el periódico más leído del sector

VÍA INMOBILIARIA

Nº 157 2019

Es una publicación de GRUPO VÍA

Los promotores reclaman una gestión del suelo más eficiente para ofrecer vivienda asequible

Madrid lidera la inversión de las SOCIMI y atrae más de 8.000 millones en 5 años

Juan Antonio Gómez-Pintado, presidente de Vía Célere

"Nuestro objetivo es estar siempre a la vanguardia del sector, impulsar su evolución y conseguir que sus procesos sean más eficientes, ecológicos y modernos"

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**

10 HABITAT DESARROLLARÁ 330 VIVIENDAS EN SEVILLA

12 QUABIT COMPRA UN SUELO EN VALENCIA DE 6.500 M^2 EDIFICABLES

14 ÁRIMA INVIERTE 110 M EN ACTIVOS DESDE SU SALIDA A BOLSA

EN PORTADA

MERCADO DE OBRA NUEVA RESIDENCIAL

LOS PROMOTORES VEN NECESARIA UNA MEJORA EN LA GESTIÓN DE SUELO CON EL FIN DE ABARATAR COSTES.
ELLO CONSEGUIRÍA INCREMENTAR LA OFERTA DE VIVIENDA ASEQUIBLE

24 GOODMAN AUMENTÓ SU PORTFOLIO UN 30% EN ESPAÑA DURANTE 2018

26 BARCELÓ INVIERTE 35 M DE EUROS EN MARRUECOS

28 VALUE RETAIL INVERTIRÁ 50 M DE EUROS EN RENOVAR LA ROCA VILLAGE

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.

El futuro del sector inmobiliario residencial de obra nueva

Los promotores reclaman una gestión del suelo más eficiente para ofrecer vivienda asequible

El buen entendimiento entre el sector privado y la administración será clave en los próximos años para conseguir moderar el encarecimiento del suelo y acelerar la concesión de las licencias

>> Vía Célere ha presentado recientemente MagicHouse, un innovador concepto de vivienda, que se implantará en la promoción Célere Las Rosas de forma pionera en España, que dispone de un tabique móvil y muebles convertibles multifuncionales desplegables integrados en las paredes, de forma que la casa puede adaptarse al uso que su inquilino quiera darle en cada momento. Vía Célere es la promotora inmobiliaria residencial más innovadora de España, con 30 nuevos hitos en innovación y 10 certificados de I+D conseguidos desde 2012. La promotora, desde sus inicios en 2007, siempre ha apostado por la disrupción tecnológica, conceptual y de procesos en todas las áreas de la compañía.

Adriana Puig.

El negocio inmobiliario residencial de obra nueva marcha viento en popa, alentado por la elevada demanda de viviendas, especialmente en los mercados más consolidados de España y con la escasez de suelo finalista como espada de Damocles. No en vano, el gran reto del sector inmobiliario es lograr construir viviendas a precios más asequibles para que los jóvenes puedan acceder ya sea mediante compra o alquiler, pero los precios del suelo son altos y por el momento no hay perspectivas de mejora en ese sentido. A pesar de ello, las promotoras más activas del panorama inmobiliario de nuestro país se muestran, aún teniendo en cuenta las dificultades para encontrar suelo a un precio razonable, optimistas y dispuestas a satisfacer la demanda de un cliente cada vez más exigente, que pone en valor aspectos como las zonas comunes en los edificios, la adecuada distribución de la vivienda y la calidad de los materiales de la construcción, pero que también busca viviendas con la calificación energética óptima y por supuesto valora detalles como la domótica o la tecnología más avanzada. Por otra parte, la tímida llegada de la industrialización al sector de la construcción de viviendas está logrando reducir los plazos de entrega de las mismas de manera considerable, lo cual va a suponer una ventaja competitiva para las inmobiliarias que avancen en este sentido frente a las que sigan con el método tradicional de construcción.

VENTA DE VIVIENDAS AL ALZA

La venta de viviendas de obra nueva en 2018 ha seguido con el mismo peso respecto a la de segunda mano, que se ha mantenido en torno al 75% de las operaciones igual que el año anterior, según la **Red de agentes colaboradores (APIs) de Servihabitat.** Las viviendas iniciadas crecerán un 8,5% en 2019 y las terminadas lo harán en un 22,4%.

Si la previsión en 2018 era cerrar con más de 94.500 viviendas iniciadas, lo que supone un incremento anual del 17%, en 2019 este indicador crecerá un 8,5% adicional, con más de 102.500 proyectos iniciados. En cuanto a las viviendas terminadas, también se prevé que aumenten casi un 17% este año, un 16,8% concretamente, y aumentarán hasta el 22,4% el que viene, momento en que se superarían las 76.900 unidades finalizadas.

Las promotoras más activas del panorama inmobiliario de nuestro país se muestran, aún teniendo en cuenta las dificultades para encontrar suelo a un precio razonable, optimistas y dispuestas a satisfacer la demanda de un cliente cada vez más exigente

La Comunidad de Madrid, Andalucía y Cataluña son las comunidades con mayor volumen de viviendas iniciadas para este año y el siguiente, con Cantabria, La Rioja y Extremadura en la cola. La previsión es que este 2019 se estabilicen los principales indicadores según la última edición del informe sobre el “Mercado residencial en España” que elabora Servihabitat Trends. Según **Iheb Nafaa**, Consejero Delegado de **Servihabitat**, “todavía existe un recorrido de crecimiento en el mercado residencial en España para 2019, pero las subidas serán más moderadas. Nuestra previsión es que algunos indicadores, como son el precio de la vivienda o el número de viviendas iniciadas, lo harán acorde a unas perspectivas razonables y en sintonía con el contexto macroeconómico”.

JUAN ANTONIO GÓMEZ PINTADO, PRESIDENTE DE VÍA CÉLERE: "2019 va a ser un año en el que siga siendo necesario apostar por la innovación y desarrollar procesos y viviendas cada vez más eficientes, sostenibles, modernas e inteligentes.
En primer lugar, es necesario seguir fomentando la innovación dentro del sector, avanzar en la adaptabilidad del espacio (un recurso cada vez más limitado) y apostar por las nuevas tecnologías para potenciar las Smart Homes y mejorar los procesos de construcción. En este sentido, aunque ya hemos hecho grandes avances, sobre todo en Vía Célere, con la implantación de elementos como Lean Construction y la industrialización, hay que seguir potenciándolos para avanzar hacia un sector más eficiente, ágil y sostenible"

>> El plan estratégico y de negocio de Habitat Inmobiliaria supondrá una inversión de 500 millones de euros hasta 2021. De esta manera, el plan de negocio de la promotora le permitirá el desarrollo de nuevas promociones que conllevará un ritmo de entrega de más de 2.000 viviendas al año a partir de 2021.

LAS PROMOTORAS MÁS ACTIVAS

Las cifras de previsión de construcción de viviendas de las promotoras más activas del mercado español son ambiciosas. Así por ejemplo, la inmobiliaria cotizada **AEDAS Homes** durante el año 2019 lanzará al mercado 2.580 viviendas y entregará 1.055 unidades, cumpliendo con su plan de negocio, en las 5 regiones en las que opera: Centro, Cataluña, Andalucía, Levante y Baleares y Costa del Sol. Otra de las grandes es **Quabit**, que arranca el año 2019 con cincuenta promociones en diferentes fases de ejecución que suman 3.724 viviendas, de las cuales 1.061 se encuentran en fase de entrega y construcción ubicadas en Madrid, el Corredor del Henares, Valencia, Baleares, Málaga y la Costa del Sol. No se queda atrás **Vía Célere**, que tras la integración de los activos de **Aelca**, está llamada a ser una de las protagonistas del sector residencial en 2019 y también **Neinor Homes,** que cuenta con 31 promociones en construcción para entregar unas 2000 viviendas en 2019 y además suma unas 3.000 viviendas en construcción o han obtenido licencia con la vista puesta en el año 2020. Por su parte, **Habitat Inmobiliaria** , presidida por **Juan María Nin** y dirigida por **José Carlos Saz**, en la actualidad cuenta con más de 3.400 viviendas en desarrollo en 39 promociones en diferentes fases de desarrollo en Madrid, Cataluña, Valencia, Andalucía, Canarias, Cantabria, Asturias y Galicia. Su plan de negocio está enfocado para conseguir entregar 2.000 viviendas al año a partir de 2021. Las adquisiciones de suelos realizadas durante el año pasado, que han superado las 2.600 viviendas, hacen que elbanco de suelo de **Habitat** supere el millón de metros cuadrados y las 10.000 viviendas, lo que permitirá a Habitat Inmobilaria ya superar las 300 unidades para este año y alcanzar ese ritmo de 2.000 unidades anuales a partir de 2021.
Promotoras de menor tamaño como **TM Grupo Inmobiliario,** expertos en obra nueva residencial de segunda residencia también serán muy activas este año, en concreto la compañía tiene previstas 700 viviendas distribuidas a lo largo del arco Mediterráneo: 54% en la Costa Blanca, 22% en la Costa de Almería, seguidas por la Costa del Sol con un 8%, Mallorca con un 7% y la zona de

>> Quabit arranca el año 2019 con 50 promociones en diferentes fases de ejecución que suman 3.724 viviendas, de las cuales 1.061 se encuentran en fase de entrega y construcción. El precio medio de las viviendas libres incluidas en el Plan de Negocio 2017-2022 de Quabit es 220.000–225.000 euros. En la imagen, infografía de Quabit Torres del Mayorazgo, 135 viviendas en El Cañaveral (Madrid).

Murcia y otras áreas con un 9% .

En Barcelona, **Engel & Völkers** tiene previsto comercializar en torno a 750 viviendas de obra nueva en el área metropolitana, lo que aproximadamente supone un 8% del parque de viviendas de obra nueva y gran rehabilitación que se comercializarán durante el 2019 en esta zona.

IMPULSO DE LA DEMANDA

Entre los factores que contribuyen al impulso de la demanda y, por consiguiente, su crecimiento, destacan: el buen ritmo de creación de empleo que hace aumentar la renta bruta disponible de los hogares, la concesión de forma moderada de préstamos hipotecarios por parte de las entidades financieras -"*la prudencia en la concesión de hipotecas impedirá que se repita la situación que se produjo hace 10 años en el mercado inmobiliario"* apunta **Jorge Campreciós**, director de la división de Developments de **Engel & Völkers Barcelona** y el continuo interés inversor en los inmuebles junto con las rentabilidades elevadas que generan los alquileres. Según el informe Servihabitat Trends, en 2019, el precio de la vivienda aumentará un 4,7%.

¿CÓMO SON LAS VIVIENDAS MÁS DEMANDADAS?

Nuevas tecnologías, innovación, sostenibilidad y medio ambiente, se confirman como variables fundamentales en el nuevo negocio inmobiliario. Ya no son el futuro; son el presente de nuestro negocio y el “core” de los proyectos residenciales de compañías como **Quabit**: "empleamos las últimas innovaciones tecnológicas aplicables al entorno residencial, tanto en instalaciones como en materiales, para dotar a nuestras viviendas de las mayores prestaciones y comodidad. Además, estamos muy comprometidos con el uso racional de los recursos naturales; también con el diseño y la construcción de proyectos eficientes para mejorar tanto las condiciones de confort interior como de ahorro energético" explican desde la compañía.

Los clientes son mucho más exigentes y están mucho más informados que en el ciclo anterior, "lo que es fantástico para el sector, al estar haciendo mejorar el producto a pasos agigantados" explica **José Carlos Saz**, consejero delegado de **Habitat Inmobiliaria.** Estas mejoras se materializan en incrementos en la calidad de la construcción, el diseño de fachadas, distribución, elementos comunes, la tecnología y la eficiencia energética y sostenibilidad de las promociones, porque son elementos muy valorados y muy estudiados por los clientes a la hora de tomar una decisión tan importante como la de adquisición de una vivienda.

En la actualidad también se da gran importancia a las zonas comunes, no solo hablamos de jardines y piscina, sino de zonas de juegos para los niños, pistas de pádel o incluso, gimnasio o locales polivalentes (reuniones comunidad, fiestas, salas gourmet,..), zonas reservadas para bicicletas o para carga eléctrica de vehículos son instalaciones cada vez más demandadas. "El propietario quiere su vivienda forme parte de su estilo de vida y de su tiempo de ocio" explica **José Carlos Saz**.

Los consumidores van cambiando su forma de vivir y los nuevos edificios se van adaptando a esta nueva realidad. Así por ejemplo, el arquitecto **Luis Alonso,** del estudio **Alonso Balaguer** comentaba recientemente en la presentación de su nuevo libro *"ARTquitectura Del Lienzo a la Construcción*" que uno de los últimos proyectos de viviendas realizados por el estudio en Santiago de Chile incorpora una zona de recepción de paquetería para las compras online. Sin ir tan lejos y por poner un ejemplo de innovación en edificación residencial, el proyecto que **Vía Célere** tiene en comercialización en Barcelona, **Residencial Célere Diagonal Port**, plantea una nueva propuesta de bienestar, ocio y comodidad a través de zonas comunes, una sala

JOSÉ CARLOS SAZ, CONSEJERO DELEGADO DE HABITAT INMOBILIARIA:
"En nuestra opinión el sector tiene que continuar en esa senda de profesionalización iniciada hace unos años y ser capaz de adaptarse y acompañar al ritmo que nos marque el mercado y la demanda, evitando inercias y excesos de confianza. Tenemos que ser capaces que el sector consiga un desarrollo más equilibrado y sostenible.
En nuestro caso particular, tenemos que continuar con nuestro potente plan de adquisiciones y cumpliendo con las entregas que ya hemos comenzado en este año, así como formando y complementando el equipo.
Creemos que, desde el rigor, la prudencia y el realismo que preside nuestras decisiones, conseguiremos nuestros objetivos. Para ello será necesario mucho trabajo y esfuerzo, pero estamos seguros de que, con el respaldo financiero de nuestro principal accionista, Bain Capital Credit, los profesionales de Habitat Inmobiliaria, nuestro banco de suelo y los 65 años de historia que nos avalan, lo lograremos"

social-gourmet, una zona chill-out con piscina de borde infinito, gimnasio y un salón de belleza para los adultos, parque infantil, sala de estudio y sala de juegos para los más pequeños.

LA INDUSTRIALIZACIÓN LLEGA A LA CONSTRUCCIÓN DE VIVIENDAS

Si bien hoy todavía es tímida la industrialización en la construcción de viviendas, gran parte de directivos del sector inmobiliario son plenamente conscientes de que es necesaria la digitalización e industrialización del sector, con el objetivo de alcanzar una mayor eficiencia en el proceso productivo, constructor, y comercializador, reduciendo plazos de entrega, generando economías de escala, aumentando la capacidad productiva y generalizando la eficiencia energética de los edificios construidos. "En una sociedad cada vez más dinámica en la que la movilidad geográfica es cada vez mayor, la rapidez en la gestión de los servicios y la capacidad de adaptación serán las claves para atender las necesidades de un cierto tipo de público que adquirirá una primera vivienda" afirma **Víctor Pérez Arias**, consejero delegado de **ASG Homes**.

Si bien hoy todavía es tímida la industrialización en la construcción de viviendas, la digitalización e industrialización del sector sería muy favorable para alcanzar una mayor eficiencia en el proceso productivo, constructor, y comercializador, reduciendo plazos de entrega, generando economías de escala, aumentando la capacidad productiva y generalizando la eficiencia energética de los edificios construidos

Además, la industrialización en el sector es uno de los retos que todas las empresas deberán afrontar en los próximos años para mejorar los tiempos de ejecución de las obras, pero también, tal como apunta **Ángeles Serna**, presidenta de **TM Grupo Inmobiliario** "para reducir aspectos como la siniestralidad laboral o mejorar el impacto en el medio ambiente".

Por otro lado, esta nueva manera de construir viviendas no tiene por qué significar menor calidad pues tal como apunta **Pablo López**, director de obra nueva de **Engel&Völkers Madrid** es cuestión de tiempo que se acabe imponiendo este tipo de construcción que redunda en beneficios tanto en términos de tiempo como de coste "sirva de ejemplo que hace tan solo unos años no se aceptaba la tabiquería interior de paneles de cartón-yeso, y hoy en día ya se percibe como una solución de calidad no solo material sino también desde el punto de vista energético".

Vía Célere fue pionera dentro del mercado español y apostó por la construcción industrializada construyendo baños industrializados en sus promociones, pero también con una oficina experiencial creada mediante este sistema y que, por tanto, es transportable. La compañía cuenta con 30 nuevos hitos en innovación y 10 certificados de I+D conseguidos desde 2012, pues desde sus inicios en 2007, siempre ha apostado por la disrupción tecnológica, conceptual y de procesos en todas las áreas de la compañía.

Otra compañía que va un paso por delante en cuanto a industrialización inmobiliaria es **AEDAS Homes**, que se ha convertido en la primera gran promotora de España en crear una línea de negocio 'offsite' (fuera de solar), que ha arrancado con la gestión de 6 proyectos con más de 100 viviendas unifamiliares y en el corto y medio plazo impulsará proyectos en altura. La promotora espera que esta nueva forma de promover represente el 10% de su negocio en 2021.

"La construcción apenas ha evolucionado en los

ÁNGELES SERNA, PRESIDENTA DE TM GRUPO INMOBILIARIO: "Unas de las medidas más necesarias para ayudar al acceso de jóvenes a la vivienda es abaratar el coste final del suelo, además de reducir y simplificar la legislación, para facilitar el acceso de los promotores al suelo finalista. Es esencial que la vivienda tenga un valor estable y para lograrlo es fundamental que haya suelo ordenado finalista.

Por otra parte, mejorar el empleo de los más jóvenes, favorecer el acceso al mercado laboral, y facilitarles condiciones favorables de financiación y acceso al crédito, son medidas que ayudarían muchísimo a solucionar el problema"

>> La promoción Merian, en Torrejón de Ardoz, se ha convertido en el primer proyecto de AEDAS Homes que se construye completamente de manera industrializada. Además, la promotora inmobiliaria tiene en marcha otras 6 promociones "offsite" (fuera de solar) en gestión y este año ha anunciado que comenzará a implementar otros 2 métodos modernos 'in situ'. "Estamos entusiasmados con la forma en que todo esto remodelará nuestro negocio en un futuro cercano" afirman fuentes de AEDAS Homes.

>>Engel & Völkers lleva ya unos años diseñando un nuevo modelo de servicio para el mercado residencial de obra nueva con la nueva división de Development Services, con presencia en 33 países. No solo ofrece un producto al consumidor, sino un servicio a la industria de la construcción residencial y en particular a los promotores, con tres fases de servicio muy claras: concepto, diseño y marketing.

