedores, con la implantación de su sede central para el sur de Europa, la llegada de nuevos acuerdos comerciales, así como inversiones de mejora, han incrementado el valor y potencial del edificio.

"Un edificio emblemático en el Sur de España –explica el Presidente, **José Antonio Bartolomé Nicolás** – ayuda al crecimiento y fortalecimiento de la compañía, también consolida otros activos inmobiliarios y colabora en la dinamizando de la región, en definitiva, un importante pilar para Brickstock".

La mayor parte de su espacio se destina a oficinas, con 148 espacios de una superficie media de 122 m², aunque algunas de sus plantas cuentan con establecimientos de restauración, entre los que destaca el restaurante mirador de la última planta. Este espacio, junto con la cubierta habilitada como terraza, permite disfrutar de vistas panorámicas sobre la Bahía.

Brickstock SOCIMI, S.A. es una compañía española de inminente salida a cotizar en la Bolsa española, constituida como SOCIMI. La compañía, que tiene el objetivo de invertir en el sector inmobiliario español siempre en búsqueda de la mayor rentabilidad para sus accionistas, aglutina ya un importante patrimonio multi-tipología ubicado por todo el territorio nacional.

GreenOak adquiere el complejo de oficinas Albarracín 34, en Madrid

GreenOak Real Estate ha completado la adquisición de Albarracín 34, un complejo de oficinas en Madrid. El activo, remodelado en 2016, incluye tres edificios de oficinas que comprenden 9.800 m2 y 194 plazas de aparcamiento en la zona de Julián Camarillo, una de las áreas de oficinas más consolidadas de la capital, con un claro potencial de crecimiento de alquiler en el corto y mediano plazo. Albarracín 34, con un nivel de ocupación del 92%, es la sede de Grupo CTO y Euromaster en un arrendamiento a largo plazo. Clifford Chance y Arcadis han actuado como asesores de GreenOak y Savills Aguirre Newman ha asesorado al vendedor en la operación.

Union Investment vende el edificio de oficinas Pórtico en Madrid

Union Investment ha vendido el edificio de oficinas **Pórtico**, ubicado en el Campo de las Naciones de Madrid, a un fondo administrado por un inversor inmobiliario francés. El edificio, construido en 2005, comprende 21.000 metros cuadrados e incluye 413 plazas de parking. Fue adquirido en 2008 por Union Investment y mantenido en la cartera de **Unilmmo: Deutschland.** El precio de venta está por encima de la valoración de expertos más reciente. **CBRE** negoció la transacción en nombre del vendedor.

Pórtico es un edificio multiusuario de siete pisos ubicado en la Calle Mahonia 2 en la zona del Campo de las Naciones, el cual se alquiló casi por completo en el momento de su venta. Algunos de los inquilinos de la propiedad son el productor de licores "Beam Suntory" y la empresa de cruceros "Cruceros Pullmantur". Pórtico fue diseñado por arquitectos SOM de Londres y Rafael de La-Hoz. Además, la calidad de la propiedad queda reflejada en su certificado BREEAM Very Good.

La venta de Pórtico significa que **Unilmmo: Deutschland** ha dejado de invertir en España. Sin embargo, **Union Investment** sigue monitorizando el mercado inmobiliario comercial de Madrid para posibles oportunidades de adquisición. A principios de 2018, el gestor de inversiones inmobiliarias con sede en Hamburgo adquirió una propiedad comercial en Fuencarral 16 en el centro de Madrid. Union Investment también posee dos oficinas y un hotel en España con un valor total de aproximadamente 190 millones de euros en sus fondos inmobiliarios administrados activamente. Las tres propiedades están ubicadas en Barcelona.

breves

Forcadell comercializa una nave logística en Les Franqueses del Vallès

Forcadell, la consultora inmobliaria, comercializa en exclusiva una nave logística tipo cross-dock de 11.332 metros cuadrados ubicada en el polígono Pla de Llerona, del municipio catalán Les Franqueses del Vallès (2ª Corona de Barcelona). La nave, propiedad del grupo estadounidense Prologis, se encuentra en un estado excelente y cuenta con una muy buena imagen corporativa.

Inbisa finaliza la construcción de una plataforma logística de 30.000 m² para Invesco

INBISA Construcción ha entregado el proyecto de plataforma logística de 30.000 m^2 en el polígono industrial 'Los Gavilanes' de Getafe (Madrid) realizado para la gestora INVESCO. La obra fue adjudicada por Business Center Manzanares S.L. (grupo MCA), promotor delegado del proyecto, para la posterior venta a la gestora de fondos INVESCO, propietaria del suelo. El acuerdo con INBISA Construcción supone una inversión cercana a los 10 millones de euros para el desarrollo de esta superficie logística.

Encore+ adquiere 3 inmuebles de Makro en Madrid

Makro arrendará los edificios por un plazo de 15 años

Encore+, fondo inmobiliario europeo, ha adquirido una cartera de tres inmuebles en plena propiedad en Madrid en régimen de *sale and leaseback*. El operador de venta al por mayor **Makro** permanecerá en los edificios con un contrato de arrendamiento de 15 años, en el que se han incluido las cláusulas de **LaSalle Green lease** para el arrendamiento sostenible. La cartera, compuesta por centros "cash and carry" y con espacio adicional para oficinas, pertenecía a Makro, una sucursal del grupo Metro. Los tres centros para mayoristas y minoristas están entre las cinco mejores localidades de máximo rendimiento de Makro, que cuenta con 37 centros en España, y están situadas en las zonas urbanas de gran densidad de Paseo Imperial, Barajas y Alcobendas.

Construido en 2012 con un alto nivel técnico, Paseo Imperial cuenta con más de 3.000 metros cuadrados de espacio de venta al por mayor entre planta baja y primera planta y más de 5.000 metros cuadrados de espacio para oficinas distribuidas en seis plantas superiores en las que se encuentra la sede central española de Makro. La propiedad está situada en la parte sur del distrito central de negocios de Madrid, al lado del proyecto Mahou-Calderón (anterior fábrica de cerveza y anterior estadio del Atlético de Madrid), una importante reurbanización que creará cerca de 120.000 metros cuadrados de viviendas nuevas.

Barajas ha sido la tienda principal de Makro desde 1972 y en 2015 se reformó y modernizó tras una recalificación parcial del lugar. Cuenta con casi 13.000m2 de zona de venta al por mayor además de 740 plazas de parking. La zona cuenta con uno de los mayores centros comerciales de la ciudad, Madrid Plenilunio, además de almacenes para el minorista y un nuevo parque de negocios.

El último en renovarse fue Alcobendas, que cuenta con casi 13.000m² de almacén en el sótano, planta baja y suelo y dispone de 666 plazas de parking. Está situado al norte de la ciudad en el Silicon Valley de Madrid, que alberga 15.000 compañías y se beneficia de fuertes conexiones de carreteras y transporte público.

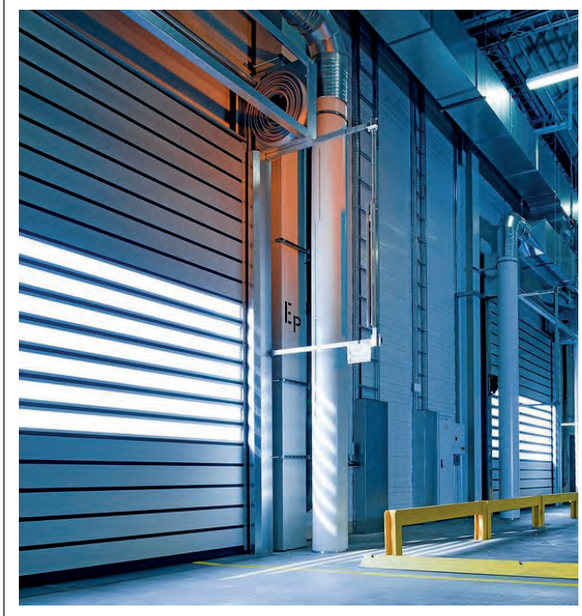
Jeffrey King, gestor de fondos de **Encore+** en **Aviva Investors**, dijo que: "La adquisición forma parte de nuestra estrategia de comprar bienes más rentables y aumentar la exposición del fondo en logística. Su localización urbana combinada con el sector en el que se encuentra y el valor añadido del tamaño de la compra total, lo hace apropiado para el fondo. La cartera se alquila a un ocupante con un fuerte compromiso y es una compra con una dimensión total atractiva en términos de liquidez de la inversión".

David Ironside, responsable de inversión de **Encore+** en el equipo de inversión de **LaSalle**, afirmó que: "Creemos firmemente en el futuro de estas tres ubicaciones urbanas durante los próximos 15 a 30 años. Hay un potencial de crecimiento a largo plazo debido a varios proyectos de desarrollo a gran escala en las zonas adyacentes. Los inmuebles se mantendrán como espacios de venta al por mayor dado que son puntos centrales de la cartera española de Makro pero hay múltiples oportunidades de redistribución como centros logísticos urbanos o de remodelación como nuevos espacios de oficinas y residenciales en el futuro. Mientras tanto, los bienes generarán ingresos fuertes y seguros para Encore+".

Encore+ tiene un valor bruto de activos de 1,7 mil millones de euros y fue reconocido recientemente como el fondo más exitoso en el IPD PEPFI para 2017. También ha sido el fondo más competitivo del índice en un total de 5 años.

Recientemente, LaSalle ha cerrado un acuerdo para adquirir la total propiedad de la dirección de Encore+, incluyendo los derechos y las responsabilidades de gestión del fondo. Se espera cerrar el trato a finales de año. El fondo ha sido dirigido y gestionado mancomunadamente por las dos partes durante 11 años. LaSalle se convertirá en el único gestor de Encore+ y David Ironside será el gestor del fondo.

VGP desarrollará un nuevo parque logístico en el sur de Madrid



JLL, empresa de servicios profesionales y gestión de inversiones especializada en el sector inmobiliario, ha asesorado al grupo de inversión inmobiliaria **VGP** en la compra de una parcela de 80.000 m² ubicada en el municipio madrileño de Fuenlabrada.

Los planes de la firma pasan por desarrollar un gran proyecto logístico con una edificabilidad cercana a los 50.000 m², que según los planes previstos estaría finalizado en el año 2020 y que supondrá una inversión superior a los 25 millones de euros.

La localidad madrileña de Fuenlabrada, perteneciente a la segunda corona logística de Madrid, cuenta con 81.000 m² de stock logístico, cuya superficie está actualmente ocupada en su totalidad. Por tanto, el desarrollo de la parcela de 80.000 m² adquirida por VGP, que forma parte Polígono Industrial Callfersa, ampliará la oferta disponible de naves logísticas de la zona duplicando el stock de Fuenlabrada.

Asimismo, según los datos de mercado de JLL, la tasa de disponibilidad media de naves logísticas en Madrid se sitúa en el 4,34% (en la segunda corona desciende al 1,80%) por lo que promociones de este tipo servirán para dar respuesta a una demanda que se mantiene muy activa, como demuestran datos como que en 2017 la contratación de naves logísticas alcanzó en Madrid los 800.253 m², cifra récord en el mercado logístico.

"La operación protagonizada por VGP viene a dar solución a la falta de oferta en la segunda corona de Madrid para atender la demanda por parte de las empresas, que en un momento de crecimiento del mercado logístico y de necesidad de espacio industrial por parte de las compañías, no encontraban apenas superficie disponible en la zona, máxime si se tiene en cuenta que el proyecto de VGP es el único desarrollo previsto en la zona", explica **Pere Morcillo**, director de Industrial y Logística de **JLL.**

breves

Las operaciones Sale and Lease Back alcanzan los 1.100 M en Europa

Las operaciones sale and lease back en el sector retail se están convirtiendo en una opción cada vez más atractiva para inversores value-add a la hora de encontrar activos en un mercado europeo en el que el producto disponible a la venta es escaso. Así, según datos de la consultora inmobiliaria Savills Aguirre Newman, este tipo de operaciones ha alcanzado un volumen cercano a los 1.100 millones de euros en los últimos doce meses.

Montepino impulsa un nuevo y avanzado centro logístico en Guadalajara

Montepino Logística y Luís Simões impulsan un nuevo e innovador Centro Logístico en el polígono Puerta Centro de Guadalajara. Este proyecto, desarrollado por Montepino y que será operado por Luís Simões, contará con una superficie total de 89.000 m². Montepino y Luís Simões van a llevar a cabo una inversión conjunta de 85 millones de euros. Las obras de este avanzado complejo logístico han sido encargadas a INBISA.

Arranca la construcción de Palm Logistics Madrid-Gavilanes

La Fase I abarcará 33.000 m² de superficie alquilable

La primera fase de Palm Logistics Madrid-Gavilanes ha comenzado su construcción en el polígono industrial de Gavilanes (Getafe), en el sur de Madrid. La Fase I del proyecto abarcará 33.000 m2 de superficie alquilable – de un total de 115.000 m2 – sobre una parcela de 50.000 m², y ofrecerá desde módulos logísticos de un mínimo de 7.000 m2 hasta soluciones personalizadas llave en mano para grandes ocupantes y operadores con necesidades especiales. El proyecto, compuesto por dos edificios con altos estándares de calidad, eficiencia energética y sostenibilidad inmologística, será comercializado en exclusiva por CBRE.

Henkel ampliará sus instalaciones en Barcelona con un almacén de 24.000 m²

Henkel amplía sus instalaciones de Montornés del Vallés, centro de referencia para el Grupo Henkel en la península ibérica, con una nueva línea de envasado y la construcción de un nuevo almacén automático de última generación que se convertirá en el nuevo centro logístico del Sur de Europa para la división de Laundry & Home. Este proyecto se enmarca dentro de la estrategia 2020+ de la compañía que incluye la apuesta por la digitalización y la industria 4.0. Esto implica una fuerte inversión para la unidad de negocio con la cual la compañía inició su éxito hace más de 140 años. El nuevo almacén estará operativo en 2020 y supone la ampliación de la capacidad logística con un nuevo almacén automático de 24.000 m2 que dispondrá de una sección totalmente robotizada y otra de funcionamiento más convencional.

SEGRO desarrollará un centro de distribución en Getafe (Madrid)

SEGRO, el fondo de inversión británico especializado en el sector inmobiliario industrial y logístico, consolida su posición en España con el desarrollo de 36.000 metros cuadrados construidos adicionales para la distribución en Getafe, Madrid. Concretamente, el terreno de 6 hectáreas se encuentra en el Parque Empresarial y Logístico "**Puerta Mayor-Los Gavilanes"**, una zona estratégica donde SEGRO ya tiene otro proyecto en construcción. Con esta operación, la compañía continúa su desarrollo para convertirse en uno de los principales actores del sector inmologístico en España con una cartera total de 340.000 m² de edificios y terrenos para la logística y la distribución de última generación, apostando por la calidad en las instalaciones y ubicación. SEGRO es ya unos de los mayores patrimonialistas en espacios para la logística y la distribución de España y a nivel europeo, desarrollando tanto proyectos de reconversión de instalaciones industriales, como de nueva construcción.

Merlin Properties ha invertido más de 78 M en naves logísticas desde el mes de julio

MERLIN Properties Socimi continúa apostando por los activos logísticos donde cuenta ya con una S.B.A. gestionada superior a los 2.000.000 metros cuadrados. Desde el mes de julio, la compañía ha llevado a cabo:

- La adquisición de dos naves logísticas con un total de 26.775 m² situadas en el polígono industrial de Júndiz (Vitoria), el principal polígono de actividades logísticas de la región. Las naves se encuentran alquiladas a DHL, bajo un contrato de suministro con Mercedes-Benz. (rentabilidad bruta del 7,5%).

- La adquisición de una nave logística con una S.B.A. de 15.075 metros cuadrados en Cabanillas (Guadalajara), el polígono logístico en el corredor de Henares que está experimentando una fuerte demanda por parte de operadores y usuarios finales. El activo adquirido está alquilado íntegramente a Jaguar Land Rover con un contrato a 10 años (rentabilidad bruta del 6,2%).

- El inicio de las obras de construcción de dos naves logísticas en Cabanillas (Guadalajara), con una S.B.A. agregada de 42.510m2 y una rentabilidad bruta estimada del 7,7%.

- La firma de un proyecto llave en mano de 35.282 m2 de S.B.A. situada en Valencia, en el polígono industrial de Ribarroja, consolidado parque logístico conocido por sus excelentes comunicaciones con las autovías A-3 y A-7 y su proximidad con el centro de Valencia. La entrega del activo está prevista para mediados de 2019 (rentabilidad bruta estimada del 7,2%).