últimos 100 años. Seguimos haciendo las viviendas de manera demasiado artesanal y ha llegado el momento de industrializar decididamente la producción, un camino que iniciaron hace décadas la mayoría de las empresas de todos los sectores. Además, es un sistema que ya está consolidado en muchos países de nuestro entorno" explican desde **AEDAS Homes** quienes aseguran que gracias a la industrialización de la promoción de viviendas "entregamos las casas en la mitad de tiempo y mejoramos la calidad de ejecución: el plazo de entrega de las casas se acorta de 18-24 meses de media a 9-12 meses y el hecho de trabajar en una cadena de montaje en fábrica, al igual que la industria del automóvil, se plasma en una fabricación de alta precisión".

Si bien la estandarización permitirá claramente la reducción de plazos de entrega y la mejora en las calidades, la industrialización en el sector de la construcción de viviendas plantea, tal como

La escasez de suelo finalista en las zonas de mayor dinamismo de mercado sigue siendo la gran preocupación de los promotores de nuestro país porque encarece el producto final y perjudica los márgenes.

apunta **José Carlos Saz**, CEO de **Habitat Inmobiliaria**, dos grandes retos "por un lado, conseguir que sea eficiente desde un punto de vista de coste (hoy por hoy no está nada clara su eficiencia en términos de costes) y, por otro, la percepción del cliente ante este planteamiento productivo". Habrá que esperar para ver como evolucionan las compañías en este sentido.

LA ESCASEZ DE SUELO FINALISTA

La escasez de suelo finalista en las zonas de mayor dinamismo de mercado sigue siendo la gran preocupación de los promotores de nuestro país porque encarece el producto final y perjudica los márgenes.

Tal como explica **Juan Antonio Gómez-Pintado**, presidente de **Vía Célere** "Un elevado precio del suelo dificulta la posibilidad de cerrar operaciones de compra del mismo al no poder mantenerse con esas repercusiones, los márgenes y rentabilidades exigidas por los actuales operadores del mercado residencial español. Esto es una situación generalizada que se cumple en todos los casos, excepto en algunas excepciones en las que se asumen subidas temerarias en los precios de venta del producto terminado para mantener los márgenes. Esta situación se ha visto agravada con la subida generalizada de los costes de construcción en el ejercicio 2018. Esta subida va directamente contra el precio de la materia prima o incluso en las exigencias sobrevenidas para solares que se están imponiendo algunos municipios como Barcelona y su 30% de vivienda de protección pública" asegura **Gómez-Pintado**.

Y es que tal como explica **José Carlos Saz** la excesiva regulación y los intentos de controlar el mercado "acaban, en la mayoría de los casos, trabajando en contra del objetivo buscado, incrementando el problema que se pretendía corregir y empeorando la situación original" además **Saz** advierte que hay que "ser muy cuidadoso y ser capaz de crear el marco y el entorno adecuado para lograr que el desarrollo de la actividad promotora sea capaz de cubrir de forma adecuada una necesidad social tan importante como es la vivienda".

¿CÓMO FACILITAR EL ACCESO A LA VIVIENDA?

La dificultad de acceso a la vivienda es un serio problema de la sociedad en que vivimos, especialmente entre los jóvenes,

AEDAS Homes: "Esperamos que en 2019 se afiance la normalización que ha alcanzado el sector durante 2018 y que el mercado de la vivienda de obra nueva describa un crecimiento sostenible, tanto en precios como en compraventas y actividad constructora.
Las perspectivas para el futuro del sector inmobiliario son buenas. Tenemos por delante un ciclo largo y positivo -sin perjuicio de que pueda existir alguna corrección puntual- que se sustenta en una demanda fuerte y sostenida de obra nueva. Que este ciclo se prolongue en el tiempo depende de todos los actores que conformamos el sector. Tenemos que comprometernos en la creación de un mercado con incrementos de precios y de actividad sostenibles. Debemos ser capaces de dar acceso a la vivienda a los jóvenes."

tanto en propiedad como en alquiler. "Aunque en 2018 hemos tenido un contexto macroeconómico más positivo, la pérdida de poder adquisitivo de los españoles durante la crisis, la falta de ahorro, la calidad y temporalidad del empleo en nuestro país complican el acceso a la vivienda, sobre todo de los segmentos de edad con más dificultades, como los jóvenes" asegura **Beatriz Toribio**, director de estudios y asuntos públicos de **Fotocasa**. Los promotres deben ser capaces de dar acceso a la vivienda a los jóvenes. "En los próximos años veremos

JORGE CAMPRECIÓS, DIRECTOR DE LA DIVISIÓN DE DEVELOPMENTS DE ENGEL & VÖLKERS BARCELONA:
"La gran ventaja del negocio de la obra nueva es que la oferta continúa siendo muy inferior a la demanda, por lo tanto se espera que sea un negocio con un largo recorrido. Además, la prudencia en la concesión de hipotecas por las entidades bancarias impedirá que se repita la situación que se produjo hace 10 años en el mercado inmobiliario. La ligera ralentización del mercado global puede tener una incidencia en el ritmo del negocio pero en ningún caso va a provocar una parada brusca de este. La eficiencia energética de este tipo de viviendas y las nuevas técnicas de construcción también son características que siguen atrayendo mucho al consumidor, cada vez más consciente del valor que aportan al producto que adquieren. Este es un negocio global, especialmente para los países del primer mundo y los emergentes donde la obra nueva es uno de los principales motores de su economía"

un importante cambio en la demanda del mercado residencial -explican desde AEDAS Homes- empezarán a volver al mercado las generaciones que hoy todavía tienen dificultades importantes para comprar. Esta futura demanda de vivienda llegará al mercado en busca de un producto diferente. Algunos de estos jóvenes estarán interesados en el alquiler, otros querrán invertir en una casa en propiedad de calidad y, algo muy importante, buscarán una vivienda en zonas emergentes en el segundo anillo de las principales áreas metropolitanas, que serán más accesibles para estos compradores de una primera vivienda".

Precisamente, el nuevo **Plan General de Vivienda 2018-2020** tiene entre sus objetivos contribuir a "mantener la reactivación del sector inmobiliario, fundamentalmente desde el fomento del alquiler y el apoyo a la rehabilitación de viviendas, edificios y a la regeneración y renovación urbana o rural, y además, a través del fomento del parque de vivienda en alquiler, ya sea de nueva promoción o procedente de la rehabilitación, y de la ayuda a la adquisición y a la rehabilitación para los jóvenes en municipios de menos de 5.000 habitantes".

Si bien es cierto entonces que la vivienda vuelve a retomar cierto protagonismo en la agenda política, tal como apunta **Beatriz Toribio**, de **Fotocasa** necesitamos ir más allá y "es esencial un pacto de todas las fuerzas políticas sobre vivienda que cuente con los principales agentes del sector, para que las directrices no cambien en función del color del partido que gobierne" asegura.

Así por ejemplo, los promotores pronostican un claro incremento en el precio de las viviendas en Barcelona tras la decisión del consistorio de obligar a que todas las licencias que se soliciten para nuevas promociones de más de 600 metros cuadrados reserven un 30% para VPO. "El promotor que ya ha comprado el suelo y no ha tramitado el proyecto ante la administración será el más afectado por esta medida y para compensar las pérdidas se verá obligado a aumentar el precio de venta de las viviendas libres o a recortar en calidades" asegura **Jorge Campreciós**, Director de la división de Developments de **Engel & Völkers Barcelona.**

Si los pronósticos del sector se cumplen no parece entonces que la senda tomada por el Ayuntamiento de Barcelona para facilitar el acceso a la vivienda vaya a solucionar el problema. Para los promotores, la solución para facilitar el acceso a la vivienda en España pasaría por una gestión más eficiente del suelo que permitiera construir viviendas más asequibles.

Aedas Homes, Vía Célere, Habitat Inmobiliaria, TM Grupo Inmobiliario... señalan que es necesario moderar el encarecimiento del suelo y acelerar la concesión de las licencias para abaratar el precio final de las viviendas.

Los promotores confían en que las administraciones comiencen a ser conscientes de la necesidad de agilizar la concesión de las licencias de obras y de la importancia de poner materia prima en gestión para incrementar la oferta de obra nueva para que la ley de la oferta y la demanda se equilibre, traduciéndose en una vivienda a precios más accesibles. Para desencallar esta situación y lograr el deseable equilibrio entre oferta y demanda de viviendas va a ser clave en los próximos años la colaboración y el buen entendimiento entre la Administración y el sector inmobiliario.—

>> El año 2019 supondrá para ASG Homes un año de culminación de algunos de sus proyectos con la entrega prevista de alrededor de 500 viviendas, así como el inicio de la comercialización de nuevos proyectos en diferentes puntos de la península.

breves

URBAS firma un acuerdo que garantiza su estabilidad financiera

URBAS Grupo Financiero ha alcanzado un acuerdo con sus dos máximos accionistas de referencia, Robisco Capital Markets SL y Quamtium Venture SL, con el que éstos garantizan la estabilidad financiera de la compañía. En virtud de este pacto, las sociedades aportarán fondos para que el grupo haga frente a los pagos y obligaciones derivados de su actividad ordinaria en el presente ejercicio.

Housfy cierra 2018 con más de 1000 ventas

Housfy, la plataforma tecnológica de compraventa de inmuebles sin comisiones ni intermediarios, ha cerrado 2018 con 1010 ventas, una cifra que supera en un 678% la de 2017, en el que vendió 150 propiedades. Housfy ha terminado el 2018 con un ritmo de venta de 4 inmuebles al día "Estamos orgullosos de los resultados cosechados en 2018 y creemos que 2019 será nuestro año. La compañía de compraventa de inmuebles líder en España será una plataforma digital", asegura Albert Bosch, presidente, CEO y fundador de Housfy.

Metrovacesa inicia la venta de 84 viviendas en El Ejido

Ubicadas en primera línea de playa

>> Proyecto Residencial Aria (El Ejido, Almería)

Metrovacesa inicia la venta de Residencial Aria, una promoción de obra nueva con una ubicación privilegiada en primera línea de la playa de Almerimar, en la localidad almeriense de El Ejido. El proyecto constará de un conjunto residencial formado por un total de 84 viviendas plurifamiliares de uno a cuatro dormitorios con terrazas solárium y bajos con jardín. Todas las viviendas tendrán trastero, plaza de garaje y acceso a una piscina comunitaria exterior, una amplia zona ajardinada con pista de running, zona para juegos infantiles y otras actividades deportivas. Además de encontrarse en un lugar privilegiado por sus vistas al mar, a pocos minutos podemos encontrar zonas comerciales, centro de salud, colegios internacionales que completan una amplia oferta de servicios. Residencial Aria se distribuye en cinco pequeños bloques de viviendas orientados al sur y ubicados en una zona con muy buena comunicación con el puerto deportivo de Almerimar, así como con el Club de Golf Almerimar. Además, los residentes tendrán acceso al club privado Puerto Marina Golf que cuenta con pistas de pádel, piscinas y un club social. Para el diseño de este proyecto, la promotora ha apostado por el estudio de arquitectura local Arapiles Arquitectos, que cuenta con una reconocida trayectoria en todo tipo de proyectos.

UNIQ Residential compra solar en Paseo de la Habana 147

UNIQ Residential ha anunciado la compra del solar de Paseo de la Habana 147, en Nueva España, una de las operaciones más importantes del último trimestre en Madrid en una de las zonas más deseadas de la capital, por su proximidad al centro, colegios, áreas verdes y privacidad. UNIQ, especializada en promociones residenciales de alta calidad en España con más de 40 años de experiencia en el sector, desarrollará en dicho solar una promoción de un número limitado de viviendas exclusivas de 3 y 4 dormitorios, parking privado y trasteros enfocado en privacidad y calidad. Se trata de una promoción con zonas comunes y zonas ajardinadas privadas únicas en el centro de Madrid con 4.500 metros cuadrados de zonas comunes incluyendo piscina, gimnasio y zonas ajardinadas privadas. La compañía iniciará en los próximos meses el desarrollo de la promoción que se convertirá en una de las más atractivas del mercado. UNIQ se caracteriza por la calidad, la seriedad y profesionalidad de sus promociones con una arquitectura de altísimo nivel y el empleo de materiales sostenibles. Entre los proyectos más relevantes que ha llevado a cabo con anterioridad en Madrid, figura una promoción residencial de alto standing en la Plaza San Juan de la Cruz, en Chamberí (Nuevos Ministerios).

Caledonian y Marcio Kogan inician las obras de su promoción conjunta

>> Proyecto de Caledonian Pradillo

La promotora y constructora especializada en proyectos singulares Caledonian, presidida por Enrique López Granados, vuelve a trabajar con los afamados arquitectos brasileños Marcio Kogan y Suzana Glogowski para conformar su primer proyecto en el centro de Madrid: Caledonian Pradillo.

La idea de Caledonian es trasladar la esencia de las urbanizaciones de lujo que ya ha construido en el extrarradio de la capital con el propio Marcio Kogan a un público más heterogéneo sin desprenderse de la tecnología, sostenibilidad y calidad que siempre impera en las creaciones de la inmobiliaria.

La última tecnología estará presente en el proyecto: huella dactilar para acceder a la casa, láminas inteligentes autorregulables para controlar mejor la entrada de luz, calefacción mediante suelo radiante y refrigeración mediante techo frío, control monitorizado de todas las luces, enchufes y otros equipamientos electrónicos de la vivienda.

Además, el proyecto se realizará siguiendo las directrices de diseño del estándar Passivhaus mediante distribuciones inteligentes, prácticas y eficientes. La instalación de calefacción, refrigeración y agua caliente son además centralizadas para todo el edificio con la combinación de sistemas más eficientes y ecológicos del mercado: sistema de bomba de calor con geotermia y sistema fotovoltaico de generación de energía. No faltarán zonas comunes especialmente equipadas: gimnasio acristalado totalmente equipado, zonas verdes con piscina exterior de 25m lineales, SPA dotado de sauna, piscina interior, hammam, caldarium, jacuzzi, sala de relajación con chimenea, sala de masajes, piscina de agua helada, circuito de duchas de sensaciones etc. Contará con un lobby como único punto de acceso con conserje 24hrs, zona de paquetería y zona de estar- ocio con chimenea.

breves

Nace la asociación española de SOCIMIs

Asocimi, asociación compuesta exclusivamente por Sociedades Anónimas Cotizadas de Inversión Inmobiliaria (SOCIMIs), nace con la vocación de representar los intereses de este tipo de sociedades y de dar a conocer su actividad ante la creciente demanda por parte del sector. Esta asociación, está compuesta actualmente por 15 SOCIMIs, que han firmado la escritura de constitución y operan en el sector residencial, retail, logístico, oficinas, etc. Además, otras 10 sociedades han confirmado ya su participación en la misma. Javier Basagoiti, socio presidente de Corpfin Capital Real Estate ha sido designado presidente.

Gloval adquiere la compañía portuguesa Prime Yield

Gloval, firma líder de servicios integrales de valoración, ingeniería y consultoría inmobiliaria fruto de la integración de, entre otras, las compañías Ibertasa, Valtecnic y VTH, anuncia la adquisición de Prime Yield, empresa portuguesa implantada en varios mercados lusohablantes y con un sólido posicionamiento en la valoración de activos y préstamos inmobiliarios para fondos de inversión y entidades bancarias.

Habitat desarrollará 330 viviendas en Sevilla

El proyecto supondrá una inversión de más de 50 M de euros

>> Proyecto Habitat Atrium en Sevilla

Habitat Inmobiliaria ha adquirido dos parcelas en Sevilla, de casi 10.000 m², en donde desarrollará más de 330 viviendas. El proyecto supondrá, una vez terminado, una inversión de más de 50 millones de euros, y contará con alrededor de 32.000 m2 de edificabilidad total. Está previsto que la comercialización de las viviendas comience a lo largo del primer trimestre de 2019.

El nuevo proyecto de Habitat Inmobiliaria se sitúa próximo a la Avenida República de China, en el barrio de Sevilla Este, próximo al FIBES, el Palacio de Congreso y Exposiciones de Sevilla, una zona que cuenta con una amplia demanda de viviendas y con todos los servicios (supermercados, restaurantes, colegios, zonas verdes etc.)

"Con estos nuevos proyectos consolidamos nuestra presencia en la capital hispalense, zona estratégica por el gran potencial de desarrollo urbanístico, donde contamos ya con tres promociones", subraya **José Carlos Saz**, consejero delegado de la compañía.

La adquisición de las dos parcelas en el barrio de Sevilla Este se enmarca en el plan estratégico y de negocio que la compañía, presidida por Juan María Nin y dirigida por José Carlos Saz, está llevando a cabo y que supondrá una inversión de un total de 500 millones de euros hasta 2021. De esta manera, el plan de negocio de la promotora le permitirá el desarrollo de nuevas promociones que conllevará un ritmo de entrega de más de 2.000 viviendas al año a partir de 2021.

Meridia Capital adquiere 24.600 m² en el 22@ de Barcelona

Meridia Capital ha anunciado la adquisición de varios terrenos con un área edificable de 24.605 m² situados en el 22@ de Barcelona a Dospuntos Asset Management.

Este complejo prime, integrado por cinco parcelas adyacentes, está delimitado por las calles Pere IV y Fluvià y ubicado en la zona norte del distrito tecnológico barcelonés, una de las áreas de mayor potencial en la ciudad. Los terrenos adquiridos lindan con "La Escocesa", un antiguo complejo industrial, ahora propiedad del Ayuntamiento de Barcelona, que será remodelado para edificar viviendas sociales y ofrecer servicios públicos. El Ayuntamiento de Barcelona tiene previsto impulsar la zona mediante la remodelación y actualización de las calles colindantes a través de diferentes iniciativas. Una de ellas gira en torno a "Ca l'Alier", una antigua fábrica que pronto comenzará a operar como centro urbano de innovación y que acogerá el recién lanzado laboratorio de movilidad.

Meridia Capital pretende acometer un plan de transformación con fines terciarios y con el objetivo de integrar el área en la comunidad local. El proyecto contempla una de las mayores actividades de desarrollo llevadas a cabo hasta la fecha en el área norte del 22@. Gracias a esta adquisición, Meridia III - lanzado en 2016 - está casi plenamente invertido.

AEDAS Homes invertirá cerca de 170 M en Baleares

Promueve 325 viviendas en 6 proyectos

AEDAS Homes contempla una inversión inicial de 167 millones de euros en Baleares. Este elevado montante económico corresponde únicamente con las promociones que ya tiene en marcha en diferentes fases. La compañía está promoviendo, por ahora, un total de 325 viviendas en 6 proyectos -todos en comercialización- situados en distintos puntos de Mallorca y, fundamentalmente, en la ciudad de Palma: Bremond Son Moix, Doria 6, Llull y Vasco de Gama, en la capital; Mourelle, en Calviá; y New Folies, en Andratx. De estas promociones, 3 están ya en construcción y sus viviendas se entregarán en 2019 (New Folies) y 2020 (Bremond Son Moix y Doria 6). Sólo las obras de estas viviendas supondrán la creación de unos 780 empleos directos durante 2 años, tiempo que conlleva de media la construcción de un proyecto residencial. Esta creación de trabajo se circunscribe exclusivamente al ámbito local en consonancia con la filosofía de la compañía de contratar a proveedores de la zona en cada región que opera, tales como arquitectos técnicos, directores de obra, constructoras, ingenierías o comercializadoras. Estos números tenderán, además, a aumentar. "La vocación de la promotora es la permanencia en las islas y por ello estamos en proceso de adquisición de nuevos activos (suelos)", asegura Raimundo Giménez, Delegado de AEDAS Homes en Baleares.

Asimismo, Giménez detalla que "los proyectos de AEDAS Homes en Baleares aportan altos estándares legales y éticos y contemplan la integración con el entorno y el respeto al medioambiente, la protección del patrimonio y un escrupuloso respeto a la normativa urbanística". "La compañía cree firmemente en la función social del urbanismo para proveer una de las necesidades básicas de las familias: una casa para vivir", concluye.

breves

Kronos Homes invierte 100 M en suelo residencial en Lisboa

La promotora inmobiliaria Kronos Homes ha invertido 100 millones de euros en una parcela de suelo residencial en la ciudad de Lisboa, en la que prevé construir entre 220 y 240 viviendas. La inversión supone la primera incursión de la promotora inmobiliaria en la capital de Portugal. Kronos Homes prevé edificar cuatro inmuebles de 14 pisos cada uno y se pone como objetivo entregar los primeros 80 apartamentos en 2022.

BNP Paribas RE refuerza su presencia en Austria

BNP Paribas Real Estate ha firmado una alianza con la compañía inmobiliaria austriaca EHL Immobilien GmbH, para servicios de consultoría (transacción, consultoría y valoración) y gestión inmobiliaria. De este modo, la compañía refuerza su presencia en Europa. Fundada en 1991 y liderada por Michael Ehlmaier, EHL Immobilien GmbH cuenta con 193 empleados, principalmente en Viena. Esta nueva alianza demuestra la intención de BNP Paribas Real Estate de continuar su expansión internacional para dar respuesta a las necesidades siempre cambiantes de sus clientes.

MDSR compra una cartera de 21 supermercados a Patrizia Inmobilien

Están localizados en su mayoría en el norte de España

MDSR Investment ha adquirido una cartera de 21 supermercados a **Patrizia Inmobilien AG**, en la que supone su tercera operación consecutiva de este tipo. Tras el cierre de los proyectos Joparny y Tapas en febrero y septiembre de 2017, respectivamente, y en los que MDSR adquirió más de 120.000 m^2 de SBA alquilada a Carrefour y Eroski, la firma suma con esta nueva operación un portfolio de más de 30 supermercados e hipermercados en España.

Los activos, alquilados a Eroski, están localizados en su mayoría en el norte de España, mercado estratégico para la marca de distribución.

Esta transacción consolida a **MDSR Investments** como uno de los inversores más activos en el mercado español desde su primera adquisición en 2015. En los últimos años, la cartera del grupo ha crecido significativamente, y la nueva adquisición eleva el valor de sus activos bajo gestión a más de 300 millones de euros.

Ran Shtarkman, socio director de MDSR, confirma que el grupo mantiene su interés en el mercado español y que en 2019 se verán inversiones más diversas por parte MDSR. "Nuestro enfoque principal seguirá siendo retail; sin embargo, nos expandiremos a otros segmentos en los que apreciamos un potencial de crecimiento en los próximos años debido a los sólidos fundamentos económicos de la economía española".

Patrizia ha sido asesorado por **Savills Aguirre Newman** y **Eversheeds** en esta operación. MDSR ha sido asesorado por **CBRE** y **Pérez Llorca**.

INBISA inicia la comercialización de 155 viviendas en Valdebebas (Madrid)

INBISA Inmobiliaria ha iniciado la comercialización de Residencial INBISA Valdebebas 169, que añadirá 155 viviendas nuevas a la oferta existente en el norte de la capital.

La compañía, presente en Valdebebas desde el año 2014, sigue apostando con su tercera promoción inmobiliaria por la que es la mayor ampliación urbanística de Madrid. Residencial INBISA Valdebebas 169 cuenta con 155 viviendas y se caracteriza por ser un proyecto con las máximas prestaciones, acabados de calidad y gran luminosidad.

El nuevo complejo residencial ofrece viviendas de 2, 3 y 4 dormitorios con espectaculares bajos con jardín, dúplex y áticos con unas impresionantes vistas al Campo de Golf de La Moraleja y al Parque Forestal de Valdebebas. Además de su estética vanguardista, protagonizada por sus amplias terrazas, el edificio está dotado de las medidas más novedosas en materia de sostenibilidad y ahorro energético que le permitirán obtener la Calificación Energética A.

“El norte de la capital se ha convertido en un foco importante de la actividad de INBISA Inmobiliaria para el desarrollo de nuevos proyectos en el centro del país, donde ya nos acercamos a las 700 viviendas en desarrollo, de las cuales ya hemos entregado 300 y tenemos 400 unidades en fase de comercialización. Además de contar con una ubicación privilegiada, las nuevas viviendas destacan por incorporar los últimos avances tecnológicos en materiales y soluciones constructivas”, señala **Olatz González**, Directora Comercial de la Territorial Centro de INBISA Inmobiliaria.

Quabit compra un suelo en Valencia de 6.500 metros cuadrados edificables

>> Félix Abánades, presidente de Quabit Inmobiliaria

Tras las últimas inversiones en suelos residenciales en Madrid, Guadalajara, Málaga y Menorca, Quabit Inmobiliaria ha comprado un nuevo suelo finalista en Paiporta (Valencia) con una superficie edificable de 6.500 metros cuadrados para promover 53 viviendas.

La compañía, presidida por Félix Abánades, explica en un comunicado que "continúa invirtiendo en suelos bien localizados y zonas con alto potencial de demanda como Madrid, el Corredor del Henares, la Costa del Sol y ahora Levante, confirmando así la solvencia de su estrategia de crecimiento y expansión".

Nueva Delegación en Valencia

Esta es la primera operación cerrada por la nueva Dirección Territorial de Quabit en Valencia, establecida recientemente para liderar el crecimiento y el negocio de Quabit en Levante. La compañía, que se encuentra en pleno proceso de expansión, quiere aprovechar la recuperación y normalización del sector inmobiliario en la Comunidad Valenciana, comenzando por su capital y el área metropolitana.

El nuevo suelo de Paiporta ha supuesto una inversión de 1,4 millones de euros, con una facturación prevista de 10,4 millones.

Actualmente, Quabit se encuentra analizando y negociando otras operaciones de compra de suelo en Levante para continuar creciendo en la región, así como en otras zonas con alto potencial de demanda y revalorización.

En este sentido, desde que arrancara en 2017 su plan de inversiones, Quabit ha invertido cerca de 200 millones en suelo residencial para promover casi 5.000 viviendas, y dispone ya de suelo para cumplir en más de un 75% los objetivos de su Plan de Negocio 2017-2022.

Actualmente Quabit tiene 50 promociones en diferentes fases de ejecución que suman 3.724 viviendas, de las cuales 1.061 se encuentran en fase de entrega y construcción.

Todo ello, unido al portfolio comercial actual (50 promociones con 3.725 viviendas) y al riguroso cumplimiento de los objetivos de preventas, nuevos lanzamientos comerciales y arranque de obras de construcción, refuerza la visibilidad del Plan de Negocio de Quabit.

GRUPO VÍA

Events, Networking, Press & Social Media

www.grupovia.net

Información e inscripciones: www.grupovia.net - 93 895 79 22 - eventos@grupovia.net

breves

Los Colegios de Aparejadores y Arquitectos Técnicos serán puntos de información catastral

El Consejo General de la Arquitectura Técnica de España (CGATE) y la Dirección General del Catastro han firmado un acuerdo de colaboración por el cual los distintos Colegios, que así lo decidan, pasarán a ser puntos de información catastral facilitando, con las restricciones propias de los datos protegidos, la situación sobre los inmuebles existentes en el Catastro.

Inèdit factura un 34% más que en 2017

Inèdit, la startup inmobiliaria que ofrece alojamiento a estudiantes y profesionales extranjeros que vienen a cursar sus estudios y/o a trabajar en Barcelona, ha facturado más de medio millón de euros en 2018, lo que supone un incremento del 34% respecto a los resultados de 2017, año en el que facturó 380.000 euros. Actualmente la empresa cuenta con 15 pisos, entre los que se distribuyen 85 habitaciones y 96 plazas, ubicados en las zonas más céntricas de Barcelona, concretamente en los distritos del Eixample, Gràcia, Sarrià – Sant Gervasi y Ciutat Vella.

Árima invierte 110 M en activos desde su salida a bolsa

En 4 activos de oficinas prime en Madrid

>> Promoción Habitat Pintor Velázquez, Móstoles (Madrid)

Árima se estrena en el mercado inmobiliario con adquisiciones fieles a su modelo de inversión y de generación de valor para sus accionistas. La Socimi, que cotiza en el mercado continuo desde el pasado 23 de octubre, ha formalizado en operaciones fuera de mercado ("off-market"), adquisiciones y compromisos de inversión de cuatro activos inmobiliarios por un importe global de 110 millones de euros, en línea con la estrategia de adquirir inmuebles a precios competitivos y con un alto potencial de revalorización. Así, en apenas dos meses desde su salida a Bolsa, el equipo gestor de la Socimi, liderado por Luis López de Herrera-Oria, replicando la estrategia de éxito que tan buen resultado le dio en Axiare, invierte la totalidad de los fondos aportados por los accionistas y se sitúa como uno de los actores inmobiliarios del sector de oficinas más activos del mercado español.

Con estas operaciones, la compañía comienza su andadura con una cartera equilibrada de oficinas en renta y con gran potencial de revalorización, que suman en su conjunto 26.724m2 de superficie bruta alquilable y más de 460 plazas de aparcamiento subterráneas en las zonas más consolidadas de la capital.

En pleno distrito de negocios del centro de Madrid, Árima ha formalizado la adquisición de dos activos inmobiliarios de oficinas por un importe de 31 millones de euros, ubicados en las mejores áreas de la capital: en la calle María de Molina de Madrid, esquina con la calle Príncipe de Vergara, y en la confluencia de Paseo de la Habana y Avenida de Alfonso XIII. De este último, la compañía tiene ya, además, en proceso avanzado, el anteproyecto de rehabilitación integral - Árima Paseo de La Habana - para convertir el inmueble, con una inversión muy contenida de 4,8 millones de euros, en un edificio de Clase A con certificación LEED. Las obras están previstas que comiencen en el año 2020, ya que se trata de una operación concertada de compra y arrendamiento. Asimismo, Árima ha firmado un compromiso de adquisición, que prevé concluir en enero de 2019, de dos edificios de oficinas por un importe agregado de 63 millones de euros. Los edificios de oficinas están situados en las zonas de negocios más consolidadas del noreste de Madrid, y cuentan con una superficie bruta alquilable (SBA) conjunta de 20.200 m2 y 395 plazas de aparcamiento. La compañía prevé 11,9 millones de euros de inversión adicional en proyectos de reposicionamiento.

Según Luis Alfonso López de Herrera-Oria, Consejero Delegado de Árima: "Con la compra de estos activos, Árima se reafirma en el plan de negocio presentado en su salida a Bolsa y en las buenas oportunidades de inversión que el mercado inmobiliario español ofrece". López de Herrera-Oria añade: "Estas operaciones demuestran nuestra capacidad de actuar fuera del mercado, adquiriendo activos con gran potencial, con el objetivo final de generar valor para nuestros accionistas".

Árima ha contado para estas operaciones con EY Abogados como asesor legal, PwC para la due diligence técnica, y CBRE como asesor global.

Con el cierre de estas operaciones, Árima da un primer paso en alcanzar su objetivo estratégico, siendo actualmente la única SOCIMI española, cotizada en el Mercado Continuo, de gestión interna centrada en el sector de oficinas en España, principalmente en Madrid.

Intrum adquiere una cartera de 6400 activos inmobiliarios de Ibercaja

Intrum e Ibercaja Banco SA han alcanzado un acuerdo por la compra de una cartera con 6.400 activos inmobiliarios (REOs) procedente de Ibercaja y sus filiales Residencial Murillo S.A. y Cerro Murillo, S.L. La cartera será transferida a una nueva compañía, inicialmente con participación mayoritaria de Intrum, y en la que Residencial Murillo mantendrá una participación minoritaria.

"Estamos muy satisfechos de ser capaces de añadir otra importante inversión a nuestra actividad en España, que sin duda nos ayudará a alcanzar los objetivos financieros establecidos por la compañía para 2020. Este acuerdo es el resultado de un diálogo entre Ibercaja e Intrum y nos permitirá continuar desarrollando nuestra alianza estratégica, así como ampliar el contrato de servicio que tenemos en la actualidad", comenta Mikael Ericson, presidente y CEO de Intrum.

Intrum, a través de su filial Aktua, ha estado gestionando esta cartera desde el segundo trimestre de 2016. Este acuerdo de prestación de servicios continuará una vez que los activos sean transferidos a Intrum, garantizando así la continuidad y estabilidad en la gestión del servicio.

"Esta operación, combinada con la adquisición de Solvia anunciada la pasada semana, refuerza nuestra presencia en el mercado inmobiliario español y demuestra nuestra capacidad para prestar el mejor servicio a nuestros clientes a lo largo de toda la cadena de valor, consolidando nuestra posición de liderazgo en la industria de servicios de gestión de crédito y activos inmobiliarios", afirma Alejandro Zurbano, director general regional de Intrum en Iberia & Latinoamérica.

Intrum contará inicialmente con una participación del 80% en la nueva compañía, mientras que Ibercaja mantendrá el 20% restante. La inversión final de Intrum será de 215 millones de euros. En este sentido, Intrum cuenta con el compromiso de un coinversor y está ultimando los detalles para la financiación externa de la nueva compañía, que se espera cerrar a principios del primer trimestre de 2019. Con este acuerdo, la inversión neta de Intrum se reducirá hasta aproximadamente €30-40 millones de euros.

Ibercaja es uno de los diez mayores grupos bancarios de España y presta servicios financieros a particulares, instituciones, autónomos y pymes a través de más de 1.100 sucursales en todo el país.

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

DWS alcanzó los 5.300 M en transacciones inmobiliarias y de deuda en 2018

En 2018, el negocio de DWS European Real State realizó aproximadamente 4,6 mil millones de euros en transacciones para sus fondos inmobiliarios de capital variable y fondos segregados para inversores institucionales. Este volumen de transacciones es casi 1.000 millones de euros más que en años anteriores. Además, se invirtieron aproximadamente 740 millones de euros en fondos de deuda y en mandatos sobre deuda durante 2018.

Sonae Sierra adquiere 50% del grupo Balmain y entra en el mercado polaco

Sonae Sierra ha adquirido el 50% de la participación de Balmain Asset Management y entra así en el mercado polaco creando una nueva joint venture, Sierra Balmain. Esta joint venture se centrará inicialmente en la expansión de los negocios existentes dentro del portfolio actual de Balmain, que ya cuenta con un total de 15 centros comerciales en 15 ciudades diferentes de Polonia.

La APCE reclama más seguridad jurídica en el sector inmobiliario

También preocupa el acceso de la vivienda a los jóvenes

En la jornada La vivienda en España, organizada por APCEspaña, **Juan Antonio Gómez-Pintado**, presidente de la asociación, ha recalcado la importancia de reforzar la seguridad jurídica dentro del sector inmobiliario a través de un marco normativo sólido. Para contribuir a incrementar la seguridad jurídica "es necesario dotar al sector de una auténtica política de vivienda, de una legislación clara, así como de una perspectiva estructural que permita hacer frente a los retos presentes y futuros", ha apuntado el presidente de **APCEspaña**.

Juan Antonio Gómez-Pintado, que ha inaugurado la jornada junto con el secretario de Estado de Infraestructuras, **Pedro Saura**, ha abogado por "poner en marcha medidas que permitan favorecer el acceso a la vivienda a un precio asequible por parte de los jóvenes de nuestro país". Para conseguirlo, Gómez-Pintado ha subrayado que "la falta de acuerdos entre fuerzas parlamentarias no debe ser nunca un obstáculo para alcanzar políticas que ayuden a los jóvenes a iniciar sus proyectos vitales". A su vez ha animado a los actores políticos y sectoriales implicados a "poner encima de la mesa" todas aquellas medidas que susciten consensos generales con el fin de reducir la dilatada edad de emancipación de los jóvenes.

El presidente de APCEspaña también ha profundizado en la necesidad de "poner en marcha medidas que agilicen los plazos de concesión de las licencias". En concreto, el foco se sitúa en la tardanza para obtener los permisos urbanísticos, sobre todo, en las licencias de obra nueva y primera ocupación. Para agilizar estos procesos es necesario implementar medidas que partan de la "modernización y digitalización de la Administración". Se trata de una cuestión que "no depende de la tecnología", apunta Gómez-Pintado, sino de que exista "voluntad política y en la que un impulso decidido desde la Administración central pueda servir de incentivo para las Administraciones autonómicas y locales".

Para enfrentar estos desafíos clave para el sector –añade Gómez-Pintado– es necesario "partir de los cimientos que todos compartimos y crear una estructura legislativa estable que proceda de la colaboración público privada". La cooperación y la colaboración entre los agentes implicados resulta crucial para "generar un marco estructural y ágil que favorezca el acceso a la vivienda a precios asequibles y de dar respuesta a las necesidades de los ciudadanos".

En la segunda ponencia de la jornada, Novedades legislativas en vivienda y urbanismo, presentada por **Carolina Roca**, vicepresidenta de **ASPRIMA**, ha participado **Helena Beunza**, secretaria general de Vivienda.

En su intervención, Carolina Roca ha resaltado el escaso número de viviendas protegidas (3.350 unidades) que se han puesto en el mercado en 2018 en toda España. "Este mal dato" –explica la vicepresidenta de ASPRIMA– "contrasta con la efectividad de las políticas de vivienda vigentes desde hace 30 años durante los cuales salieron al mercado una media de 75.000 viviendas protegidas al año, lo que supuso y supone una estabilización social del acceso de la vivienda". Para conseguir retomar esta favorable tendencia del pasado "es necesario diseñar una política de vivienda efectiva capaz de ofrecer a la sociedad viviendas con precios o rentas asequibles".