- El inicio de un proyecto built-to-suit y un proyecto especulativo en la ZAL de Sevilla, con una S.B.A. agregada de 18.461m2 y una rentabilidad bruta estimada del 9,9%.

Estas adquisiciones representan una S.B.A. agregada de 138.103 m², con un importe comprometido de inversión de 78,6 millones de euros que añaden unas rentas anuales estimadas a la cartera de activos por importe agregado de 6,0 millones de euros (rentabilidad bruta estimada del 7,6%).

breves

Sanjose Portugal construirá el Hotel Pestana en Oporto

SALVOR - Sociedade Investimentos Hoteleiros ha adjudicado a Sanjose Constructora Portugal las obras de ejecución del Hotel Pestana 4 estrellas en Oporto. El proyecto contempla la rehabilitación de al edificio en avanzado estado de degradación ubicado en el centro histórico de la ciudad y su adaptación a su nuevo uso hotelero. El hotel contará con un total de 87 habitaciones.

RIU abrirá su primer hotel en Londres en 2020 con una inversión cercana a los 250M

RIU Hotels & Resorts ha adquirido un edificio en una de las mejores zonas de Londres donde, tras una completa reforma, abrirá un hotel de su línea urbana Riu Plaza a finales de 2020. Será el primero de la cadena hotelera en Reino Unido, con categoría 4 estrellas y 350 habitaciones. La cadena hotelera prevé una inversión total cercana a los 250 millones de euros, entre la compra del edificio y la obra.

En el hotel Tivoli Marina Vilamoure Algarve Resort

Minor Hotels abre un centro de congresos en Algarve

Ha invertido 10 millones de euros

Tivoli Marina Vilamoura Algarve Resort, el hotel de la enseña Tivoli Hotels & Resorts situado junto al puerto deportivo de Vilamoura, ha presentado su nuevo centro de congresos: el Algarve Congress Centre. Tras una inversión de 10 millones de euros por parte de la empresa matriz Minor Hotels, este impresionante complejo se posiciona como uno de los centros de congresos más grandes e innovadores de Portugal y Europa. Con su apertura, Tivoli Hotels & Resorts pretende dar respuesta a todas las necesidades que se pueden presentar en cualquier tipo de evento, desde seminarios, conferencias o lanzamientos de producto, hasta fiestas de índole personal y bodas. Para ello, el Algarve Congress Centre ofrece una amplia selección de salas y espacios perfectamente preparados, cómodos y flexibles.

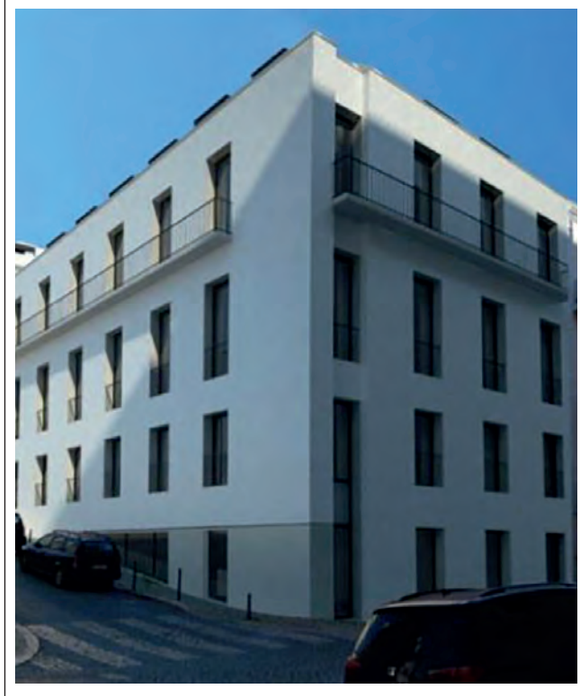
Con una ubicación privilegiada en el centro neurálgico del Algarve, en la encantadora ciudad de Vilamoura, el nuevo espacio consta de 22 salas, distribuidas en una superficie total de 7.050 metros cuadrados y con capacidad para 3.000 personas. Gracias a una cuidada arquitectura y diseño, la luz natural baña cada una de las salas, aportando una gran luminosidad.

Uno de los puntos estratégicos del Algarve Congress Centre es la sala Fénix, un espacio versátil ideado para plenos que cuenta con un techo de 10 metros de altura y es divisible en hasta seis salas individuales. La sala, además, dispone de una impresionante terraza de 700 metros cuadrados con vistas panorámicas del puerto deportivo de Vilamoura y del Océano Atlántico.

El antiguo Hotel Omm de Barcelona renacerá como Sir Victor en 2019

Sir Hotels, colección de hoteles boutique con establecimientos por toda Europa gestionado por **Europe Hotels Private Collection** con sede en Ámsterdam, ha adquirido el que fue el primer hotel de diseño en Barcelona, el **Hotel Omm**. Sir Victor abrirá sus puertas a comienzos de 2019 y aunará lo mejor de lo nuevo y lo antiguo, sumando el diseño de autor, el estilo de vida y la gastronomía de Sir Hotels al acceso a la cultura local y la destacada arquitectura, ubicación y programación del establecimiento. Ello sin olvidar Sir Explore, una nueva iniciativa puesta en marcha este año por Sir Hotels para poner en contacto a sus huéspedes con vecinos de la ciudad con un buen conocimiento del destino. Situado en el Paseo de Gracia, Sir Victor dispondrá de 91 habitaciones y suites, todas ellas con un diseño único e inspiradas en el estilo de vida de la ciudad.

Sacyr Somague se adjudica la construcción de dos hoteles en Lisboa



>> Hotel The Emerald House (Lisboa)

Sacyr Somague se ha adjudicado la construcción de dos nuevos hoteles en Lisboa, **The Emerald House** y el **Hotel Casal Ribeiro**. Estas instalaciones aumentarán la oferta hotelera de la capital portuguesa con 123 nuevas habitaciones. En total, el presupuesto de ambos proyectos alcanza los 13 millones de euros.

Las obras del hotel The Emeral House se han iniciado este mes. El proyecto implica la demolición del edificio existente, del que se mantendrán las fachadas y se reconstruirá el interior. En total, Sacyr Somague trabajará sobre un área de 3.700 m², de los que 450 m² están bajo rasante. El proyecto fue adjudicado a Sacyr Somague por GoldenFlamingo y el plazo de construcción es de 14 meses.

El nuevo Hotel Casal Ribeiro comenzará su construcción también durante este mes de julio. El proyecto comprende la demolición del edificio existente y la edificación del nuevo hotel. En total, la superficie de construcción será de 3.600 m², de los que 675 m² serán bajo rasante. El proyecto fue adjudicado por la firma **Flamingo Tranquility** y tiene un plazo de construcción de 15 meses.

"Estas adjudicaciones son un reconocimiento a nuestras capacidades y know-how en la rehabilitación y construcción de nuevos edificios. Los contratos contribuirán para dar otro impulso a la nueva Sacyr Somague, que da continuidad a la excelencia del servicio y la calidad con la que ha prestado sus servicios a lo largo de su historia", señaló **Eduardo Campos**, consejero delegado de **Sacyr Somague**.

breves

Alantra cierra la compra del Islantilla Golf Resort

La plataforma de inversión y gestión de activos inmobiliarios del grupo Alantra ha cerrado la compra del Islantilla Golf Resort, un complejo con un hotel de cuatro estrellas ubicado entre Isla Cristina y las marismas del río Piedras, en la provincia de Huelva. El establecimiento será explotado en régimen de alquiler por la compañía Gestión de Activos Turísticos (GAT). El proyecto prevé una inversión de reposicionamiento del establecimiento, que cuenta con 204 habitaciones, un campo de golf de 27 hoyos, club de playa, 3 campos de fútbol de césped natural y medidas FIFA, servicios para eventos y rutas especiales de avistamiento de aves.

GCP Hospitality compra el 50% de Hospes

La firma de capital privado inmobiliario Gaw Capital Partners ha anunciado la adquisición, a través de su fondo European Hospitality Fund I gestionado por GCP Hospitality, de una participación del 50% en la marca de hoteles boutique Hospes Hotels, cuyos activos totales están valorados en 125 millones de euros, mediante una iniciativa empresarial conjunta con la empresa española de inversión Omega Capital.