Carolina Roca además ha enumerado las cinco claves principales que el sector promotor debe tener presente: i) poner en carga todo el suelo destinado a vivienda social retenido en manos de las distintas; ii) reducir las cargas burocráticas ligadas a la promoción de viviendas y agilizar las licencias; iii) incrementar el parque de vivienda en alquiler; iv) reducir la fiscalidad sobre la vivienda y v) establecer un marco jurídico estable para la financiación hipotecaria y el sector urbanístico a través del refuerzo de la seguridad jurídica.

Lluís Marsà, presidente de **APCE Cataluña**, ha clausurado la jornada con una intervención en la que ha insistido en la necesidad de contar con un marco estable que aporte seguridad jurídica ante los posibles cambios legislativos que inciden negativamente en el desarrollo de la actividad del sector. Para Marsà, "los promotores ya construimos vivienda protegida y queremos seguir haciéndolo. Es por ello por lo que además de fomentar la colaboración público-privada, es necesario actualizar los precios máximos de las viviendas protegidas para adecuarlo a los costes actuales que conlleva edificar".

Colonial vende el Hotel Tryp Chamartín a Meridia Capital

Colonial ha hecho oficial la venta del **Hotel Tryp Chamartín** a la gestora de inversión **Meridia Capital.** Este inmueble es el último activo perteneciente al Complejo Centro Norte que restaba en manos de Colonial. La compañía adquirió en 2002 a **Renta Inmobiliaria** dicho complejo compuesto en su origen por tres edificios de oficinas, además del citado hotel. Colonial ha ido desinvirtiendo en los últimos años los inmuebles del complejo por considerarlos activos no estratégicos. Este último activo se ha vendido en condiciones favorables de mercado, al igual que la venta del anterior activo del Complejo, un edificio de oficinas situado en Foxá 29.

Según **Pere Viñolas**, CEO de **Colonial**, "esta desinversión demuestra la capacidad de la compañía para ejecutar operaciones de venta de activos que aporten valor para el accionista". Según **Viñolas**, "esta venta mejora la calidad del portfolio de Colonial, actualmente focalizada en edificios de oficinas prime situados en la zona CBD de las ciudades de Madrid, Barcelona y París".

Urbas lanza un ambicioso proyecto: 400 VPO, locales y una residencia de estudiantes en Sevilla

Urbas Grupo Financiero tiene previsto comenzar en las próximas semanas la venta de su primera promoción en Sevilla, formada por cerca de 400 viviendas de protección oficial (VPO), doce locales comerciales y una residencia de estudiantes, y por la que prevé obtener unos ingresos totales de cerca de 50 millones de euros. Esta promoción está ubicada en la localidad de Dos Hermanas, en la urbanización de Entrenúcleos, junto a la ciudad de Sevilla, y constará de dos fases, según ha informado la compañía a la Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV).

El grupo dispone de una cartera de suelo de más de 17,5 millones de metros cuadrados, la mayor parte de ellos ubicados en la zona del Corredor del Henares, Madrid, Castilla La-Mancha, Andalucía y Murcia. Hasta la fecha Urbas ha construido más de 5.500 viviendas en 140 promociones ubicadas en 19 localidades distintas.

Crecimiento constante del mercado inmobiliario español en 2019

Rod Jamieson
Socio y Director General
LUCAS FOX

2018 ha sido positivo para el mercado inmobiliario español: la llegada de nuevos inversores internacionales y las ventas de viviendas de obra nueva han vigorizado el mercado, mientras que los precios han continuado aumentando: de 1.586 €/ m2 a 1.720 €/m2, un 8%.

> "Factores externos como el Brexit, su posible impacto en la libra esterlina y el poder adquisitivo de los compradores del Reino Unido, así como sus implicaciones más amplias para la economía europea, podrían desempeñar un papel negativo en la configuración del mercado en 2019."

Según datos del INE, las transacciones han aumentado del 11%, de 435.039 a 481.220: un promedio de 43.747 ventas al mes. Según los Registradores de Propiedad, en 2018 los compradores extranjeros han representado el 12% del total. En 2009, sólo eran el 4%.

Asimismo, 2018 ha sido un año muy bueno para el mercado de vivienda de obra nueva, con un incremento del 11,5% respecto al 2017. Una tendencia que continuará en 2019 gracias a la creciente demanda de casas en centros urbanos y de segundas residencias en localidades costeras prime.

En general, la economía española sigue creciendo, las tasas siguen siendo bajas y España continúa ofreciendo opciones de inversión segura y atractiva. Factores externos como el Brexit, su posible impacto en la libra esterlina y el poder adquisitivo de los compradores del Reino Unido, así como sus implicaciones más amplias para la economía europea, podrían, no obstante, desempeñar un papel negativo en la configuración del mercado en 2019.

En Madrid ciudad, el mercado inmobiliario se ha mantenido en alza durante 2018 con precios creciendo hasta un 17%. A nivel de toda la comunidad, las transacciones han aumentando del 8% y las ventas de vivienda nueva de un 10%, representando el 23% de las ventas totales (INE).
Si bien con algo de ralentización a principios de año, debido a la inestabilidad política y al Brexit, la demanda seguirá creciendo en la capital gracias a su amplio potencial de desarrollo. Posiblemente, los precios no aumenten como en 2018 en las áreas principales, pero la demanda continuará creciendo en otras zonas emergentes de la ciudad.

Para Barcelona, 2018 también ha sido un buen año a nivel de venta de vivienda de obra nueva, con un volumen de ventas que se ha incrementado en un 18% respecto al 2017 (INE). En los primeros tres trimestres de 2018, los precios sólo han crecido un 1,4% aunque, si los comparamos con 2014, ya han aumentado en un 40%. El valor de las transacciones de ventas también ha aumentado en la provincia de Barcelona del 18%, según Fomento.

2019 debería ser un año positivo para el mercado barcelonés ya que la confianza del inversor, tanto local como internacional, seguirá creciendo siempre y cuando siga habiendo stock de calidad óptima de obra nueva.

Por su parte, Valencia sigue siendo uno de los mercados inmobiliarios más apasionantes para invertir en España. Según Fomento, a nivel provincial las transacciones han aumentado del 15% y el valor total de las ventas ha crecido en un 62% y los compradores extranjeros representan el 10,5% de las ventas según los Registradores de la Propiedad. Los precios de la capital del Turia siguen siendo de los más competitivo, pasando de 1.668 €/m2 a 1.942 €/m2; un incremento del 16%, Estos datos sugieren que 2019 tenderá hacia la estabilización, con correcciones de precios y la búsqueda de un mayor equilibrio entre demanda y oferta.

En la Costa del Sol los precios han aumentado en un 11% durante 2018. Málaga (provincia), Estepona y Benahavís han visto algunos de los más significativos incrementos de precio: del 15%, 9% y 9% respectivamente. Las transacciones han aumentado un 5% y las ventas de vivienda de obra nueva en un 6% (INE). Durante 2019, Estepona, Benahavís y Mijas Costa continuarán experimentando un mayor crecimiento en el número de nuevas propiedades debido a su mejor relación calidad-precio, respecto a Marbella.

2018 también ha sido positivo para la Costa Brava y la provincia de Girona, pues el número de transacciones ha crecido en un 6% (INE). Cabe destacar el alto índice de compradores extranjeros: un 27% (según los Registradores). Los precios han aumentado un 4% y se espera que las ventas en propiedades del interior sean iguales o superiores a las de propiedades costeras. En tanto haya stock de calidad, tanto de obra nueva como de reventa, no hay razón para que el mercado no continúe con esta tendencia positiva en 2019.

Para Ibiza, en cambio, 2018 ha sido un año difícil debido a varios factores de los que destacan las nuevas restricciones de alquiler vacacional. Las transacciones de venta han decrecido un 3% en las Baleares, según el INE, y los precios han fluctuado erráticamente por lo que, si en la capital han bajado un 2%, en Sant Josep y Santa Eulària des Riu han crecido del 12% y el 17%. La proporción de compradores extranjeros en las islas también ha bajado: del 30% de 2017 al 28% de 2018. 2019 será un desafío para el mercado balear. Los precios parecen haber alcanzado su tope máximo y, si bien se espera que llegue stock de nuevo desarrollo durante el año, la nueva ley que obliga a una espera de cinco años para que las propiedades de nueva obra obtengan licencia turística, inhibirán a los compradores que busquen invertir en ese sentido.

Según el III Análisis ArmabeX-ArmanexT sobre evolución de las SOCIMI en el MAB y Euronext

Madrid lidera la inversión de las SOCIMI y atrae más de 8.000 millones en 5 años

Barcelona concentra algo más 2.000 millones de euros y el resto de provincias cerca de 6.000 millones de euros de inversión en activos inmobiliarios de forma conjunta

El III Análisis ArmabeX-ArmanexT sobre la evolución de las SOCIMI en España que cotizan en un sistema multilateral de negociación constata una evolución estable del número de Sociedades Anónimas cotizadas de Inversión Inmobiliaria (SOCIMI) de enero a noviembre de 2018, con 19 SOCIMI incorporadas en este periodo (17 al MAB y 2 a Euronext) y activos inmobiliarios por valor de 4.496 millones de euros, cifra muy similar a la del año anterior. Sin embargo, si se confirman las incorporaciones previstas, el número de nuevas SOCIMI incorporadas superaría las 20 registradas en 2017.

En 2018 se ha materializado la posibilidad para las SOCIMI y otras Pymes españolas de poder cotizar en los mercados de Francia, Bélgica, Holanda, Portugal, Reino Unido e Irlanda. En el segundo semestre del ejercicio las dos primeras SOCIMI que han optado por esta alternativa lo han hecho de la mano de ArmanexT, el primer y único Listing Sponsor español autorizado por Euronext para llevar a cabo la incorporación de estas sociedades a dichos mercados.

Para Antonio Fernández, Presidente de ArmanexT y ArmabeX, “El artículo 4 de la Ley SOCIMI establece que las acciones de las SOCIMI deberán estar admitidas a negociación en un sistema multilateral de negocia-

	2018	TOTAL ACUMULADO - 66 SOCIMI		
Tipología de Inmuebles	Nº SOCIMI con activos en cartera	Nº activos en cartera	Valoración de mercado de los activos (MILLONES €)	
Vivienda	8	25	4.533	26,60%
Resto[3]		102	11.706	68,90%
Terrenos	2	10	756	4,40%
Locales	6	21	1.953	11,50%
Hoteles	1	8	913	5,40%
Naves	2	8	1.086	6,40%
C. Comerciales	4	15	2.454	14,40%
Oficinas	7	24	3.598	21,10%
Gasolineras	0	1	251	1,50%
Otros	4	15	696	4,10%
No tiene	0	3	773	4,50%
			17.013	

>> Activos más frecuentes en las SOCIMI1 en 2018 y valor de mercado

Los inversores no residentes siguen apostando por oficinas y centros comerciales, que representan conjuntamente el 54,7% de sus inversiones frente al 24,5% que supone la vivienda

ción español o de cualquier otro estado miembro de la Unión Europea. Esta alternativa abre el abanico de posibilidades para que las SOCIMI constituidas en España puedan cotizar en otros mercados con requisitos de admisión distintos. Las Bolsas de París o Lisboa, a las que pueden incorporarse las SOCIMI por ejemplo, al igual que el MAB son sistemas multilaterales de negociación, pero con unos requisitos de acceso alineados con las exigencias de la Agencia Tributaria española y unas condiciones más flexibles y asumibles para las compañías; en especial el requisito de Difusión y del Proveedor de Liquidez dejan de ser obligatorios en las bolsas de Euronext".

Sin embargo, el MAB sigue siendo el mercado multilateral de referencia para las SOCIMI constituidas en España, sumando más de 64 SOCIMI desde el año 2013.

De forma conjunta, el valor de mercado de los activos de las 66 SOCIMI constituidas en España e incorporadas al MAB y Euronext se ha situado en 17.013 millones de euros de enero a noviembre de 2018 que, comparados con los 12.517 millones de euros de 2017, supone un aumento del 36%. En este periodo se ha producido la exclusión de 3 SOCIMI. Teniendo en cuenta su exclusión, actualmente cotizan 63 SOCIMI entre el MAB y Euronext y el valor de sus activos asciende a 16.131 millones de euros.

De las 66 SOCIMI incorporadas a cotizar, 25 cuentan con viviendas en cartera

En 2018 se ha vuelto a constatar la diversidad de la tipología de activos que conforman la cartera de las SOCIMI como un valor diferencial y que el 69% de las inversiones no se destinan a vivienda: oficinas (3.598M€ en activos), centros comerciales (2.454M€ en activos), locales (1.953M€ en activos), naves (1.086 M€ en activos) y hoteles (913M€ en activos), entre otros, constituyen el grueso del tipo de activos en los que invierten las SOCIMI españolas cotizadas.

De hecho, de las 66 SOCIMI que iniciaron su cotización, 25 de ellas han incluido viviendas para alquiler entre sus inmuebles y su valor de mercado representa el 26,6% de la inversión en activos inmobiliarios de las SOCIMI incorporadas a un sistema multilateral de negociación. Hasta noviembre de 2018 sólo 8 de las 19 nuevas SOCIMI contaban con viviendas entre sus inmuebles.

Los inversores no residentes siguen apostando por oficinas y centros comerciales para alquiler, que representan conjuntamente el 54,7% de sus inversiones hasta noviembre de 2018 frente al 51% que suponían en 2017. Su interés en la vivienda de alquiler se reduce y sus inversiones en estos activos descienden hasta 24,5% en el periodo frente al 25,4% que representaban en 2017.

Madrid lidera la inversión de las SOCIMI atrayendo 8.053 millones de euros en 5 años de los que el 70,5% se han invertido en activos distintos a vivienda

Madrid se consolida como la provincia española en la que más invierten las SOCIMI. En este sentido, 17 de las 19 nuevas SOCIMI que iniciaron su cotización en 2018, incluyeron activos inmobiliarios situados en Madrid con un valor de mercado de 2.408 millones de euros que representan el 53,6% de la inversión total realizada de enero a noviembre de 2018.

Desde 2013 Madrid ha atraído 8.053 millones de euros de inversión por parte de las SOCIMI de los que el 70,5% se ha destinado a activos distintos a vivienda incluyendo oficinas, locales, terrenos, centros comerciales, naves, hoteles y gasolineras, principalmente.

Por su parte, la inversión en activos inmobiliarios situados en Barcelona ha descendido de enero a noviembre de 2018 hasta 508 millones de euros, frente a los 930 millones de euros reportados en 2017. Representan el 11,3% de la inversión total realizada por las SOCIMI y destaca como sólo 6 de las 19 nuevas SOCIMIS cotizadas incluyen activos en Barcelona destinados principalmente a vivienda (60,8%) y oficinas (33,4%).

Las inversiones inmobiliarias realizadas en otras provincias desde 2013 alcanzan 5.975 millones de euros hasta noviembre de 2018 y representan el 35,1% de las inversiones.•

	2018	TOTAL ACUMULADO - 66 SOCIMI		
Localización Geográfica	Nº SOCIMI con activos en cartera	Nº SOCIMI con activos en cartera	Valoración de mercado de los activos (MILLONES €)	
Madrid	17	51	8.053	47,30%
Barcelona	6	22	2.212	13,00%
Otras Provincias	10	38	5.975	35,10%
No tiene	0	3	773	4,50%
TOTAL			17.013	

>> Desglose por localización geográfica de los activos en cartera

Juan Antonio Gómez-Pintado

Presidente de VÍA CÉLERE

Tras completar con éxito la integración de los activos de Aelca, Vía Célere se ha convertido en la promotora inmobiliaria residencial más grande de España con un volumen de activos (GAV) de 2.203 millones de euros. La compañía tiene la capacidad de entregar un estimado de 2.000 viviendas en 2019 y de 5.000 viviendas en 2021. La innovación es una parte fundamental de la actividad de la compañía y una clara apuesta estratégica para el futuro.

"Nuestro objetivo es estar siempre a la vanguardia del sector, impulsar su evolución y conseguir que sus procesos sean más eficientes, ecológicos y modernos"

Por REDACCIÓN

Desde sus inicios en 2007 Vía Célere ha apostado por la disrupción tecnológica ¿cómo se materializa este carácter innovador en una compañía inmobiliaria?

La innovación es, sin duda, uno de los pilares sobre los que se asienta Vía Célere. Nuestro objetivo es estar siempre a la vanguardia del sector, impulsar su evolución y conseguir que sus procesos sean más eficientes, ecológicos y modernos.

En este sentido, hay que tener en cuenta un factor fundamental. Aunque la disrupción tecnológica es un elemento imprescindible, nosotros creemos que la innovación es un concepto más amplio. Por ejemplo, las disruptivas zonas comunes que incluimos en nuestras promociones (como nuestra sala social-gourmet, sala de estudio, cine, Guest House, etc) son un concepto completamente innovador que, sin embargo, no está íntimamente relacionado con la tecnología.

Otro ejemplo de ello, por ejemplo, es la implantación de nuevos procesos de construcción. Aunque en muchas ocasiones nos apoyamos en elementos tecnológicos, lo que es innovador en sí es el propio concepto. Una muestra de ello es que en Vía Célere hemos sido pioneros en la introducción en el sector residencial español de nuevos sistemas y procesos como el Last Planner System, el BIM o la industrialización.

A pesar de ello, por supuesto, la tecnología juega un papel fundamental en nuestras innovaciones. Siempre tratamos de construir las mejores viviendas, tanto desde el punto de vista de la comodidad como desde el punto de vista de la eficiencia energética. Para ello nos apoyamos en nuevas tecnologías que facilitan la implementación de elementos como la geotermia o aerotermia en nuestras promociones.

¿Qué importancia tiene la accesibilidad en las nuevas promociones que lanzará próximamente Vía Célere?

La accesibilidad es uno de los elementos sobre los que más concienciados estamos en Vía Célere. De hecho, creemos que debería ser un factor común para todas las compañías del sector, ya que es fundamental para conseguir la plena integración de todos los colectivos en la sociedad.

De hecho, para facilitar esto, desde Vía Célere hemos impulsado un estudio, junto con Espacio Fácil, para determinar el primer índice de accesibilidad cognitiva en edificación. Con esta medida tratamos de concienciar a la población sobre la necesidad de ampliar la accesibilidad más allá de las barreras físicas y, además, asentamos las bases para que más actores del sector puedan construir o adaptar sus edificios de acuerdo a nuestra investigación. Por supuesto, esto no significa que nos olvidemos

de la accesibilidad física. En este sentido recientemente hemos firmado un convenio con Fundación para la Accesibilidad y la Responsabilidad Social con el que pretendemos implantar en nuestras futuras promociones la certificación internacional de accesibilidad AIS (Accesibility Indicator System) para lo que realizaremos un piloto en la promoción Célere Barajas, actualmente en fase de proyecto. Esta certificación constituye el único estándar internacional que certifica, en grados de una a cinco estrellas, el nivel de accesibilidad de espacios, servicios y productos, y que valora sus condiciones de usabilidad, confort y seguridad.