Siguiendo con su objetivo de renovar sus hoteles

RIU invierte 40 M en reformar un hotel en Gran Canaria

El Riu Palace Oasis reabre con categoría 5 estrellas

>> Habitación del RIU Palace Oasis, Maspalomas (Gran Canaria)

El Riu Palace Oasis acaba de reabrir sus puertas en Gran Canaria tras una espectacular reforma. RIU ha realizado los trabajos durante cinco meses para presentar ahora un hotel elegante y moderno, con nuevos restaurantes, bares y servicios.

"Estamos muy satisfechos con el proyecto desarrollado en el hotel Riu Palace Oasis. El aumento de la calidad de las instalaciones, la nueva oferta de servicios y la atención al diseño y decoración nos han permitido recuperar la categoría 5 estrellas que este hotel excepcional se merece. La inversión total en el proyecto ha sido aproximadamente de 40 millones de euros, lo que incluye los 14 millones de obra civil, además de todo el equipamiento, mobiliario, la cuidada decoración, y otros costes derivados", ha asegurado **Luis Riu**, CEO de **RIU Hotels & Resorts**.

Uno de los cambios más espectaculares se ha producido en el lobby en el que se ha pasado de techos de 2,20 metros a una espectacular altura de 5 metros. Las columnas de espejo han sido sustituidas por imponentes pilares blancos que forman un enorme pasillo de mármol que conduce directamente a los huéspedes hacia la recepción, cuya barra ha sido trabajada en ónix. Lo primero que percibe el huésped es una sensación de lujo y amplitud. Justo en el centro de este pasillo se encuentra una impresionante instalación de arte. Se trata de un gran lucernario ubicado en el centro del lobby que emula una lámpara chandelier monumental y que está inspirada en las Dunas de Maspalomas a través de enormes lágrimas de vidrio color arena.

La decoración del hotel está llena de detalles, obras de arte, elementos y materiales de gran calidad que el cliente podrá ir descubriendo poco a poco mientras disfruta de su estancia. La apertura a la luz natural también define este proyecto así como la creación de terrazas y espacios en el exterior para poder disfrutar del magnífico jardín del hotel, así como del excelente clima. Precisamente, el respeto a cada una de las palmeras existentes ha creado espacios únicos tanto en terrazas como incluso en interiores. De hecho, el restaurante botánico cuenta con palmeras reales en el interior.

Otro de los principales atractivos que presenta el Riu Palace Oasis es la creación de una nueva modalidad de habitación: las exclusivas swim-up double room, que son 43 estancias que disponen de piscina de uso privado.

Tras la renovación, las 415 habitaciones tienen un estilo sobrio y elegante. El estilo clásico renovado se mantiene en los baños, todos ellos de nueva construcción, en los que predomina el blanco.

Con el nuevo régimen de media pensión, los huéspedes del Riu Palace Oasis pueden elegir entre distintas opciones gastronómicas. El Riu Palace Oasis se convierte así en el sexto hotel de RIU en Gran Canaria que ha sido reformado, quedando solamente las reformas del Riu Palmeras y del Riu Palace Maspalomas pendientes para cumplir con el objetivo de la cadena de actualizar toda su oferta hotelera en la isla.

Grupo Piñero invierte 26 M en un hotel de Playa Bávaro

Bahia Principe Hotels & Resorts, división hotelera de la unidad de negocio Living Resorts de **Grupo Piñero**, anuncia la reforma de uno de sus catorce establecimientos en República Dominicana: **Luxury Bahia Principe Ambar**, situado en Playa Bávaro, con 528 habitaciones, y que reabrirá sus puertas el próximo mes de noviembre tras una inversión de 26 millones de euros. La reforma de este establecimiento de cinco estrellas y 'solo para adultos', que se inició el pasado mes de junio, ha sido íntegra.

>> Luxury Bahia Principe Ambar, Playa Bávaro (República Dominicana)

Vincci Hoteles renueva su hotel en Santander

>> Vincci Puerto Chico (Santander)

Vincci Puertochico 4* renueva su imagen y sus instalaciones como parte de la apuesta de la cadena hotelera por ofrecer la máxima calidad a sus huéspedes. Situado en uno de los lugares más privilegiados de Santander, frente a la zona marítima de "Puerto Chico", el establecimiento de Vincci Hoteles cumple su 16 aniversario estrenando nuevo interiorismo y estancias inspiradas en el magnífico entorno que le rodea. La renovación de hotel se ha realizado con una inversión por valor de casi 300.000 euros.

El nuevo diseño realizado por Carmen Montoro de Triggo Decoración, ha aprovechado la excelente ubicación del establecimiento, a pocos metros del mar Cantábrico, para trasladar ese ambiente tranquilo, relajante y único, al interior del hotel.

breves

Leroy Merlin España publica su informe de sostenibilidad 2017

Leroy Merlin España ha publicado su Informe de Sostenibilidad 2017 con el objetivo de reflejar el impacto que genera entre sus grupos de interés, el medio ambiente y la sociedad española en su conjunto. Para Leroy Merlin, la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) permite construir una empresa más sostenible que contribuya a la mejora global social, económica y ambiental.
Con un equipo de más de 10.600 colaboradores, la compañía ha aumentado

El centro comercial Montigalà se somete a una completa renovación

El centro comercial Montigalà, en Badalona (Barcelona) ha llevado a cabo una completa remodelación a cargo de las compañías propietarias del centro, Carrefour Property, Carmila y Feu Vert. Se trata de una renovación integral e importantes cambios en la imagen global del centro, con modificaciones estéticas y mejoras en los servicios que hacen más cómoda y atractiva la experiencia de visita de sus clientes.

Sumará 14 activos con la incorporación

Neptune incorporará un nuevo centro outlet en Holanda

Adquiere los terrenos de Sugar City en Halfweg

Neptune, la joint venture formada por NEINVER y TH Real Estate, ha adquirido en Holanda los terrenos de Sugar City en Halfweg, donde se está desarrollando el nuevo centro Amsterdam The Style Outlets.
Con la incorporación de este centro outlet, la cartera de Neptune ascenderá a 14 activos. Actualmente cuenta con 304.500m2 SBA (Superficie Bruta Alquilable) en Europa, con 5 centros en España, 5 en Polonia, 2 en Italia y 1 en Francia.

Amsterdam The Style Outlets abrirá sus puertas en otoño de 2020 en Randstad, una de las regiones más prósperas de Europa, y con una ubicación excepcional, a tan solo diez minutos del aeropuerto Schipol de Amsterdam y muy cerca de la capital y de Haarlem. El nuevo centro contará con 115 tiendas distribuidas en sus 19.000 m2.
Según Vanessa Gelado, Investment Director en NEINVER, “Esta adquisición refuerza el sólido crecimiento de nuestra joint venture. Amsterdam The Style Outlets se convertirá en un activo clave en Europa gracias a su ubicación estratégica, con un gran tráfico de residentes y turistas, su diseño y su oferta comercial”
Para Charlotte Ashworth, Fund Manager, Neptune TH Real Estate: “Los centros outlet han superado el crecimiento medio de ventas en la última década y Amsterdam The Style Outlets, nos brinda la oportunidad de agregar a nuestra sólida cartera un activo outlet de primer nivel en una próspera cuidad".
Neptune es la sociedad conjunta creada en 2014 por NEINVER, compañía española especializada en inversión, desarrollo y gestión de activos inmobiliarios y TH Real Estate, una de las mayores firmas de inversión en activos inmobiliarios del mundo. La joint venture es fruto de su alianza estratégica para crear una plataforma paneuropea líder en centros outlet.

Islazul reposiciona en un nuevo espacio a Primark e incorpora Toys R Us

El centro comercial **Islazul**, administrado por **TH Real Estate**, Asset Manager del centro y uno de los mayores grupos de gestión de inversiones inmobiliarias del mundo, y gestionado por Cushman & Wakefield, completa su amplia oferta con la incorporación de nuevos operadores líderes, como una espectacular tienda PRIMARK, que ha pasado a ocupar un nuevo local con una superficie total de 5.500 metros cuadrados, y la cadena de jugueterías Toys R Us, que se incorpora en un espacio con más de 2.000 metros cuadrados.