¿Cuáles son las tendencias de tipología de viviendas del futuro? Por ejemplo... ¿veremos más espacios comunes y amplias zonas de recepción de paquetería para compras online en las nuevas viviendas? ¿Cómo deben adaptarse las nuevas viviendas a la manera de vivir de las generaciones Millenial o generación Z?

Es arriesgado enumerar una serie de factores que tendrán todas las viviendas del futuro porque cada vez más los residentes las adaptan a sus necesidades. La personalización es un elemento clave para los próximos años. A pesar de ello podemos observar algunas claras tendencias que podrían influenciar a la gran mayoría de viviendas del futuro.
La sostenibilidad y el ahorro energético son características cada vez más valoradas por nuestros clientes, no solo por su repercusión en el medio ambiente sino también en el bolsillo de los habitantes. Por ese motivo, en Vía Célere construimos edificios de bajo consumo y altamente aislados, apoyándonos en tecnologías como la geotermia, la aerotermia, las calderas de condensación o la ventilación de doble flujo. Todas estas medidas repercuten en la calificación energética de la vivienda y pueden llegar a ahorrar al residente más de 800 euros al año. Otro de los elementos fundamentales de las casas del futuro es la versatilidad de los espacios y el ahorro de tiempo para los propietarios. En este punto son fundamentales las zonas comunes, como las que hemos mencionado antes, que aumentan la calidad de vida de los residentes y dan la posibilidad de hacer vida en comunidad.

¿Qué promociones residenciales tienen actualmente en desarrollo? ¿Qué previsión de nuevas viviendas planea construir Vía Célere en los próximos años?

Tenemos más de 30 promociones en comercialización repartidas entre 10 ciudades diferentes (Madrid, Barcelona, Málaga, Valencia, Sevilla, A Coruña, Valladolid, Gerona, Baleares y Lisboa) además de otras que estamos proyectando y que próximamente estarán a la venta. Todas están disponibles para su consulta en nuestra página web:www.viacelere.com
En cuanto al futuro, tras la integración de los activos de Aelca hemos aumentado nuestra capacidad de entrega de viviendas y estimamos que seguiremos en esta línea de crecimiento durante los próximos años.

La escasez y, en consecuencia, encarecimiento del suelo finalista preocupa a los promotores ¿Cómo están viviendo esta situación desde Vía Célere?

Vía Célere dispone actualmente del suelo necesario para conseguir nuestros objetivos de entrega de los próximos tres años y estamos tranquilos en este sentido. Sin embargo, sí que hemos observado que la escasez de suelo finalista es el mayor factor de riesgo para la tendencia positiva del sector inmobiliario. Para poder evitar este escenario, creemos que es necesario una mayor colaboración entre instituciones y promotoras, así como apostar por las nuevas tecnologías, para agilizar los trámites de concesión de licencias.

¿Cómo cree que evolucionarán los precios de la vivienda en España en 2019?

Creemos que en 2019 los precios mantendrán su tendencia actual, sobretodo impulsado por el crecimiento de las operaciones de compraventa de viviendas, especialmente en los grandes núcleos urbanos como Madrid y Barcelona. De hecho, según estudios del Instituto de Práctica Empresarial (IPE) la compraventa de vivienda podría seguir creciendo un 14% interanual los próximos años.

¿Se encuentran a menudo con trabas administrativas que les impiden desarrollar sus objetivos con normalidad?

Como hemos apuntado antes, no se trata de “trabas” como tal, sino de una necesidad latente de acelerar los plazos del proceso de concesión de licencias y, con ello, reducir los costes de construcción asociados al periodo de espera. Mediante una más estrecha colaboración entre empresas e instituciones y a través de la apuesta de sistemas como el BIM podríamos reducir estos costes y mejorar toda la eficiencia del sector.

¿Qué medidas cree que sería deseable que tomara la administración pública en materia de vivienda?

Una mayor colaboración con las promotoras para facilitar el acceso al suelo, nuestra materia prima, y apostar por sistemas innovadores como el BIM, muy usado en el sector privado, pero adaptados a su actividad. Creemos que a través de estas acciones se reducirían los plazos de concesión de licencias y se facilitaría el trabajo de los empleados públicos.
Con estas dos medidas se podrían reducir los costes de las promotoras y, por tanto, el precio final de nuestras viviendas. Esto supondría que nuestro producto podría ser más accesible para algunos colectivos, como los jóvenes. —

Construcción sostenible:

"Construimos edificios de bajo consumo y altamente aislados, apoyándonos en tecnologías como la geotermia, la aerotermia, las calderas de condensación o la ventilación de doble flujo"

Para reducir el precio final de las viviendas:

"Es necesaria una mayor colaboración de la administración con las promotoras para facilitar el acceso al suelo, nuestra materia prima, y apostar por sistemas innovadores como el BIM, muy usado en el sector privado, pero adaptados a su actividad. "

breves

Alting renueva sus oficinas con diseño de la interiorista Mercè Borrell

La interiorista Mercè Borrell se ha encargado de diseñar el lobby de las oficinas del grupo inmobiliario patrimonialista Alting. La sede corporativa ocupa la planta 14ª del emblemático edificio acristalado Torre Barcelona, ubicado en plena Av. Diagonal, junto a la Plaça Francesc Macià en Barcelona. Partiendo de la idea de mejorar la experiencia del cliente a su paso por las oficinas, la intervención realizada en la zona de hall es ahora un espacio abierto acogedor y luminoso.

Daikin abre un centro de formación en Sevilla

Daikin ha inaugurado su nuevo centro de formación situado en Sevilla, en el que se impartirán cursos para todos los clientes de la compañía localizados en la zona de Andalucía. El nuevo centro de formación está integrado dentro de las nuevas oficinas de Daikin con un diseño corporativo alineado a la imagen de la compañía en el resto de delegaciones. A través de este centro y la variedad de cursos que se ofrecen, el Departamento de Formación y Desarrollo Corporativo (T&CD) de Daikin continúa trabajando para hacer de la formación una de las claves de su estrategia de diferenciación.

Ubicado en Viladecans Business Park, en Barcelona

Gonsi inicia la comercialización de Edificio Sócrates

Se prevé esté finalizado en verano de 2019

GONSI ha iniciado la comercialización en régimen de alquiler el nuevo Edificio GONSI Sócrates, un edificio único de 6-200 metros cuadrados ubicado en Viladecans Business Park (Barcelona) con las características ideales para albergar la sede corporativa de una empresa que ponga el foco en el bienestar de sus empleados y del planeta. El edificio, cuyas obras se iniciaron en septiembre de 2018, permite, tanto por normativa como por diseño arquitectónico, la mixtura de usos, centralizando en un mismo espacio, actividades comerciales o administrativas con actividades logísticas o de almacenaje. Además prioriza los espacios flexibles, abiertos y compartimentables, la combinación de espacios de trabajo, ocio y descanso, la conexión entre departamentos y aspectos como la luz natural, la biofilia y el contacto con la naturaleza; por último está construido con criterios de economía circular, será por ejemplo, el primero que contará con una estructura prefabricada de hormigón, certificada Cradle to Cradle, libre de sustancias químicas tóxicas. El edificio contará con la Certificación Leed (en proceso). Su finalización está prevista en verano de 2019.

LAR ESPAÑA vende el edificio de oficinas de Joan Miró en Barcelona por 28,8 M

Lar España Real Estate Socimi S.A. (LRE), sociedad cotizada de inversión inmobiliaria finalizaba el año 2018 con el anuncio de la venta de su edificio de oficinas en la calle Joan Miró, de Barcelona, por un valor de 28,8 millones de euros a AEW.

El inmueble fue adquirido por **Lar España** en junio de 2015 por 19,7 millones de euros y completado con adquisiciones posteriores por valor de tres millones de euros. El incremento de valor de la operación de venta formalizada es del 27% sobre el precio total de adquisición del activo.

Las mejoras en la gestión puestas en marcha en estos años explican en buena medida este significativo aumento. La venta del edificio de oficinas situado en la calle Joan Miró de Barcelona, marca un nuevo paso en el desarrollo del Plan de Negocio de la SOCIMI, y de su estrategia. Lar España ha estado asesorada en la transacción por **Savills Aguirre Newman** y **Uría Menéndez.**

José Luis del Valle, Presidente de **Lar España Real Estate Socimi S.A**, ha destacado "la importancia de esta desinversión, que responde al plan que habíamos diseñado para adquirir activos atractivos, incrementar el valor de los mismos, y una vez cumplido el plan de negocio trazado en el momento de su compra, proceder a una desinversión para continuar centrándonos en el negocio retail y en el retorno para nuestros accionistas".

MGS Seguros compra de un edificio en Madrid que dedicará a residencia para la tercera edad

La compañía aseguradora española **MGS Seguros** ha adquirido el edificio ubicado en la Calle Eduardo Dato 9, propiedad del grupo hospitalario **Quirón**. El edificio, de 3.300 metros cuadrados de superficie total, se reformará íntegramente y se dedicará a proyectos vinculados con el cuidado de mayores. Esta operación ha sido asesorada por la compañía inmobiliaria **CBRE**.

A pesar de que el segmento de las residencias para la tercera edad ha venido evolucionando positivamente en los últimos años, aún existe un déficit de unas 100.000 camas en España, lo que corrobora el desequilibrio entre la oferta y la demanda. Para 2050 serán necesarias 400.000 camas adicionales por lo que podemos prever que en los próximos años se lleven a cabo operaciones corporativas relevantes en este sector.

breves

Lar vende un edificio a Invesco por 37 M

Lar España ha vendido un edificio de oficinas de Madrid a Invesco por 37 millones de euros, importe que casi duplica al de 19 millones que pagó cuando compró el inmueble hace casi cinco años, en julio de 2014, según informó la empresa. La socimi atribuye la revalorización del edificio a las mejoras de gestión acometidas estos años, así como a la inversión de 9 millones para reformar el inmueble, situado en el número 42 de la calle Cardenal Marcelo Spínola, la zona de Chamartín y en próximo a la M-30. En actualidad, el edificio tiene alquilada la mitad de su superficie.

Green Oak vende cinco edificios de oficinas en Madrid por 74,3 M

Green Oak ha vendido una cartera de cinco edificios de oficinas en Madrid, por los que ha ingresado un total de 74,3 millones de euros. Los inmuebles formaban parte de la cartera de Gore Spain Holdings, la socimi del grupo, tal y como ha comunicado al Mercado Alternativo Bursátil (MAB), donde cotiza desde enero de 2017. Green Oak cuenta en la actualidad con tres socimis en España.

CAT REAL ESTATE estrena nuevas oficinas en el edificio Windsor

Cat Real Estate ha conseguido afianzar su radio de actuación asegurando su progresión dentro del departamento de administración de fincas y consiguiendo por primera vez más de 650 millones de euros gestionados. A raíz de este incremento empresarial dentro del sector, el grupo ha visto la necesidad de ampliar su plantilla y sus oficinas, y por ello, se han trasladado a la séptima planta del reconocido Edificio Windsor donde ha adquirido una planta 200 m2 de oficinas. Se ha procedido a una rehabilitación total del inmueble con las últimas tecnologías del mercado.

Coincidiendo con el traslado, la inmobiliaria celebra sus 15 años de existencia cerrando un 2018 de récord, ya que, han intermediado operaciones por valor de 48 millones de euros en la ciudad de Barcelona, siendo un 70% en activos comerciales (locales y oficinas) y un 30% en activos residenciales. Durante el 2018 el mercado inmobiliario de Barcelona ha estado plenamente activo y Cat Real Estate ha aprovechado esta circunstancia para cerrar varias operaciones de inversión donde han cobrado un especial protagonismo los 'family office' locales que han apostado fuerte por la ciudad condal y confían plenamente en su crecimiento y su capacidad para generar negocio.

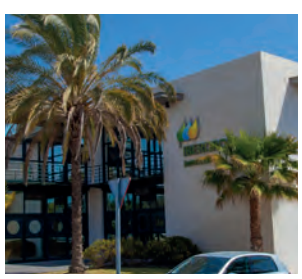
La consultora ha apostado por el despacho de arquitectura de Toni Castella y por la constructora Pasuel para la rehabilitación total de su nueva sede y ha decidido aumentar su plantilla en un 20%, convirtiéndose así, en una de las inmobiliarias más activas en el mercado.

"Queremos ofrecer el máximo rendimiento y la mayor calidad inmobiliaria a la ciudad de Barcelona, y por ello, apostar por ampliar nuestra plantilla y generar valor a nuestros clientes es primordial para continuar creciendo" ha afirmado Nacho Castella, CEO de Cat Real Estate.

En el año 2018, la consultora creó Cat Real Estate Proptech, una incubadora de startups inmobiliarias que busca dar cobertura y apoyo a nuevos modelos de negocio en sus primeras etapas de vida (fase *pre-seed* o semilla). Actualmente se encuentran tres nuevas empresas dentro de la incubadora: Melibero, Rentando y Yourhoming.

Iberdrola Inmobiliaria completa el alquiler del complejo Málaga Business Park

Iberdrola Inmobiliaria acaba de completar la totalidad de la superficie alquilada de su complejo de oficinas **Málaga Business Park**, tras ampliar el alquiler a **PwC** en 1.500 m², distribuidos en varios edificios del complejo ubicado en el Parque Tecnológico de Andalucía (PTA). De esta forma, la consultora compartirá Málaga Business Park con otras compañías, como Keysight Technologies, The Workshop, Unitono o Eurocem.



MERLIN Properties incrementa su cartera de oficinas prime en Lisboa

MERLIN Properties Socimi, S.A., ("MERLIN Properties") (MC:MRL), ha cerrado la adquisición de los edificios Art y TFM, en la dinámica zona de Parque das Nações (Expo), lo que implica ampliar su cartera de oficinas en Lisboa por encima de los 100.000 metros cuadrados, consolidándose como uno de los líderes en el mercado.

Los activos, ubicados en Dom Joao II, la principal avenida de Parque das Nações, cuentan con 29.985 metros cuadrados de superficie bruta arrendable y destacan por sus especificaciones técnicas de primer nivel y una altura libre de techos de 3 metros:

• Art es un complejo de 3 edificios con una superficie bruta arrendable total de 22.150 metros cuadrados y amplias plantas que oscilan entre los 1.380 y los 3.190 metros cuadrados, además de 590 plazas de garaje. El activo se encuentra alquilado al 97% a compañías de primer nivel como BNP Paribas, Huawei, Sage y DHL.

• TFM tiene una superficie bruta arrendable de 7.835 metros cuadrados y 294 plazas de garaje. Está 100% alquilado a compañías líderes de servicios compartidos como Webhelp y Bold International.

Mediante esta adquisición, MERLIN Properties refuerza su compromiso con Portugal, tras el reciente anuncio del régimen SIGI. 2018 ha sido el ejercicio más activo de la última década en el país, con más de 200.000 metros cuadrados contratados, respaldados por datos macroeconómicos positivos, un atractivo régimen fiscal para la impatriación y mantenimiento del talento, un competitivo mercado laboral y una excelente calidad de vida, que está atrayendo una fuerte demanda de compañías multinacionales de servicios compartidos y call centers. El mercado actualmente aloja más de 100 compañías de este tipo, con más de 50.000 empleados que proporcionan apoyo administrativo e informático, interno o externo, a clientes globales. BNP Paribas, Webhelp y Bold son un buen ejemplo de ello.

breves

BMP Accelerator, nuevo programa de aceleración de startups inmobiliarias

La Salle Campus Barcelona-URL, a través de su parque de innovación La Salle Technova Barcelona, y El Consorcio de la Zona Franca de Barcelona han inaugurado el BMP Accelerator, un programa de aceleración de startups provenientes del sector inmobiliario. Las startups participantes en este programa de aceleración son 1001 portales, Alfred Smart Systems, Brichblock, Datare, Mayordomo, Nested,

EBA reformará el Hospital Aita Menni de Mondragón, Guipúzcoa

Hermanas Hospitalarias Aita Menni ha adjudicado a EBA las obras de reforma de espacio de su hospital en Modragón. La rehabilitación se llevará a cabo en dos fases. En la primera fase de actuación, se ejecutará la escalera de emergencia, trabajos de desmontajes y demoliciones, saneamiento de elementos estructurales, cierres de fachada, carpintería exterior, etc. En la segunda fase se construirá una nueva farmacia y una nueva unidad polivalente.

Goodman aumentó su portfolio un 30% en España durante 2018

Tiene previsto desarrollar 285.000 m² estratégicos en 2019

Goodman ha aumentado su portfolio en España en un 30% durante 2018, impulsado por el aumento de la demanda de nuevos espacios por parte del sector retail y del e-commerce. Actualmente está desarrollando 285.000 m2 en localizaciones estratégicas, el equivalente a unos 40 campos de fútbol.

En relación a estos resultados, **Ignacio García Cuenca**, Country Manager **Goodman España**, declaró "El ecommerce se consolida como el gran aliado de la industria al demandar grandes espacios logísticos de alta calidad y en localizaciones estratégicas, con fácil acceso a las grandes poblaciones. En Goodman nos hemos adelantado a esta demanda proporcionando soluciones innovadoras que cubren las necesidades de toda la cadena logística, desde las grandes plataformas logísticas hasta las instalaciones para la distribución last mile".

En 2018, el nivel de ocupación de los activos de Goodman en España ha sido del 100% de su portfolio, el cual se ha incrementado un 30%, alcanzando un total de 106.000 m2 tras la finalización de los proyectos llave en mano en la Zona Franca del Puerto de Barcelona, una de las localizaciones más demandadas por las compañías de ecommerce. Asimismo, Goodman ha desarrollado una plataforma logística last mile destinada a un operador de ecommerce, en Madrid.

La compañía está finalizando la construcción de una instalación de 33.000 m² para un retailer en Villadangos del Páramo, León, un enclave estratégico para la distribución en la zona norte y noroeste de España.

Nuevos desarrollos estratégicos en España para 2019

Actualmente, Goodman está trabajando en desarrollos que, en conjunto supondrán 285.000 m2, y que estarán ubicados en cuatro comunidades autónomas.

• En Catalunya, Goodman desarrollará cuatro plataformas logísticas respondiendo a la alta demanda de este tipo de instalaciones en ubicaciones clave. Los nuevos proyectos supondrán el desarrollo de 111.000 m² en Barcelona, fortaleciendo el liderazgo de Goodman como el promotor inmologístico de referencia en la región.