Parque comercial Plaza Nueva invierte 200.000 euros en su renovación

Es propiedad de Realia Patrimonio

>> Parque Comercial Plaza Nueva (Leganés, Madrid)

El **Parque Comercial Plaza Nueva**, situado en la localidad madrileña de Leganés, da por finalizado su proyecto de renovación. **Realia Patrimonio**, propietario del Parque Comercial, ha encargado el diseño y ejecución del proyecto a la consultora inmobiliaria **JLL**.
Tras nueve meses de trabajo y más de 200.000 euros de inversión se ha llevado a cabo un proceso de renovación en las instalaciones con el objetivo de mejorar la calidad, confort, bienestar y la experiencia de compra de los clientes y visitantes.
Esta renovación ha ido acompañada de un cambio en la imagen de marca del centro, lo que le convierte actualmente en un Parque Comercial mucho más cercano que brinda al cliente una experiencia de compra más enriquecedora. Además, se ha puesto en marcha una línea telefónica disponible las 24 horas de atención a clientes y visitantes, así como nuevos soportes publicitarios que mejoran la oferta existente para los operadores.
Los cambios acometidos en Plaza Nueva —que se inauguró hace más nueve años– incluyen además de la renovación, la incorporación de nuevos operadores que suponen la permanente actualización del mix comercial en sus más de 50.000 metros cuadrados de SBA. Esta estrategia ya se traduce en un aumento de las afluencias, que a la fecha, superan los 6 millones de visitantes al año.
El proyecto contempla también una mejora en la señalética e información que se da a los visitantes, la comunicación en el aparcamiento, los sistemas de iluminación y la monitorización de escaleras mecánicas, el aumento de plazas de aparcamiento, etc. Muchas de estas iniciativas se enmarcan dentro de la estrategia de sostenibilidad y ahorro energético implementada por el **Parque Comercial Plaza Nueva**.

breves

Cubiñá equipa restaurantes para Áreas

La compañía Cubiñá –expertos en interiorismo, fabricantes y representantes de las marcas internacionales más prestigiosas de mobiliario e iluminación- ha sido asignada para amueblar varios de los restaurantes y cafeterías que Áreas, la marca global de concesiones de restauración de Elior Group, explotará en el Aeropuerto de El Prat – Barcelona, así como también en el Aeropuerto de Madrid-Barajas y en la Feria de Madrid-IFEMA. Los espacios en cuya renovación participará Cubiñá son marcas reconocidas tanto a nivel nacional como internacional.

Abre el centro comercial Torre Sevilla con un 95% de ocupación

El nuevo centro comercial Torre Sevilla ha abierto en septiembre con un 95 por ciento de ocupación comercial y esperando superar las ocho millones de visitas al año gracias a la oferta de moda, cultura y gastronomía, para lo que se ha realizado una inversión de unos cien millones de euros. Este nuevo espacio comercial está integrado en el complejo de Torre Sevilla en el que, su promotor, CaixaBank ha invertido más de 320 millones de euros.

El edificio contará con más de 4.200 metros cuadrados

Nace Torre Mariona en Palma de Mallorca con una inversión de 3M

Inbisa Construcción y Grupo Ferran inician las obras

>> Centro Comercial Torre Mariona en Polígono Son Malferit (Palma de Mallorca).

INBISA Construcción ha comenzado la edificación del nuevo centro comercial TORRE MARIONA en la parcela 64 del polígono Son Malferit de Palma de Mallorca, ubicado entre la autovía de Levante y la carretera de Manacor.

Con un presupuesto que supera los 3 millones de euros, INBISA Construcción de la mano de Grupo Ferran como Project Management, hará realidad el edificio proyectado con más de 4.200 m2, así como la urbanización del terreno aledaño con 3.400 m2 de superficie. Estará compuesto por cinco locales que oscilan entre los 140 m2 hasta los 647 m2, destinados a un uso comercial, de ocio y restauración, que suponen casi 2.500 m2 de superficie comercial (SBA).

Además, contará con un aparcamiento subterráneo de 2.300 m2, con capacidad para 53 coches y 10 motocicletas.

Cabe destacar que se trata de la cuarta obra que el tándem compuesto por I**NBISA Construcción** y **Grupo Ferrán** realiza para **Hoteles de Palma S.L**. en este polígono, que actualmente está en pleno desarrollo y que abastecerá de servicios a la zona residencial de Nou Llevant. Las obras previas consistieron en la construcción de tres nuevos espacios comerciales entre los que destacan las nuevas instalaciones de Norauto, además de la rehabilitación de un tradicional molino de viento.

El inmueble de un gran componente arquitectónico e imagen novedosa tendrá una fachada ventilada de 2.500 m2 de grandes bloques pétreos.

Como señala **Julio Aróstegui**, director de Retail de I**NBISA Construcción** "este nuevo proyecto en Mallorca se suma a las obras que hemos desarrollado en la isla, donde llevamos más de tres años trabajando. En este sentido, destaca la reforma en diferentes fases del Mallorca Fashion Outlet para Via Outlets. Además, nos afianza como compañía referente en la reforma y construcción de centros comerciales y contribuye a ampliar la cartera de proyectos en nuestra área de Retail, entre los que destacan las renovaciones del Centro Comercial ABC Serrano en Madrid, el Centro Comercial Gran Casa en Zaragoza, el Centro Comercial Max Center en Barakaldo y la ejecución del nuevo Centro Comercial Finestrelles Shopping en Esplugues.

"Por otro lado, es un orgullo contribuir al crecimiento del polígono Son Malferit de la mano de Grupo Ferran con quien hemos realizado cuatro proyectos en esta zona, lo que afianza la relación profesional entre las dos partes", concluye Aróstegui.

En esta actuación han intervenido como proyectistas y dirección facultativa Tomeu Ferrá de Studi Ferrá y Xavier Fontanet y Jaume Alomar del estudio SMXL Arquitectura.

Lar España invierte 2M en la reforma del Centro Comercial As Termas

La socimi **Lar España Real Estat**e, propietaria de **As Termas Centro Comercial,** invertirá en el centro comercial dos millones de euros para obras de reforma de sus instalaciones. Los trabajos consistirán en la mejora, principalmente, de las zonas de restauración y ocio, con el objetivo de ofrecer una mayor comodidad para los clientes y, al mismo tiempo, para los arrendatarios y propietarios de los locales. Está previsto que las obras comiencen en septiembre y finalicen en diciembre de este mismo año.

Las obras se centrarán en la zona de restauración, que se rediseñará para mostrar una imagen renovada y más confortable. Contará con nuevos materiales y mobiliario, y una iluminación específica adaptada para este espacio. Además, incorporará nuevos elementos de vegetación, en una clara apuesta por el diseño sostenible.

Por otro lado, las zonas de confort, los baños y la sala de lactancia serán también reformadas. Esta última está enmarcada en el proyecto Hola Familia, que se encuentra dentro del programa de diferenciación que puso en marcha Lar España en 2016. En concreto, el proyecto **Hola Familia** consiste en la creación de nuevos espacios de lactancia que resulten más cálidos y acogedores. Todo ello será posible gracias a un diseño que combina la utilización de un mobiliario funcional y cómodo, una cuidada iluminación y una zona de juegos donde hacer más amena la espera de los más pequeños.

Esta actuación refuerza el compromiso de Lar España con el centro comercial y la ciudad de Lugo, ofreciéndole a la ciudadanía un espacio renovado en el que disfrutar del tiempo de ocio y compras con la máxima comodidad.

FOREST

95% RECYCLED
100% COMFORT

PORCELANOSA

customer support (+34) 901 100 201
www.porcelanosa.com

FOREST

95% RECYCLED
100% COMFORT

PORCELANOSA

customer support (+34) 901 100 201
www.porcelanosa.com

Según un informe elaborado por TH Real Estate

Los centros outlet seguirán ganando enteros a ojos de los inversores

EE.UU. constituye el mercado más desarrollado, mientras que la región Asia-Pacífico se encuentra todavía en la fase inicial de crecimiento

Redacción.-

En su último informe, T**HINK Global: Outlets, TH Real Estate** afirma que los centros outlet seguirán ganando enteros a ojos de los inversores, dado que este segmento se ve impulsado por una oferta limitada y una demanda al alza, ofreciendo así algunas de las rentabilidades ajustadas al riesgo más atractivas del mercado inmobiliario.