• En 2019 se finalizarán proyectos que se encuentra en pleno desarrollo, como la plataforma logística de 75.000 m² de Alcalá de Henares y los 33.000 m² en León.

• Goodman iniciará durante el año el desarrollo de una instalación logística de más de 66.000 m² en el municipio de Illescas, Toledo, una de las áreas más activas en cuanto a grandes instalaciones logísticas.

Goodman es la compañía inmologística que más proyectos llave en mano ha desarrollado en los últimos 3 años en España. Sus continuadas inversiones en adquisición de suelo para futuro uso logístico en enclaves estratégicos, con el objetivo de dar respuesta a las futuras demandas de clientes, le permitirán seguir reforzando su posición en el mercado

La compañía de construcción industrializada Arquima invierte 1M

La compañía especializada en construcción industrializada pasiva Arquima está en proceso de actualización de su proceso de fabricación e invertirá un millón de euros en maquinaria para automatizar procesos y mejorar su productividad.

El nuevo sistema utilizado por Arquima permitirá acortar los tiempos de entrega de sus encargos. Una vez implementada esta nueva maquinaria, más sofisticada, la empresa ganará en agilidad: la productividad será más alta y multiplicará por tres o por cuatro la del proceso actual.

La compañía construye edificios de consumo energético nulo o casi nulo y certificados passivhaus, con criterios de arquitectura bioclimática, pasiva y de máxima eficiencia energética y fue pionera en Construcción Sostenible en España desarrollando un sistema constructivo propio en 2008.

El principal objetivo de la compañía para los próximos doce meses es consolidar el fuerte crecimiento que la empresa ha vivido los últimos dos años, con una previsión de cierre de 2018 de 5 millones de euros.

Después de la consolidación y el crecimiento de la facturación y de la puesta en marcha del nuevo proceso de fabricación, la compañía actualizará sus instalaciones para centralizar todos sus departamentos. Según **José Antonio Gonzále**z, fundador y CEO de **Arquima** "para ganar racionalidad y organización tenemos previsto trasladar nuestras oficinas donde tenemos la fábrica en la actualidad, centralizando así todas nuestras instalaciones: oficina, dirección, área comercial y talleres".

Con una plantilla de más de 40 trabajadores, 20 de los cuales son arquitectos, arquitectos técnicos o ingenieros, la empresa catalana lleva a cabo numerosos proyectos de viviendas unifamiliares y otras de equipamientos como hoteles, escuelas, balnearios, residencias o instalaciones deportivas.

El sistema constructivo de Arquima, además de ser eficiente energéticamente, también apuesta por la salud, por un estilo de vida diferente y por la vertiente ecológica en cuanto a la elección de los materiales. El tipo de madera utilizado procede de bosques gestionados de manera sostenible y certificados con los sellos PEFC y FSC®. El ahorro energético durante toda la vida útil de los edificios respecto a las construcciones convencionales puede llegar al 90% y la reducción del tiempo de construcción a más del 50%.

El proceso de fabricación se realiza completamente en fábrica y los módulos se transportan habitualmente en 2D en camiones hasta el lugar donde hay que edificar. Para una casa de unos 200 m² se invierten unos 7 días para la fabricación, 7 días de montaje y ajustes 'in situ' y entre 2 y 3 meses para los acabados. Este sistema aporta más rapidez de ejecución, más confort térmico y calidad del aire interior y un control de calidad muy superior al de la construcción tradicional.

La compañía también ofrece la posibilidad de hacer proyectos "llave en mano", incluyendo la cimentación e incluso el jardín y la piscina, con 10 años de garantía.

breves

Aragón será la Comunidad Autónoma Invitada del SIL 2019

Aragón será la Comunidad Autónoma invitada del Salón Internacional de la Logística SIL 2019, que tendrá lugar del 26 al 28 de junio en Barcelona. El Gobierno de Aragón contará con un stand de 300 m2 en el SIL 2019 donde mostrará toda su oferta global y su potencial logístico con el objetivo de captar nuevas inversiones en el territorio.

Gioseppo construirá una nave logística de 7.000 m² en Elche Parque Empresarial

Gioseppo se prepara para la construcción de una nueva logística en Elche Parque Empresarial. En una parcela comprada a Pimesa en el último trimestre de 2017, en la misma calle donde tiene su sede central, en la calle Marie Curie, levantará el mencionado inmueble, que tendrá 7410,47 metros cuadrados según informa Alicante Plaza. El holding empresarial tiene prevista una inversión aproximada de 3,3 millones de euros.

Corpfin Capital avanza en el Polígono Las Mercedes (Madrid)

Knight Frank es la encargada de la comercialización

INBISA El pasado 26 de julio de 2018 Corpfin Capital Retail Parks adquirió a Makro una parcela de 7.800 m2 de superficie, ubicada en el Polígono Industrial de las Mercedes, en el eje de la autovía A-2 y a la altura del Aeropuerto de Barajas, y está avanzando en la promoción sobre la misma de un nuevo parque de medianas que compartirá aparcamiento y accesos con Makro y Leroy Merlin, situados allí. El desarrollo se encuentra en una zona comercial consolidada con operadores de primer nivel como Mediamarkt, Mercadona, Bauhaus, Aldi y el Centro Comercial Plenilunio.

Para su implantación en el proyecto, Corpfin Capital Retail Parks ha firmado ya contratos de arrendamiento con Tiendanimal, Urban Planet, Feu Vert, además de Taco Bell y TGB en formato free stand. El parque de medianas se completa con otros dos locales más que esperan cerrar durante el primer trimestre del año, y una superficie deportiva en cubierta para desarrollar pistas de pádel. La consultora Knight Frank es la encargada de la comercialización del parque.

El inicio de las obras de construcción está previsto para el mes de febrero de 2019, y la apertura del parque se estima para el último trimestre del año.

Corpfin Capital Retail Parks nació con el objetivo de adquirir suelo en España, gestionar, promover y construir en él medianas superficies (Retail Parks) para el posterior arrendamiento de los activos a operadores de primer nivel.

El vehículo, que ha invertido desde junio de 2015 un total de 58 millones de euros, refleja la apuesta de Corpfin Capital Real Estate por un nicho de mercado diferente: las medianas superficies comerciales en las grandes ciudades.

Para este proyecto, Corpfin Capital Retail Parks ha destinado una inversión cercana a los 13 millones de euros.

Gramercy Europe compra una nave de más de 20.000 m² en Tarragona

Savills Aguirre Newman ha asesorado la venta de una nave logística de más de 20.000 m2 ubicada en el Polígono Industrial Les Planes, en la localidad de La Bisbal del Penedés (Tarragona). El comprador ha sido el fondo de inversión Gramercy Europe, grupo especializado en la compraventa y gestión de activos logísticos alrededor de Europa. Las instalaciones adquiridas, que cuentan con excelentes características técnicas y buenas comunicaciones con las autopistas AP-2 y AP-7, eran propiedad hasta el momento de un family office nacional. Por su parte, la nave se encuentra arrendada en exclusiva a Naeko Logistics, un importante grupo logístico catalán que destina la mayor parte del espacio a almacenaje y que cuenta asimismo con instalaciones en distintos puntos de la geografía catalana. La operación llevada a cabo por Gramercy confirma el buen momento por el que atraviesa el mercado logístico catalán.

NEINVER cierra la mayor operación logística de 2018 con la venta de activos a Blackstone

Neinver compañía especializada en inversión, desarrollo y gestión de activos inmobiliarios, ha cerrado la venta de una cartera de activos industriales y logísticos al fondo inmobiliario gestionado por Blackstone por un importe de aproximadamente 300 millones de euros. La transacción incluye 55 activos logísticos y 162.000 m² de suelo para uso industrial, de los que NEINVER es propietario, copropietario y gestor.

Del total del portfolio gestionado por NEINVER, que suma más de medio millón de metros cuadrados, 37 activos son propiedad de Colver, la joint venture que la empresa española creó junto a Colony Capital Inc.a finales de 2014. En los tres años bajo la gestión de NEINVER, la joint venture ha casi triplicado su volumen y alcanzado niveles de ocupación del 98% generando unas rentas superiores a los 11,5 millones de euros, superando ampliamente los objetivos previstos en el momento de crear la joint venture. Las operaciones han estado asesoradas por Aiga Advisory, filial del Grupo A&G y por el despacho de abogados internacional Baker McKenzie. Tanto Aiga como Baker, ambos han sido asesores de referencia de Colony y NEINVER desde el origen de la joint venture.

En total, la venta incluye más de 500.000 m2 de activos logísticos, divididos en 55 naves alquiladas y 162.000 m2 de suelo logístico en ubicaciones estratégicas en España

Para **Juan Carlos Ortega**, director del área de Industrial y Logística de NEINVER, responsable de la operación, la venta de la cartera es una desinversión estratégica para la compañía que culmina un proceso de varios años de trabajo donde se ha creado valor a través del “diseño de una cartera de activos de calidad y versatilidad, en localizaciones estratégicas repartidas por los principales ejes logísticos de la Península que permiten un posicionamiento único para capturar el crecimiento de las actividades más pujantes del mercado logístico moderno, tanto el “last mile” como el “urban logistics””

La cartera cuenta con cobertura nacional con presencia en 26 provincias españolas, incluyendo Madrid, Barcelona, Vizcaya, Navarra, Málaga, Sevilla, Valencia y Zaragoza, entre otras.

breves

Amàre abrirá un hotel en Ibiza

Tras el éxito logrado con la apertura de Amàre Beach Hotel Marbella en 2016, la enseña, especializada en el turismo adulto y sensorial y perteneciente a Fuerte Group Hotels, ha elegido Ibiza para inaugurar su segundo establecimiento. Se trata del hotel Amàre Beach Hotel Ibiza, un sofisticado hotel de 366 habitaciones, ubicado en primera línea de mar y con preciosas vistas a la Bahía de San Antonio, que abrirá el próximo verano para convertirse en un referente de diseño, gastronomía y animación de la isla balear.

Hotusa incorpora un hotel en Alicante

Eurostars Hotel Company, el área hotelera de Grupo Hotusa, incorpora a su porfolio el Eurostars Centrum Alicante 4* (anterior Abba Centrum Alicante), un moderno establecimiento ubicado junto a la estación de trenes y el puerto deportivo de la ciudad y cuyas instalaciones y oferta de servicios se erigen como idóneas tanto para mujeres y hombres de negocios como para turistas en viaje de placer. Con 149 habitaciones, un completo business centre y salones con capacidad para hasta 225 asistentes, el hotel dispone también de un exclusivo espacio ajardinado, ideal para la celebración de eventos.

Suma así un total de 6 hoteles y 1.136 habitaciones en el país

Barceló invierte 35 M en Marruecos

Compra un hotel y terrenos en Marrakech

Si en 2018 Barceló Hotel Group demostró su apuesta por Marruecos con la incorporación de 3 nuevos hoteles en Tánger, Agadir y Casablanca, el 2019 ha empezado con una nueva muestra de ese compromiso con el país al invertir 35 millones de euros en la adquisición del Barceló Palmeraie: un espectacular resort de 5 estrellas y 252 habitaciones, ubicado al norte de Marrakech, junto al mítico palmeral de 17 hectáreas conocido por la belleza de sus palmeras y olivos. Adicionalmente, el grupo hotelero ha comprado 2 terrenos, uno de 85.600 m² situado junto al resort con el objetivo de incorporar 120 nuevas habitaciones; y otro de 36.700 m² ubicado a tan sólo 3 kilómetros del centro de la ciudad, en el que Barceló Hotel Group prevé construir un nuevo hotel de 5 estrellas y 160 habitaciones.

Con este nuevo proyecto, Barceló Hotel Group se posiciona como una de las cadenas hoteleras españolas con mayor presencia en Marruecos con un total de 6 hoteles y 1.136 habitaciones, ubicados en algunos de los destinos más importantes del país magrebí como Casablanca, Fez, Tánger, Agadir y ahora también Marrakech.

Barceló Palmeraie es un establecimiento de 5 estrellas y 252 habitaciones y suites que enamora a sus visitantes por su arquitectura inspirada en los antiguos palacios marroquís; por la belleza de sus impresionantes 140.000 m2 de jardines, por la amplitud de sus 2 piscinas exteriores; y por su refinada oferta gastronómica.

Palladium Hotel Group abre en Madrid el primer hotel de la marca Bless Collection

BLESS Hotel Madrid, el primer hotel de la marca BLESS Collection Hotels, de la cadena hotelera **Palladium Hotel Group**, ha abierto en enero sus puertas en el corazón del barrio de Salamanca, diseñado por **Lázaro Rosa-Violán**. El hotel -antiguamente fue el **Gran Hotel Velázquez**-, que cuenta además con el sello de la prestigiosa colección **The Leading Hotels of the World**, ha creado una propuesta pionera de lujo hedonista que da respuesta a los huéspedes y clientes más cosmopolitas y ávidos de experiencias únicas y exquisitas.

El alojamiento flotante Punta de Mar utiliza la tecnología de Gira

>> Punta de Mar

La innovadora propuesta de alojamiento flotante Punta de Mar, iniciativa del estudio de arquitectura **Mano de Santo** y desarrollada por **KMZero Open Innovation Hub**, promete una experiencia única en 360 grados para acercar la belleza del mar al usuario de una manera única, gracias a su diseño minimalista y a la utilización de la tecnología más puntera de la mano de la compañía alemana experta en domótica **Gira**.

El control de la experiencia por parte del usuario es uno de los puntos más innovadores de este espectacular pabellón marino ya que, a través de una app, el huésped puede decidir todos los aspectos domóticos tales como la iluminación, el sonido, la climatización o los aromas, entre otros. Todo ello se logra gracias a la avanzada tecnología desarrollada por Gira, que ha instalado en el proyecto Punta de Mar la central inteligente Gira G1 para el control de la tecnología del alojamiento y el System 55, que incluye todas las funciones de control remoto inteligente.

Punta de Mar es una iniciativa de turismo sostenible, ya que no genera residuos por ser una instalación de módulos cuyo sistema es el Plug & Go. Para Gira, compañía que apuesta constantemente por la sostenibilidad centrada en el desarrollo de nuevos avances para ofrecer el máximo potencial de ahorro de energía en domótica, "es clave apoyar nuevas iniciativas como Punta de Mar que se integran en el entorno, fomentan el ahorro energético y cuyos materiales son de bajo impacto ambiental" afirma **Germán López**, CEO de Gira Ibérica. Además de la tecnología más puntera, otro de los puntos fuertes del proyecto es la instalación, que es inmediata y reubicable, ya que puede ser transportada por tierra y remolcada por mar, lo que brinda la posibilidad de alojarla en distintos parajes naturales en los que vivir experiencias únicas y exclusivas.

breves

Sercotel Hotels incorpora un hotel en Alicante

La cadena hotelera Sercotel Hotels continúa creciendo en España y anuncia la incorporación del establecimiento Sercotel Hotel Bonalba, de cuatro estrellas superior, en Alicante. El hotel se integra en la cadena bajo la marca Sercotel Hotels mediante la modalidad Quality System. De esta forma, el establecimiento alicantino conserva la gestión directa de la propiedad, pero integra su distribución, comercialización, política de producto, gestión de calidad y reputación a los estándares de cadena.

HG Hoteles abre hotel en Barcelona

La cadena HG HOTELES ha abierto el Hotel Apartamentos HG City Suites Barcelona, un 4 estrellas en la Vía Augusta, tras una reforma integral del edificio que ocupó el Hotel NH Belagua hasta marzo de 2017. El proyecto de reforma ha supuesto el incremento de categoría de 3 a 4 estrellas y se han reducido el número de habitaciones para ofrecer unidades tipo apartamento-suites y estudios.

Un alojamiento de cuatro estrellas estratégicamente ubicado

Vincci Hoteles estrena nuevo hotel en Bilbao

El edificio ha sido construido por Jaureguizar y Eslora

>> Vincci Consulado de Bilbao 4* se erige en un edificio vanguardista

Vincci Hoteles abre un nuevo hotel, Vincci Consulado de Bilbao 4*, un alojamiento de cuatro estrellas situado en el moderno espacio del paseo de Abandoibarra. Ubicado entre las torres de Isozaki y el Museo Guggenheim, desde la calle Alameda Mazarredo 22, el hotel permite disfrutar al máximo de esta zona de la ciudad caracterizada por albergar atractivos paseos y plazas, así como inmuebles de arquitectura tradicional que contrastan con edificaciones modernas, que tienen en el Museo Guggenheim su máximo representante.

Vincci Consulado de Bilbao 4* se integra en este ambiente cosmopolita con un diseño, realizado por los estudios de arquitectura Agvar Arquitectos y Axis Arquitectura y Urbanismo, que pretende asemejarse a un velero que ha llegado navegando ría arriba y ha quedado amarrado frente al Museo Guggenheim Bilbao. El edificio se abre en dos puntas que miran, una al puente de La Salve y otra al Museo Guggenheim, y en su estructura se pueden distinguir, a modo de simulación, la proa y la vela de un velero.

El exclusivo edificio, construido por las empresas Jaureguizar y Eslora, cuenta con 13 alturas y 5 plantas donde alberga el hotel (con una dimensión de 4.930 metros cuadrados), 9 plantas de viviendas y 4 de garajes. El proyecto, (que Vincci Hoteles gestionará en régimen de alquiler), ha permitido además la creación de 37 nuevos puestos de trabajo.

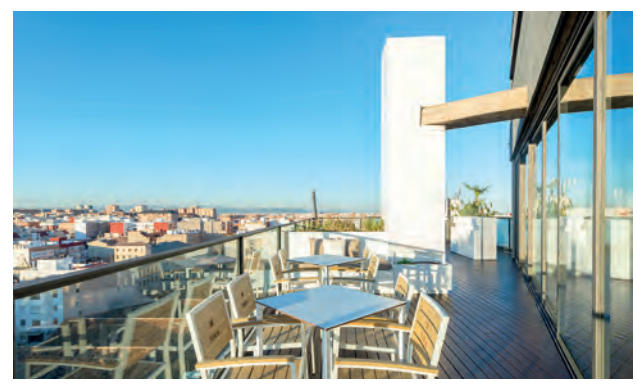
Este hotel es una nueva apuesta de la cadena por edificios de nueva construcción o recién renovados, con una ubicación privilegiada, según explica el director general de Vincci Hoteles, Carlos Calero, quien asegura que "siempre es ilusionante abrir en un nuevo destino y más, con un establecimiento situado en un lugar tan emblemático junto al que se ha convertido ya en símbolo de Bilbao, el museo Guggenheim". "Su gastronomía, su espíritu innovador, su historia, su cultura y su tradición, hacen de esta ciudad el destino perfecto para una escapada al norte de España y Vincci Hoteles quería ofrecer el mejor alojamiento con la máxima calidad en el servicio, característico de la cadena", apunta Carlos Calero. "La expansión y la internacionalización sigue siendo una prioridad para nosotros, pero siempre conservando nuestra esencia de negocio; un portafolio de hoteles de 4 y 5 estrellas en las principales ciudades, sin perder nuestro sello de calidad de servicio y originalidad en nuestros alojamientos, como es el caso de nuestro nuevo hotel Vincci Consulado de Bilbao 4*", afirma el director general de la cadena.