El estudio destaca que 2017 fue el año en el que se registró el número más elevado de operaciones con centros outlet en Europa desde que se tiene constancia, con un volumen que asciende a 1.700 millones de euros y triplica la media a largo plazo de 548 millones de euros.

Según TH Real Estate, este segmento ha sido el que mejor evolución ha registrado en la región durante los últimos diez años y seguirá siendo uno de los segmentos del sector inmobiliario con mayor valor: numerosos outlets prime arrojan unas tasas de capitalización superiores en 75 puntos básicos a las de los centros comerciales.

TH Real Estate considera que este segmento se encuentra en una posición favorable para registrar rentabilidades superiores en periodos con un crecimiento económico tanto sólido como débil, como demuestra la excelente resistencia de la que hizo gala durante las adversas condiciones de mercado en la crisis financiera mundial, cuando las ventas cayeron tan solo un 0,5%, en comparación con la media europea del 5,4%.

Aunque es importante ser conscientes del interés que presenta el segmento para los inversores, el informe también analiza el aumento de la demanda de las firmas de retail y las tendencias de consumo. A raíz de la crisis financiera mundial, del aumento de la transparencia de los precios a través de Internet y de los importantes descuentos en las calles comerciales de mayor interés, hemos asistido a un aumento del número de compradores con conciencia de valor a escala mundial. Por lo tanto, el modelo de centros outlet se encuentra bien posicionado para incrementar su cuota en el «mercado con conciencia de valor», en fase de expansión.

Angela Goodings, directora de Estudios en **TH Real Estate**, comentó: «Los outlet han demostrado ser una inversión más defensiva, con unos niveles de volatilidad relativamente reducidos, tal y como pudimos apreciar durante el último ciclo económico. Brindan a los consumidores una experiencia de compra: los operadores invierten más en instalaciones de restauración para incrementar el tiempo de permanencia y se llevan a cabo eventos de marketing que impulsan la afluencia de público. Por tanto, consideramos que este segmento también muestra un carácter defensivo ante la actual transición de las ventas minoristas hacia el canal online. En las regiones donde hemos podido analizar datos, los activos de alta calidad han registrado un excelente desempeño en términos de crecimiento de las rentas y las ventas y de rentabilidad de la inversión».

Según el informe, existen diferencias considerables en la oferta de centros outlet a escala mundial: EE.UU. constituye el mercado más desarrollado, mientras que la región Asia-Pacífico se encuentra todavía en la fase inicial de crecimiento y su oferta de outlets se mantiene en niveles muy reducidos. En concreto, la oferta per cápita en China es una de las más escasas de todo el mundo. A pesar de la reducida cartera de proyectos en desarrollo del gigante asiático, la creación de modelos de elevada calidad/alta gama difícilmente podrá suplir la insaciable demanda de bienes de lujo de los consumidores chinos. De hecho, las ventas minoristas han superado de forma constante las cifras de crecimiento del PIB durante los últimos diez años, con un 11,9% anual. TH Real Estate destaca China como mercado de crecimiento especialmente interesante para las marcas de lujo debido a su elevada población, a sus ciudades densamente pobladas y al creciente interés de los consumidores por las marcas de lujo reconocidas a escala internacional.

TH Real Estate considera que la combinación de una oferta limitada y una demanda cada vez mayor debería traducirse en un crecimiento sostenido de las rentas y mejoras estructurales a largo plazo en el plano de los precios de inversión de los outlet a escala global.

TH Real Estate considera que este segmento se encuentra en una posición favorable para registrar rentabilidades superiores en periodos con un crecimiento económico tanto sólido como débil, como demuestra la excelente resistencia de la que hizo gala durante las adversas condiciones de mercado en la crisis financiera mundial, cuando las ventas cayeron tan solo un 0,5%, en comparación con la media europea del 5,4%.

Según un informe elaborado por JLL

El precio de la vivienda subirá anualmente un 3,8% y el alquiler un 6,1% hasta el año 2020

La demanda extranjera se mantuvo estable en 2017 (13,11% del total) pero se redujo el peso del comprador británico –del 19% al 15%–

Redacción.-

El precio de venta de la vivienda subirá anualmente un 3,8% de media hasta el año 2020. Una tendencia que también seguirá el mercado de alquiler, donde el precio se incrementará un 6,1% de media durante los próximos tres años. Así se desprende de la última edición del Informe de Mercado Residencial realizado por la consultora inmobiliaria JLL, que incluye previsiones sobre la evolución del precio de la vivienda a nivel nacional.

En lo relativo al precio de venta, se sigue la estela marcada por los últimos ejercicios. En 2017 el porcentaje de incremento a nivel nacional fue del 7,2%, sumando cuatro años consecutivos de subidas de precios. Además, el año anterior la vivienda se encareció en todas las comunidades autónomas, siendo la Comunidad de Madrid (+11,9%), Cataluña (+10,2%) y las Islas Baleares (+9,8%) las que registraron mayores incrementos.

Respecto a los datos de alquiler, los precios, al igual que los de compra, están viviendo fuertes incrementos en los dos últimos años, como consecuencia de una oferta insuficiente, o de poca calidad, para atender la demanda. El resultado, vaticina JLL, serán incrementos en la renta media nacional de un 6,1% durante los próximos tres años.

En este sentido, esta creciente demanda está despertando el interés de inversores y estimulando la profesionalización del sector, con el desarrollo de Socimis especializadas y la entrada de inversores institucionalizados en un sector poco desarrollado en España hasta la fecha.

Las previsiones de JLL apuntan a que el nivel de transacciones seguirá subiendo hasta alcanzar unas 600.000 viviendas de media en los 3 próximos años.

Punto de inflexión en venta de obra nueva

En 2017, la compraventa de vivienda se disparó un 16,3% con respecto al año anterior, terminando así con la mayor alza interanual registrada desde el año 2014. El número total de transacciones de compraventa de vivienda, tanto nueva como de segunda mano, se situó en 532.367 operaciones, siendo el último trimestre del año el más activo. 2017 se posicionó como el mejor año desde que estalló la burbuja.

La vivienda de segunda mano volvió a ser el impulsor de este crecimiento. En total, se transaccionaron 481.969 viviendas, representando una subida de 17,4% con respecto a 2016. Sin embargo, 2017 marcó un punto de inflexión hacia un crecimiento positivo de las transacciones de obra nueva. El año cerró con un crecimiento del 7,0% con respecto a 2016 y, por primera vez en 10 años, se vio un crecimiento positivo de transacciones de vivienda nueva.

En esta línea, las previsiones de JLL apuntan a que el nivel de transacciones seguirá subiendo hasta alcanzar unas 600.000 viviendas de media en los 3 próximos años.

Efecto del Brexit en la compraventa de extranjeros

La compraventa de viviendas por parte de extranjeros representó el año pasado el 13,11% del total de las transacciones en España, un porcentaje que se ha mantenido estable respecto a 2016, lo que significa que se ha producido un crecimiento significativo en términos absolutos.

Esta creciente demanda está despertando el interés de inversores y estimulando la profesionalización del sector, con el desarrollo de Socimis especializadas y la entrada de inversores institucionalizados en un sector poco desarrollado en España hasta la fecha.

Respecto a las nacionalidades, si bien los británicos siguieron encabezando el ranking de compradores extranjeros con el 15% del total, se apreció un descenso respecto al año anterior, cuando representaron el 19%, algo que según JLL, probablemente tenga su causa en el Brexit y, en especial, en el comportamiento de su moneda.

Tras británicos se situaron los franceses, con el 8,64% de las compras –superando el 8,05% de 2016–, y con un importante incremento en términos absolutos, siendo la nacionalidad con mayor crecimiento durante el último año en ventas unitarias. Les siguieron los alemanes con un 7,77% y los belgas, con un 6,39%.

Según un informe elaborado por Savills Aguirre Newman

La inversión inmobiliaria en Europa se ralentiza, pero los indicadores fundamentales se mantienen favorables

Durante el primer semestre del año, el volumen de inversión total en Europa alcanzó más de 97.000 millones de euros, un 5% menos que durante el mismo periodo de 2017

Redacción.-

Durante el primer semestre del año, el volumen de inversión total en Europa alcanzó más de 97.000 millones de euros. A pesar de que la cifra está un 5% por debajo del volumen registrado en el mismo periodo de 2017, sigue siendo un 42% superior a la media de los primeros semestres de los últimos10 años, según la consultora inmobiliaria internacional **Savills Aguirre Newman**. Los mercados con mejor comportamiento han sido Países Bajos y Polonia, que han registrado un incremento interanual de la inversión del 176% y del 100%, respectivamente, seguidos por Irlanda (94%) y Portugal (35%).