La cadena hotelera catalana H10 abre hotel en Venecia

H10 Hotels ha inaugurado en Venecia el **H10 Palazzo Canova**, un establecimiento 4 estrellas superior que cuenta con una ubicación de excepción en el corazón de la ciudad, en el Gran Canal y a escasos metros del Ponte di Rialto. Con un total de 61 habitaciones, el hotel se emplaza en un edificio del siglo XIX completamente restaurado del que se conserva la fachada original. Con esta apertura, **H10 Hotels** desembarca en la ciudad de los canales y suma su segundo establecimiento en Italia.

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

Libertas 7 incorpora un hotel boutique en Valencia



>> Sea You Hotel Port Valencia

El grupo empresarial valenciano Libertas 7 ha inaugurado un nuevo establecimiento hotelero ubicado en la Marina de Valencia con servicios y atención personalizados, gran privacidad y dotado de diversas instalaciones extraordinarias. El Sea You Hotel Port Valencia está situado en un enclave estratégico de la ciudad, junto a las Reales Atarazanas y frente al Puerto de Valencia. Libertas 7 es un grupo consolidado en Valencia dedicado a la gestión de inversiones financieras y a las actividades inmobiliarias. Durante los últimos quince años, el grupo ha desarrollado la explotación de un complejo de 76 apartamentos en Port Saplaya y da un importante salto hacia nuevos proyectos turísticos que desarrollara tanto en gestión como en propiedad, bajo la marca Sea You.

breves

NEINVER logra que el 90% de sus centros obtengan los certificados ISO y BREEAM

NEINVER ha obtenido la renovación de la triple certificación ISO de los centros outlet y parques comerciales que gestiona en España, Polonia, Francia e Italia. Este logro se enmarca dentro de la política de gestión sostenible y calidad de la empresa española especialista en retail, que ha renovado los certificados ISO de 12 centros outlet y 3 parques comerciales y de ocio, y ha obtenido, por primera vez, la triple certificación para Megapark Barakaldo y Fashion Outlet Barakaldo, en España.

JLL cierra 2018 con más de 10.000 m² de alquileres en calles prime de España

La consultora inmobiliaria JLL cierra un extraordinario año en el segmento de retail high street (locales en calle) con más de 10.000 m2 asesorados en operaciones de alquiler para operadores nacionales e internacionales de primer nivel. Han sido 12 las operaciones destacadas en este segmento durante el año que está finalizando. Madrid y Barcelona se han llevado la mayoría de estas contrataciones.

Las obras se prevé que finalicen en el último trimestre de 2020

Value Retail invertirá 50 M de euros en renovar La Roca Village

El proyecto de arquitectura es obra de L35 Arquitectos

Value Retail, compañía propietaria y operadora de La Roca Village, uno de los 11 villages que forman parte de The Bicester Village Shopping Collection, iniciará el primer trimestre de 2019 el proyecto de remodelación en la zona sur del Village, que supondrá una inversión directa de 50 millones de euros e indirecta de 7 millones. Michael Goldenberg, Director General de Value Retail España destaca que "Con esta nueva inversión estamos preparándonos para liderar el retail del futuro. Un futuro donde la experiencia que se ofrezca al visitante más allá de la compra será clave para elegir destino. Para ello, vamos a crear un entorno más acogedor, con nuevos servicios y con un nuevo espacio que será escenario de iniciativas relacionadas con el arte, el talento y la creatividad". Y añade, "nuestra obsesión por convertir las visitas en experiencias memorables han convertido a La Roca Village en un referente del turismo de compras y primer destino turístico de Catalunya fuera de la ciudad de Barcelona". Las obras supondrán una mejora significativa en la experiencia del cliente gracias a la construcción de un aparcamiento subterráneo de 28.000 metros cuadrados con 942 nuevas plazas. Una vez finalizado el proyecto, La Roca Village dispondrá de casi mil plazas más de las actuales. Además, la remodelación permitirá adecuar un área comercial y de restauración en la zona sur que mejorará los servicios disponibles, incluyendo una renovada oficina de turismo, un área de espera para autocares, una zona de descanso de chóferes, una oficina de devolución de Tax-Free y puntos de recarga de vehículos eléctricos. El proyecto también contempla elevar la experiencia a través de una nueva VIP Lounge. El proyecto arquitectónico de la remodelación actual ha sido desarrollado por el despacho L35 Arquitectos desde su estudio en Barcelona.

Porcelanosa Grupo inaugura tienda de 2000 m² en Castellón

PORCELANOSA Grupo inauguró en diciembre pasado su nueva tienda de Castellón. Basándose en el concepto lifestyle y en la relación de los individuos con el espacio, el grupo ceramista apuesta por el diseño sensorial y la innovación cerámica en su nueva tienda. El establecimiento cuenta con 2.000 metros cuadrados e incorpora las últimas colecciones de pavimentos, revestimientos, mobiliario de baño y soluciones constructivas.

Drago financia el suelo de Centro Comercial Parque Melilla con EBN Banco

Un año después de su apertura

>> Centro Comercial Parque Melilla

Parque Melilla, el primer centro comercial de la Ciudad Autónoma, ha alcanzado doce meses después de su inauguración una ocupación del 90%, circunstancia que la gestora inmobiliaria Drago ha aprovechado para acordar con EBN Banco la financiación de este suelo.

El importe de esta financiación se destinará a la adecuación de un nuevo local en el complejo de 4.000 metros cuadrados en el que se ubicará un nuevo establecimiento de Leroy Merlin. Las obras de este nuevo proyecto comenzarán en enero y la apertura al público está prevista en mayo de 2019.

Mayte Medina, consejera delegada de Drago, afirma: "Esta operación contribuye a incrementar la oferta comercial y de ocio hasta superar las 60 unidades de negocio, cumpliendo así el plan de consolidación del Centro como principal atractivo para toda su zona de influencia y cubrir la demanda existente con la incorporación de nuevas marcas de primer nivel".

El activo se inauguró hace ahora un año, siendo el primer centro comercial de la Ciudad Autónoma, por el que han pasado ya más de 3,5 millones de visitantes. Con su apertura, se ha permitido la implantación de nuevas marcas en un área de influencia de más de 500.000 habitantes con firmas como Leroy Merlín, el Grupo Inditex, H&M, Worten, Decathlon, C&A y Eroski.

El parque comercial tiene una superficie bruta alquilable de 35.700 m² distribuidos en dos plantas abiertas, con un aparcamiento para 1.350 vehículos. Se trata de un centro comercial de formato mixto, con un área que acoge un hipermercado y locales -de dimensiones medianas o pequeñas- destinados a moda y servicios, y otra para operadores comerciales de mayor envergadura. Parque Melilla abrió sus puertas a finales de noviembre de 2017.

breves

Carmila invierte más de 25 M en activos comerciales en España

Carmila refuerza su negocio en España mediante la compra de un centro comercial líder y una cartera de 8 medianas con una inversión total de € 25,7 millones. Se trata del centro comercial La Verónica en Antequera, Málaga que ha adquirido por 16,1 millones de euros, cuya superfície es de 12.000 metros cuadrados. Los otros 8 activos comerciales son 6 tiendas localizadas en un centro comercial que ya forma parte de su cartera y 2 tiendas más que adquirirá en la segunda mitad del año.

Nueva marca para el centro Madrid Xanadú

Madrid Xanadú pasa a denominarse intu Xanadú como parte de la estrategia llevada a cabo por el grupo británico intu, propietario del complejo comercial y de ocio. Tras la adquisición del activo en 2017, la promotora inmobiliaria puso en marcha una estrategia de reposicionamiento con la apertura de nuevos conceptos de ocio y la mejora de la oferta comercial y de restauración. El cambio supondrá además una mejora en las infraestructuras y en la imagen del centro, para adecuarlas a la nueva marca intu Xanadú, y se rediseñarán algunas zonas para hacerlas más prácticas, innovadoras y atractivas.

Firman una joint venture para la adquisición

Sonae Sierra y Peter Korbacka compran 3 centros comerciales

>> Centro Comercial GranCasa (Zaragoza)

Sonae Sierra y el promotor inmobiliario eslovaco **Peter Korbačka** han firmado una Joint Venture para la adquisición de los centros comerciales GranCasa (Zaragoza), Valle Real (Camargo) y Max Center (Barakaldo). Estos centros eran propiedad del **Fondo Sierra** (fondo de inversión gestionado por Sonae Sierra) y **CBRE Retail Property Fund Iberica** ("CBRE RPFI", fondo gestionado por CBRE Global Investors), cada uno con un 50% de la propiedad, siendo gestionados por Sonae Sierra. A través de esta adquisición, Peter Korbačka tendrá un 87,5% de la propiedad, mientras que Sonae Sierra mantendrá un 12,5% y seguirá gestionando los activos. El precio de la transacción es de 485 millones de euros.

Esta Joint Venture está en línea con la actual estrategia de Sonae Sierra de conseguir acuerdos con grandes inversores internacionales que busquen un socio operativo que sea capaz de proporcionar servicios de alta calidad en *asset management, property management y development*, con el objetivo de revalorizar los activos adquiridos y generar valor para los inversores.

Respecto a este acuerdo, **Peter Korbačka** afirma "España es uno de los mercados más sólidos dentro del sector inmobiliario en Europa. Estamos encantados de adquirir estos centros comerciales que son referencia en tres de las más grandes y prósperas ciudades del norte de España. Además, contar con un socio como Sonae Sierra nos aporta una gran confianza en el éxito de esta operación".

De acuerdo con ***Pedro Caupers***, Chief Investment Officer y Board Director de Sonae Sierra, "Estamos muy felices de tener como socio a Peter Korbačka para esta nueva operación en España. Creemos que este acuerdo marcará el nuevo futuro de estos tres centros comerciales, que están inmersos en proyectos de renovación y en mejoras de su *mix* comercial para proporcionar experiencias de alta calidad a nuestros visitantes y generar valor para los *stakeholders*. Además, confiamos en que este nuevo acuerdo sea el comienzo de una relación a largo plazo que se pueda extender a nuevos proyectos, tanto en España, como en otros países europeos".

Antonio Simontalero, Fund Manager de **CBRE RPFI** y Country Manager Iberia de **CBRE Global Investors** señaló "La venta de GranCasa, Valle Real y Max Center está en línea con la estrategia de CBRE Retail Property Fund Ibérica de optimizar nuestra cartera de activos para concentrarnos en los centros comerciales más core. Estamos muy satisfechos con el resultado de esta transacción y el retorno logrado para nuestros accionistas después de años de intensa gestión en estos tres activos".

Redevco invertirá 45 M de euros en el centro comercial Parque Corredor

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, ya ha solicitado en el Ayuntamiento de Torrejón la licencia de obra que le permita iniciar las obras de reforma y modernización del centro.

El ambicioso proyecto de reforma, que tiene previsto el inicio de las obras en la primavera de 2019, cuenta con un presupuesto de 45 millones de euros para modernizar y reordenar los espacios del centro. El interior experimentará una completa transformación: los pasillos comunes tendrán mayores dimensiones en altura y anchura, lo que potenciará las sensaciones para crear experiencias de compra diferenciadas; la iluminación natural será más notoria y agradable y se crearán nuevas zonas de descanso más amplias, confortables e interactivas.

Exteriormente se hará una profunda renovación para optimizar las zonas de acceso de automóviles, tanto en las rotondas como en los viales, así como en las diferentes puertas de entrada de peatones, en las que se optimizará el diseño de las entradas actuales y se creará un nuevo acceso para facilitar el flujo de visitantes.

También se modernizará el aparcamiento, que cuenta actualmente con 3.500 plazas, uno de los más grandes en edificios comerciales de la Comunidad de Madrid.

El nuevo diseño conceptual ha sido realizado por el estudio de arquitectura Chapman Taylor. La ejecución del proyecto será 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 74% 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 6% restante.

Según el informe Tendencias en el Mercado Inmobiliario en Europa 2019 elaborado por PwC y el ULI

El sector inmobiliario europeo afronta 2019 con optimismo, a pesar de la inestabilidad política internacional

Los inversores mantienen mayoritariamente su confianza en el mercado inmobiliario europeo y en sus buenas expectativas de rentabilidad para el 2019. Sin embargo, preocupan factores exógenos geopolíticos como las tensiones comerciales entre EEUU y China y el Brexit.

Redacción

El mercado inmobiliario en Europa inicia 2019 con buenas perspectivas, aunque algo más moderadas que el año pasado, después de un 2018 histórico en inversión. Todo ello a pesar de la potencial subida de los tipos de interés y del incremento de la inestabilidad política internacional, ejemplificada, especialmente, en el incremento de las tensiones comerciales entre EEUU y China y en el Brexit. Esta es una de las principales conclusiones del informe Tendencias del Mercado Inmobiliario en Europa 2019, elaborado **PwC** y el **Urban Land Institute** a partir de 885 entrevistas con los principales agentes del sector (compañías inmobiliarias, fondos, inversores institucionales y entidades financieras).

Los inversores están girando la mirada decididamente hacia nuevos segmentos, menos expuestos por el ciclo económico y más ligados a las nuevas tendencias demográficas y tecnológicas

El sector inmobiliario en Europa seguirá marcado en 2019 por la escasez de activos prime y por el fuerte aumento de los precios. El 68% de los directivos que han participado en el estudio se muestran “preocupados” o “muy preocupados” por la falta de activos de calidad y el 70% asegura que los que están disponibles se encuentran sobrevalorados. Sin embargo, los inversores siguen siendo optimistas sobre sus perspectivas de negocio -el 62% asegura que se mantiene inalterables respecto al año pasado- y de rentabilidad: el 48% cree que seguirá igual y el 37% que aumentará-. Además, la liquidez no será un problema: el 54% estima que la disponibilidad de capital para nuevas inversiones o para refinanciaciones se mantendrá y el 27% que aumentará. Y el empleo en el sector tampoco parece que se vaya a resentir -el 46% afirma sus plantillas seguirán igual y un 54% que, incluso, las aumentarán-.

Rafael Bou, socio responsable del sector Inmobiliario en PwC, "en España contamos con la ventaja que nos ven como un país con perspectivas de crecimiento superiores a la media europea y que entramos más tarde en el ciclo expansivo inmobiliario. Probablemente, viviremos un año 2019 con gran intensidad transaccional y de consolidación de precios. La promoción inmobiliaria de todo tipo de usos tendrá un papel clave para fabricar producto que se adapte a las nuevas tendencias sociodemográficas y tecnológicas."

La posible subida de los tipos de interés, después de que el **Banco Central Europeo** haya acabado en 2018 con su política de estímulos monetarios, se ha convertido en uno de los temas prioritarios en la agenda de los todos los actores del sector. De hecho, el 64% espera un incremento del precio del dinero, en el corto plazo. Sin embargo, existe una sensación generalizada de que, en todo caso, ese aumento será moderado y que se podrá absorber, sin problemas, por el incremento de las rentas.

También preocupa la inestabilidad política internacional fuera y, especialmente, dentro de Europa. El recrudecimiento de las tensiones comerciales entre EEUU y China y, sobre todo, la salida del Reino Unido de la Unión Europea, están muy presentes entre los inversores. El 69% reconoce estar "preocupado" o "muy preocupado" por el Brexit. Respecto a sus consecuencias, el 71% cree que impactará en la capacidad del Reino Unido para atraer talento y el 78% adelanta una caída de la inversión inmobiliaria en el país anglosajón.

Asegurar los ingresos en el largo plazo

Según el estudio, la combinación de la incertidumbre política internacional y del nuevo escenario de tipos de interés han creado en el ambiente la sensación de estar en la parte parta del ciclo y está reforzando, a su vez, en todos los actores del sector -compañías inmobiliarias, fondos, inversores institucionales y entidades financieras-, la necesidad de asegurarse lo ingresos en el largo plazo. El 64% de los entrevistados tiene previsto mantener sus inversiones durante más de cinco años.

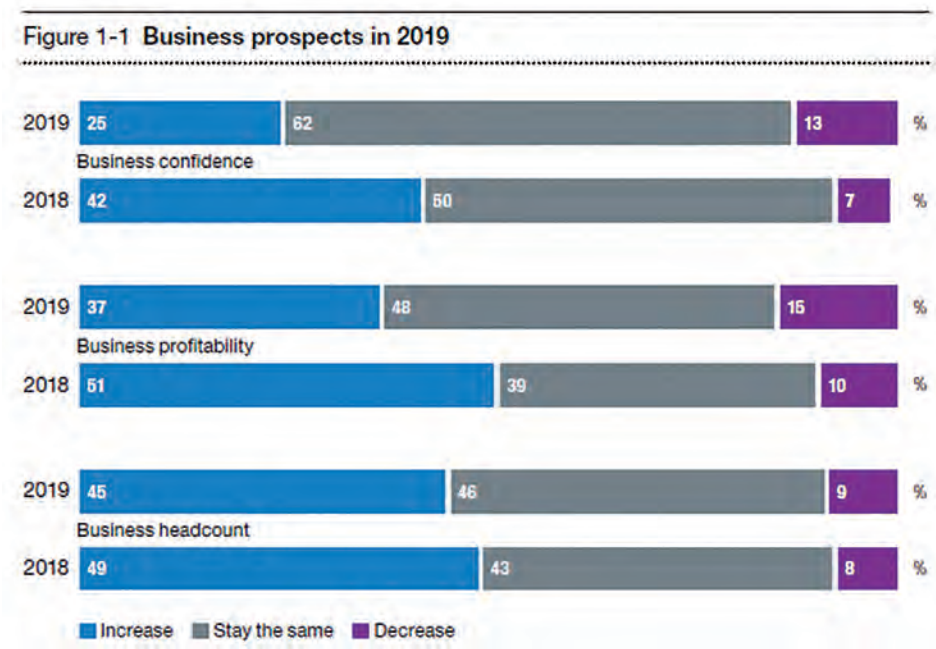
En este sentido, los inversores están girando la mirada decididamente hacia nuevos segmentos, menos expuestos por el ciclo económico y más ligados a las nuevas tendencias demográficas y tecnológicas. Si en nuestro informe de 2015, solo un 28% de los entrevistados decían estar dispuestos a plantearse invertir en sectores alternativos. Ahora, más de la mitad de los encuestados dicen estar interesados en mercados de nicho como las viviendas compartidas, los centros de datos, el logístico, las residencias de la tercera edad o las de estudiantes.