La cuota de inversión en los mercados principales se mantiene sin cambios y sigue representando el 65% del volumen total. Mientras que los volúmenes de inversión han sido ligeramente inferiores en comparación con el año pasado tanto en el Reino Unido (-9%) como en Alemania (-7%), Francia registró un incremento del 27% respecto al primer semestre de 2017, más lento debido a las elecciones presidenciales del año pasado. Los desarrollos urbanísticos y de infraestructura para el proyecto Grand Paris, los Juegos Olímpicos de 2024 y un paisaje político mejorado son signos positivos que están atrayendo inversores a Francia, particularmente a la región de París.

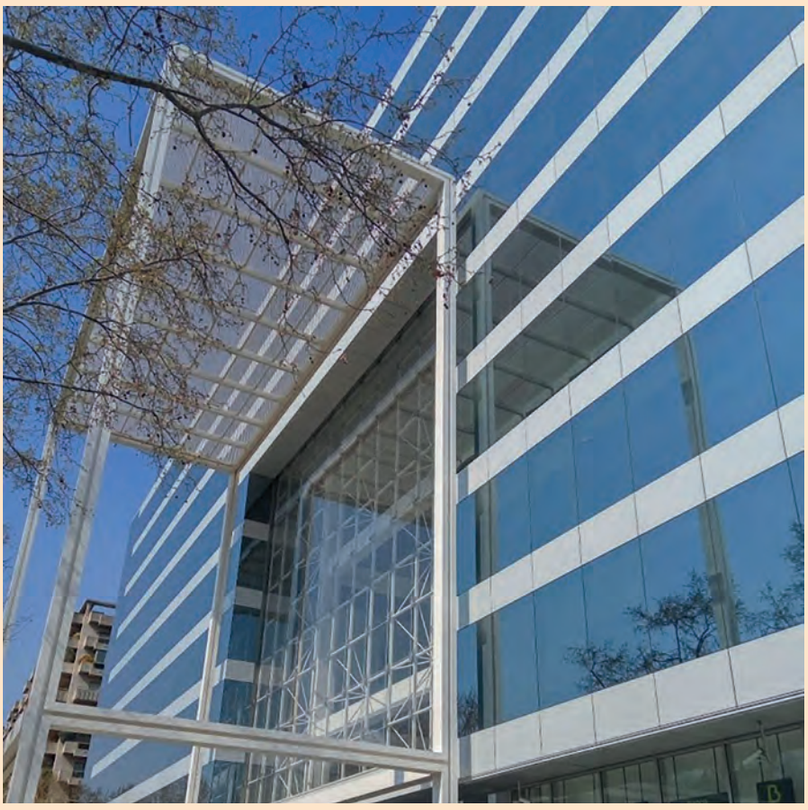
La demanda de inversión en oficinas sigue siendo elevada al estar respaldada por fundamentales sólidos: las tasas de disponibilidad en oficinas siguen siendo extremadamente bajas en todas las principales ciudades europeas y la actividad de desarrollo sigue siendo insuficiente para satisfacer la demanda. Mientras que las rentabilidades máximas de oficinas prime en **CBD (Central Business District)** muestran signos de estabilización, los rendimientos de oficinas secundarias en CBD y en oficinas prime fuera del CBD continúan bajo una fuerte presión a la baja. De media, las yields han descendido 22 puntos y 31 puntos respectivamente en toda Europa, lo que resulta en un estrechamiento de la brecha entre ambos mercados. La rentabilidad media en oficinas prime fuera del CBD se sitúa actualmente en 4.9%, por debajo de la media de oficinas secundarias en CBD, del 5%, lo que refleja el fuerte apetito de los inversores por los activos prime, también fuera del CBD.

La disminución de la entrada de capital asiático se debe principalmente a la restricción del gobierno chino sobre las inversiones salientes, mientras que el interés de inversores de Corea y Singapur en particular, continúa.

Europa sigue atrayendo capital extranjero que en el primer semestre ha representado la mitad del volumen total, en línea con el promedio de los últimos cinco años. Sin embargo, los flujos *cross-border* han provenido principalmente de países europeos, mientras que las inversiones estadounidenses y asiáticas en inmobiliario europeo disminuyeron en comparación con el año pasado. El capital estadounidense se está alejando progresivamente de las estrategias oportunistas para centrarse en oportunidades core/core plus. La disminución de la entrada de capital asiático se debe principalmente a la restricción del gobierno chino sobre las inversiones salientes, mientras que el interés de inversores de Corea y Singapur en particular, continúa.

Las oficinas seguirán siendo la clase de activo preferido en Europa durante los próximos 12 meses, aunque el apetito inversor por activos alternativos y logísticos continuará aumentando, según **Savills Aguirre Newman**.

El capital estadounidense se está alejando progresivamente de las estrategias oportunistas para centrarse en oportunidades core/core plus.



Borja Sierra, vicepresidente ejecutivo internacional de **Savills Aguirre Newman**, comenta que “aunque la dinámica del mercado en Europa se desacelera, al mismo tiempo los fundamentales siguen siendo positivos, a pesar de los riesgos políticos. Por lo tanto, creemos que el ciclo actual podría continuar bastante tiempo. El interés de los inversores nacionales e internacionales en el sector inmobiliario europeo sigue siendo elevado y esperamos que los volúmenes de inversión comercial para 2018 estén en línea con el año pasado".

Lydia Brissy, directora de research en **Savills Europa**, añade que “la mayoría de los inversores en Europa todavía buscan activos seguros en ubicaciones prime en todos los sectores, pero con una tendencia a relajar la presión sobre las yields. Dado que la logística se está convirtiendo en componente integral de una estrategia retail omni-canal exitosa, la demanda de activos logísticos crece y los inversores dirigen su exposición al retail tradicional hacia las ubicaciones ultra-prime con inquilinos de máxima solvencia”.

VUELVE LA FERIA INMOBILIARIA LÍDER

sima 20 AÑOS • YEARS

salóninmobiliariointernacionalmadrid

SIMA OTOÑO 2018 16 - 18 NOVIEMBRE

Miles de compradores en búsqueda activa de vivienda

CONTRATE SU STAND

Más información en **+34 91 577 47 97 / comercial@gplanner.com**

simaexpo.com

Fechas 2019:

SIMA 2019 30 MAYO - 2 JUNIO

SIMApro 2019 29 - 31 MAYO

Promueve y organiza: PLANNEREXHIBITIONS

Colabora: ASPRIMA

Comunicador oficial: EL MUNDO SU VIVIENDA

Portal oficial: idealista Rentalia

Oficinas Rethink Barcelona | 25 de septiembre 2018

El pasado martes 25 de septiembre, Grupo Vía organizó la jornada "Oficinas Rethink Barcelona", en la que se analizó la transformación que están experimentando los espacios de oficinas. El evento contó con más de 80 profesionales y la visión, proyectos y filosofías de líderes del sector como Proyectos MB, Àtic Group, Happy Working Lab, Mur Arquitectura, PIA Estudi, CBRE y Turul Sörensen Arquitectos.

Alba Baqués, socia fundadora junto a Xavi Marqués de Proyectos MB, detalló en su ponencia el trabajo realizado por su firma en dos trabajos de oficinas: la sede corporativa de EU Business School y las oficinas en la Cúpula de Francesc Maciá.

Desde Àtic Group Business Centers, la socia cofundadora Vanesa Vaquerizo, presentó la evolución de su compañía que ha pasado de contar en 2012 con un Business Center en Mataró a tener en la actualidad dos en la capital del Maresme y otros tres en Barcelona, con un proyecto en marcha de 2.000 m2 en Aribau/Diputació.

Vanessa Sans, Coworking Consultant y fundadora de Happy Working Lab, analizó como el coworking en diez años se ha convertido en una realidad existiendo en Europa 3.075 centros de los cuales más de la mitad (1.547) están en España.

La jornada fue posible gracias al patrocinio de marcas líderes en el ámbito de los edificios para el trabajo como son Ofita, Tarkett y Fagerhult.

Ponentes y sponsors de Oficinas Rethink Barcelona 2018

Tarkett ofita FAGERHULT

Architecture & Design Málaga | 19 de septiembre 2018

La segunda edición de "Architecture & Design Málaga" reunió a más de 80 profesionales del sector en el Hotel Vincci Selección Posada del Patio en Málaga, donde se pudieron conocer una selección de los proyectos arquitectónicos más destacados de la mano de arquitectos e interioristas que trabajan en la zona.

Desde HCP Arquitectos, los arquitectos Javier Higuera Mata, coordinador internacional, y José Luis Moreno, coordinador general, compartieron diferentes trabajos internacionales en Bahréin para luego centrarse en el mercado residencial de la Costa del Sol donde los promotores apuestan por la arquitectura para diferenciarse de la competencia. De esta forma están inmersos en trabajos residenciales en Estepona para Neinor, en Marbella, en Mijas o en Fuengirola, así como proyectos en Málaga y la promoción Nereidas para Metrovacesa

El arquitecto Ángel Asenjo (Asenjo y Asociados) repasó sus proyectos en marcha en el ámbito residencial en los que se ha buscado que cada uno se diferencie del resto y tenga sus propias soluciones y una gran diversidad de tipologías de viviendas y espacios comunes y paisajismo. Asenjo desgranó promociones como las viviendas sociales en Guadaiza (Marbella), el Bulevard Pasteur en Málaga, las viviendas unifamiliares en Colinas del Limonar, las viviendas sociales en María Rojas (Estepona), entre muchas otras.

Desde Varba, la arquitecta Ana Baena analizó cómo en el caso de las viviendas para particulares estos encargos cambian la forma de proyectar, de comunicarse y de llevar la obra, siendo proyectos de ida y vuelta en los que arquitectos y clientes tienen que ser flexibles.

El evento, organizado por Grupo Vía con el patrocinio de Tarkett, Heidelbergcement Hispania, Comenza, Placo Saint-Gobain y Soprema tomó el pulso de Málaga que cuenta con una gran actividad tanto en arquitectura como en interiorismo.

Ponentes y sponsors de Architecture & Design Málaga 2018

Patrocinaron:

Tarkett · comenza Railing Passion · ABB · HEIDELBERGCEMENT HISPANIA · Placo SAINT-GOBAIN · SOPREMA

El futuro es de los Servicers

Augusto Monte
Director de activos singulares de Haya Real Estate

España ha sido el quinto país europeo que más ha invertido en inmobiliario en lo que llevamos de año, con más de 6.100 millones invertidos hasta junio. Y si todo el ritmo se mantiene, se espera que el volumen de inversión inmobiliaria se sitúe en niveles similares a los del año anterior, favorecido por los bajos tipos de interés y la alta liquidez existente en el mercado.

En ese sentido, observamos con interés como la demanda de espacios logísticos encadena varios trimestres de aumentos. En los tres primeros meses de 2018 la contratación en el mercado logístico subió el 76% en Madrid y el 50% en Barcelona. Estos datos han despertado el apetito entre los inversores, quienes ante un mercado reducido comienzan a buscar oportunidades no solo en las dos principales ciudades españolas sino también en otros mercados secundarios como Zaragoza, Málaga, Sevilla y País Vasco. También cabe mencionar Valencia, que es uno de los mercados logísticos de mayor interés en este momento.

Otra área que está registrando gran actividad es la hotelera. Tras alcanzar un record histórico el año pasado, la inversión hotelera se mantiene a buen ritmo este año, en el que se han realizado grandes operaciones. Los fondos de capital privado están siendo los principales actores y algunos analistas esperan que este año se llegue a incluso duplicar el volumen de inversión alcanzado el año pasado.

En este contexto, es muy necesario hablar del papel de los servicers, que están cobrando cada vez mayor protagonismo dentro del sector inmobiliario. Actualmente, más del 80% de los activos inmobiliarios bajo gestión se encuentran en manos de servicers. Estos nuevos actores están ayudando a incrementar la transparencia, eficiencia y profesionalidad del mercado inmobiliario al ayudar a completar operaciones con todas las garantías legales, administrativas y de calidad. Además, los servicers han jugado un rol clave en la recuperación económica ya que han facilitado el drenaje de un buen número de activos inmobiliarios que habían acabado en manos de los bancos durante la crisis. Esta labor ha contribuido de forma significativa a la reconstrucción de la confianza en el sector inmobiliario español. Gracias a esta labor, los servicers se han convertido en un actor esencial para la industria financiera e inmobiliaria y se espera que para los próximos años su papel se consolide aún más.

Es importante aportar soluciones que contemplen todo el ciclo inmobiliario, desde la gestión del crédito hasta la comercialización del inmueble, incluyendo también la promoción y gestión patrimonial.

No obstante, los servicers deben aportar un valor claramente diferencial para competir en un segmento cada vez más profesionalizado. Es importante aportar soluciones que contemplen todo el ciclo inmobiliario, desde la gestión del crédito hasta la comercialización del inmueble, incluyendo también la promoción y gestión patrimonial. Además, es importante contar con un equipo especializado en valoraciones de activos comerciales y residenciales para ayudar a los propietarios de los inmuebles en la toma de decisiones. Y, por último, no conviene olvidar las ventajas que ofrece la de titulización, que cuenta con una gran diversidad de herramientas para estructurar y gestionar la deuda sobre distintas clases de activos.

Actualmente, más del 80% de los activos inmobiliarios bajo gestión se encuentran en manos de servicers. Estos nuevos actores están ayudando a incrementar la transparencia, eficiencia y profesionalidad del mercado inmobiliario al ayudar a completar operaciones con todas las garantías legales, administrativas y de calidad.

El modelo de negocio de Haya cubre todas estas áreas, lo que ha permitido un significativo crecimiento a lo largo de los años, gracias a la confianza depositada por su base de clientes. Por ejemplo, en el primer semestre de 2018, el Ebitda de Haya creció un 15,6% con respecto al mismo periodo del año anterior. Cabe destacar que las operaciones de activos no residenciales tuvieron un peso especial dentro de la cuenta de resultados y confiamos en que la gestión de este tipo de activos continúe creciendo de cara al futuro, teniendo en cuenta el ritmo que están registrando el sector logístico y los activos singulares, donde Haya cuenta con un amplio catálogo desde naves, locales y oficinas, hasta suelos en distintas fases de desarrollo (rústicos, urbanizables y solares).

Por otro lado, cabe destacar que buena parte de la cartera de Haya se compone de vivienda de primera residencia, lo que despierta gran interés en las circunstancias actuales del mercado. La gran capilaridad del negocio de Haya, con presencia en casi toda la geografía española, permite a la compañía encontrar compradores allí donde otros no llegan.

En definitiva, los principales indicadores inmobiliarios señalan que el ladrillo está al alza y nos hacen confiar en que el futuro del sector será próspero. Desde Haya estamos preparados para aprovechar esta subida sin olvidar que los ciclos inmobiliarios suelen cumplirse con cierta precisión y por eso conviene aprovechar los tramos alcistas para apuntalar una base que nos permitirá mantener la estabilidad en el largo plazo.

Las tendencias y colores cambian, el estilo permanece

Tarkett es líder mundial en soluciones de suelos innovadores que generan valor para sus clientes de una manera sostenible.

Ofrecemos a nuestros clientes una de las carteras de productos más amplias en la industria de suelos y superficies deportivas, suelos vinílicos, madera, suelos laminados, linóleum, césped artificial, moqueta etc.. proporcionando soluciones integradas y coordinadas para profesionales y usuarios finales residenciales de todo el mundo.

Descubra más en **www.tarkett.es**

Variedad y belleza natural para diseños de interior inspiradores

COLECCIÓN 2018

Tarkett

El ping pong no tiene nada que ver con la inversión

Normalmente estaríamos de acuerdo, pero la gentrificacíon de algunas zonas de las principales ciudades europeas conlleva la creacion de nuevas empresas en el area. Y con ellas, aumenta la demanda de espacio de oficina... y también la de mesas de ping pong para los momentos de ocio del personal.

Hemos invertido 5700 millones de euros en edificios de oficinas en toda Europa en los últimos tres años. Descubra cómo nuestros profundo conocimiento de las ciudades Europeas y sus respectivos distritos podrían ayudarnos a encontrar excelentes oportunidades de inversión.

PATRIZIA