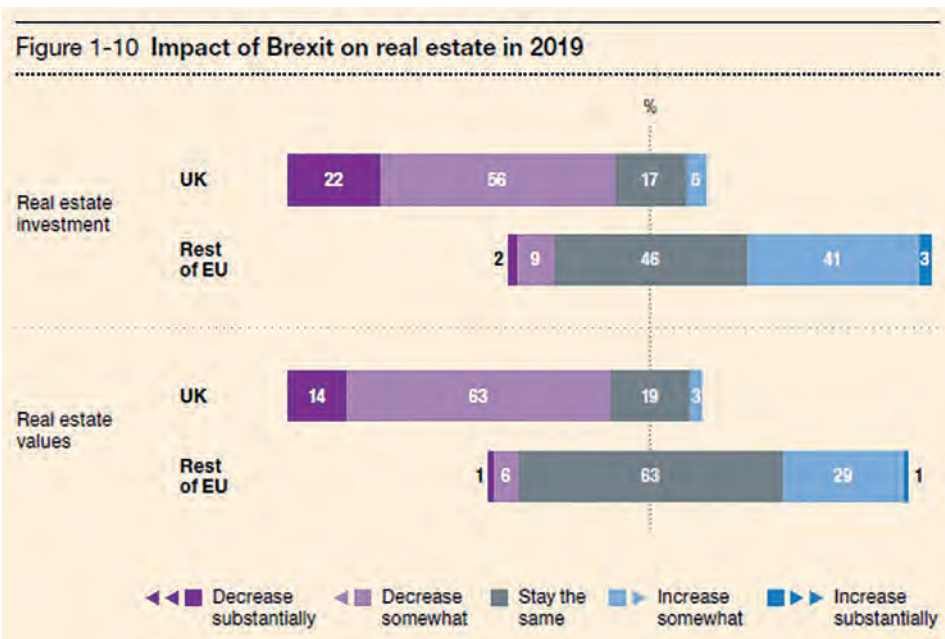
Ranking de capitales europeas

Una edición más, el informe Tendencias en el Mercado Inmobiliario en Europa 2019 incluye un ranking con las perspectivas de inversión en treinta grandes capitales europeas. Este año, la atención se está desplazando hacia ciudades más pequeñas y dinámicas. Las diez metrópolis europeas con mejores perspectivas de crecimiento son una mezcla de ciudades pequeñas, recién llegadas al mercado, con otras más grandes y consolidadas. Un buen ejemplo es Lisboa#1, que ha subido diez puestos para liderar el ranking. En el caso de Alemania, a pesar de tener cuatro ciudades entre las diez primeras -Berlín#2, Frankfurt5#, Hamburgo#7, Munich#10- y posicionarse de nuevo como el país referente en el mercado inmobiliario europeo, hay quienes opinan que se trata de un mercado saturado en el que es prácticamente imposible encontrar nuevas oportunidades que resulten atractivas para los inversores.

Madrid#4 escala hasta la cuarta posición, gracias a sus buenas expectativas económicas y al potencial de crecimiento de las rentas. Barcelona#27, por su parte, aunque desciende sensiblemente en el ranking como consecuencia de la inestabilidad política de los últimos tiempos, sigue estando bien valorada y los inversores consideran que mantiene sus fundamentales intactos.

Para **Rafael Bou**, socio responsable del sector Inmobiliario en **PwC**, "en España contamos con la ventaja que nos ven como un país con perspectivas de crecimiento superiores a la media europea y que entramos más tarde en el ciclo expansivo inmobiliario. Probablemente, viviremos un año 2019 con gran intensidad transaccional y de consolidación de precios. La promoción inmobiliaria de todo tipo de usos tendrá un papel clave para fabricar producto que se adapte a las nuevas tendencias sociodemográficas y tecnológicas." —





Según un informe elaborado por Savills Aguirre Newman

La falta de producto impulsará el incremento de las rentas de oficinas una media del 3,4 % en Europa

En todos los estados miembros de la Unión Europea, ciencia profesional y tecnología será el sector de empleo basado en oficinas de más rápido crecimiento en 2019, con un incremento esperado del 1,8%

Redacción.-

Los alquileres de oficinas aumentarán en toda Europa una media del 3,4 % interanual en 2019, impulsados por los bajos niveles de desempleo y la falta de producto prime, según Savills Aguirre Newman. La consultora inmobiliaria internacional señala que los usuarios están optando por satisfacer temporalmente su necesidad de espacio de trabajo a través de opciones más flexibles, ya sea para afrontar la falta de disponibilidad inmediata o debido a la incertidumbre política actual.

Mike Barnes, asociado en el departamento de análisis europeo en **Savills**, explica que “un contexto económico favorable en toda Europa creará más puestos de trabajo basados en oficinas y una mayor demanda de nuevos espacios, especialmente oficinas de alta calidad en buenas localizaciones. Según **Oxford Economics**, se prevé que se crearán 2,8 millones de empleos adicionales en oficinas en los países de la UE-28 en los próximos cinco años, lo que refleja un crecimiento del 4,4 %”.

En todos los estados miembros de la Unión Europea, ciencia profesional y tecnología será el sector de empleo basado en oficinas de más rápido crecimiento en 2019, con un incremento esperado en torno al 1,8 %. Esto indica que se crearán aproximadamente 280.000 empleos netos adicionales en este sector durante los próximos doce meses, lo que generará una presión al alza en las rentas a medida que se intensifique la competencia por producto prime. Berlín experimentó más del 15 % de incremento medio en rentas prime en 2018, seguido de Oslo (10,9 %) y París (9,7 %). En Milán, Frankfurt, Barcelona y Dublín en particular las oficinas prime serán aún más caras, con incrementos de 9,1 %, 6,6 %, 6,4 % y 6,3 %, respectivamente.

Eri Mitsostergiou, directora de análisis europeo en Savills, afirma que “la tasa de disponibilidad media se situó en un 6,1 % en el tercer trimestre de 2018, frente al 6,9 % a finales de 2017 y estimamos que cayó al 5,9 % a cierre de 2018. Berlín (1,4 %), Hamburgo (4,5 %), Múnich (2,5 %), Estocolmo (3 %) casi no tienen oficinas disponibles. Como resultado, esperamos que las rentas en estas ciudades en particular continúen subiendo por encima de la media este año”.

Eri Mitsostergiou añade que “2018 ha sido otro año sólido para el sector TMT (Tecnología, Medios y Telecomunicaciones) en todo el mercado de oficinas en Europa. El año pasado, este sector acaparó cerca del 17 % del total de superficie contratada, un 15% más que en 2017. En este aspecto, Dublín ha sido uno de los principales impulsores, con 90.000 m2, el 45% del total contratado en la ciudad, correspondientes a empresas con base tecnológica. En 2018 se han invertido 69.000 millones de euros en capital riesgo tecnológico en toda Europa, un 129 % superior a los 30.000 millones resgistrados en 2017 y esperamos que este crecimiento continúe durante 2019”.

Jeremy Bates, director de Occupational Markets EMEA en Savills, señala que "el entorno laboral es fundamental para la atracción y retención de talento para la mayoría de las empresas y la competencia por los mejores edificios continuará a lo largo de 2019. Como resultado, esperamos otro año de aumento de las rentas y reducción de incentivos en muchos mercados europeos centrales, lo cual favorece a los propietarios, mientras que los inquilinos necesitan planes de negocio más a largo plazo y consideran además soluciones flexibles”.

Jeremy Bates concluye que "las expectativas de las empresas usuarias en cuanto a servicios, comodidades y flexibilidad presionarán a los propietarios convencionales para que evolucionen hacia la oferta de espacio en estos términos y poder competir con los operadores de espacio de trabajo flexible que están en expansión".

Según un informe elaborado por Colliers

La inversión en el sector hotelero en España vuelve a marcar un nuevo récord histórico en 2018

Alcanzó los 4.810 millones de euros, superando en un 23,1% el récord histórico anterior logrado en 2017 con 3.907 millones

Redacción.-

El mercado de inversión hotelera en España ha alcanzado los 4.810 millones de euros en 2018 (considerando hoteles en funcionamiento e inversión en inmuebles para reconversión en hotel) según Colliers International, que ha presentado los datos y conclusiones extraídos del Informe anual Radiografía del Mercado de Inversión Hotelera en España en 2018.

Dicha cifra supone un nuevo récord y supera en un 23,1% el anterior récord alcanzado en 2017, con 3.907 millones de euros.

El año pasado se transaccionaron en España un total de 273 hoteles y 36.189 habitaciones frente a los 182 hoteles y 28.813 habitaciones del 2017, lo cual ha supuesto un incremento tanto en el número de activos transaccionados como en el precio medio por habitación que subió un (+6,6%) respecto al año pasado (126.835€/hab vs 118.996€/hab). Dicho crecimiento es consecuencia de la fuerte presión compradora que sigue marcando tanto la actividad inversora como la evolución de los precios de compra-venta.

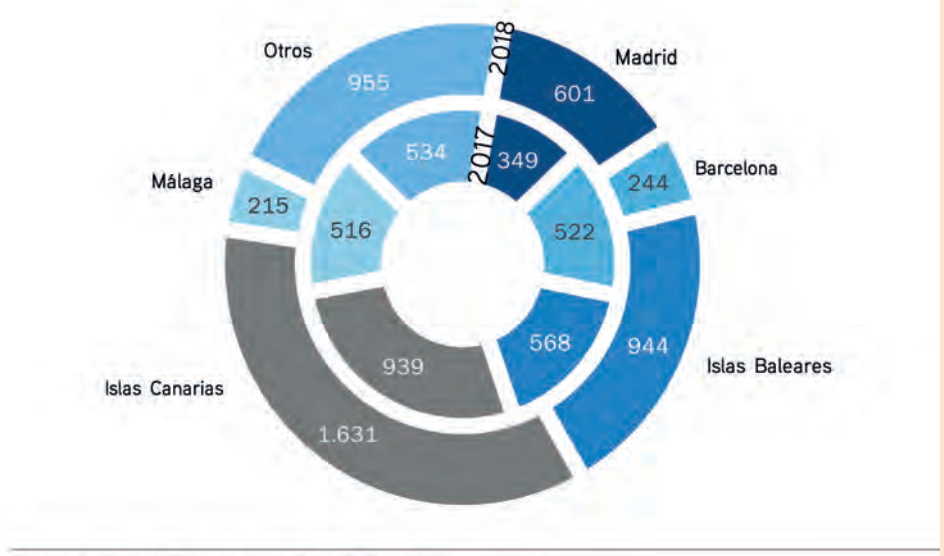
Por lo que se refiere a la tipología de los activos, en 2018 la inversión en hoteles vacacionales superó significativamente al segmento urbano, (66% frente a 34%) continuando la tendencia de 2017 lo cual se explica por la concentración de los principales portfolios transaccionados en el segmento vacacional (71% del total de las habitaciones).

Estas magnitudes, junto con los sólidos fundamentales de la industria turística, que este año volverá a cerrar con más de 80 millones de visitantes extranjeros y batirá de nuevo el récord de gasto turístico, demuestran que el "destino España", y particularmente el sector hotelero vacacional, ha pasado a conseguir "investment grade" por parte de inversores institucionales y fondos internacionales, menos proclives en otros tiempos a invertir en hoteles vacacionales al considerar el negocio vacacional volátil y descompensado en términos del binomio riesgo / beneficio respecto a otras alternativas de inversión hotelera en Europa.

A nivel geográfico, Canarias y Baleares fueron los destinos que más inversión recibieron con 1.631 y 944 millones de euros respectivamente. Los dos archipiélagos concentraron el 56,1% del total vs el 44,0% que supusieron el año anterior. En ello tuvo mucho que ver la adquisición de Hispania por parte de Blackstone con una fuerte concentración de su cartera hotelera en las islas.

El siguiente destino por importancia fue Madrid con 601M€ (+72% respecto a los 349 millones de euros registrados en 2017), incrementando su representatividad del 10,2% al 13,1% del total inversión. Por su parte, Barcelona (244 M€) y Málaga (215 M€) han experimentado caídas significativas respecto a 2017 y representan tan sólo un 5% del volumen total respectivamente.

En términos geográficos, también es destacable la consolidación de la tendencia iniciada en 2016 de ampliación del espectro de zonas destino de la inversión (44 provincias Vs 34 en 2017), lo cual indica que la fuerte competencia en los destinos más prime y la recuperación experimentada por los destinos más secundarios, está dinamizando la actividad inversora en estos últimos.



Fuente: Colliers / Datos de inversión relativos a hoteles existentes

Las transacciones de cartera computaron 3.338 millones de euros y concentraron el 72,7% del total volumen de inversión total, se repartieron en 12 carteras hoteleras transaccionadas (197 hoteles y más de 27.300 habitaciones). Entre dichas operaciones destacan la OPA de Blackstone sobre Hispania Activos Inmobiliarios, la OPA de Minor Hotels sobre NH Hotel Group, así como la OPV de la SOCIMI Atom Hotels gestionada por Bankinter.

En cuanto al origen y perfil del capital invertido, se mantiene el protagonismo e interés de los inversores internacionales desde el lado comprador. En 2018, alrededor del 71% de la inversión fue internacional, tendencia continuista con la ya observada en los últimos cuatro años. Destaca la actividad de los fondos de inversión internacional, que acaparan la mayor parte de la inversión mientras que las cadenas hoteleras, tanto nacionales como internacionales, acapararon el 21% de la inversión total.

En lo que respecta a transacciones sobre activos individuales, 2018 cierra con algunas operaciones destacables como la adquisición por parte del Grupo Cotizado RLH Properties del hotel Villa Magna a Dogus por 210 millones de euros (1,4 millones de euros por habitación), la compra por parte de HIPartners (Blackstone) a Grupo Timón del 50% que no controlaba en el Ritz Carlton Abama o la adquisición del nuevo Edition de Barcelona por parte de un inversor de Oriente Medio.

PERSPECTIVAS 2019

"Visto con cierta perspectiva, las extraordinarias cifras de inversión del periodo 2015 -2018 y el perfil de los compradores, sólo pueden entenderse desde el punto de vista de que el destino España y, particularmente el sector hotelero vacacional ha pasado a conseguir "investment grade" por parte de inversores institucionales y fondos internacionales, lo que seguirá influyendo positivamente la inversión en los próximos años – señala Miguel Vázquez, Managing Director de Hoteles de la firma - que añade que "-Si bien la entrada de un inversor del perfil de Blackstone en el actual momento del ciclo supondrá un efecto llamada para otros inversores de perfil value added, el momento parece ser particularmente propicio para inversores de perfil Core o Core plus que, junto con las cadenas hoteleras, serán los protagonistas de la inversión en 2019".

El resurgimiento de algunos de los destinos competidores de España en el arco mediterráneo, las incertidumbres sobre el Brexit y la revisión de las estimaciones de crecimiento de la economía mundial invitan a pensar en un escenario de cierta corrección a corto y medio plazo por ajuste de la demanda. No obstante, los precios medios cuentan con margen de subida como consecuencia de las significativas inversiones realizadas, en curso y planificadas, dirigidas a la modernización y mejora de la planta hotelera.

En este sentido y con respecto a la actividad de inversión en reformas de hoteles y obra nueva, Miguel Vázquez identifica "un potencial todavía muy relevante en actuaciones de reposicionamiento de hoteles, particularmente en el campo vacacional, y en cambios de uso en destinos urbanos"

Según un informe elaborado por BNP Paribas Real Estate

2018 se convierte en el año de mayor actividad inversora de la década

El volumen de inversión ha alcanzado los 11.630 millones de euros en 2018. El retail ha sido el gran protagonista del año, con un volumen invertido en 4.280 millones de euros, un 23% más que 2017

Redacción.-

De acuerdo con el último informe de **BNP Paribas Real Estate** en España, **"At a Glance T4 2018"**, el interés de los inversores por el inmobiliario español ha situado al año 2018 como el de mayor actividad de la década.

El volumen de inversión acumulado anual ha alcanzado los 11.630 millones de euros, lo que supone un incremento del 8% sobre el 2017. Si a este volumen le añadimos las operaciones corporativas con subyacente inmobiliario, el volumen se aproxima los 19.000 millones de euros.

En el cuarto trimestre del año, el volumen de inversión directa en activos inmobiliarios -oficinas, naves logísticas, hoteles, retail y portfolios residenciales- ha alcanzado un total de 3.700 millones de euros. Si lo comparamos con el mismo periodo del año anterior, se observa un crecimiento del 58%.

El buen momento por el que pasan los fundamentales del mercado, con niveles de ocupación en máximos y las rentas estabilizadas o en fase de expansión en los mercados más consolidados, unido al exceso de capital y las pocas alternativas que ofrecen otros productos financieros, han propiciado una actividad "frenética" en el mercado de inversión.

La operación de mayor volumen del último trimestre del año ha sido la compra del portfolio de tres centros comerciales –Max Center (en la imagen), Gran Casa y Valle Real- por parte de Sonae Sierra y Perter Varbacka por un total de 485 millones de euros.

SECTOR RETAIL, EL GRAN PROTAGONISTA

Por tipología de activos, el retail ha sido el gran protagonista del año. El volumen invertido en activos comerciales durante 2018 se ha situado en 4.280 millones de euros, lo que supone un 23% más que la registrada en 2017. Durante el cuarto trimestre, la inversión ha alcanzado los 1.260 millones de euros, por lo que este sector ha alcanzado una cuota de mercado trimestral de 35%. La operación de mayor volumen del último trimestre del año ha sido la compra del portfolio de tres centros comerciales –Max Center, Gran Casa y Valle Real- por parte de Sonae Sierra y Perter Varbacka por un total de 485 millones de euros.

Por otro lado, la demanda de los inversores por el retail de calle (high street) continúa siendo muy elevada, ya que lo consideran un producto muy estable. Asimismo, se observa un elevado interés de suelo para el desarrollo de parques de medianas, ante la escasez de oferta de esta tipología de activo. Las rentabilidades continúan en niveles de 3,00% para locales prime; de entre 5,00% y 5,25% para los centros comerciales prime y de 5,75% para los parques de medianas prime.

LIGERO DESCENSO SECTOR OFICINAS

En cuanto al mercado de oficinas, el volumen de inversión registrado del cuarto trimestre ha ascendido hasta 986 millones de euros y el acumulado anual ha alcanzado los 2.228 millones de euros. Esto supone un ligero descenso anual del 4%. La escasez de producto en venta ha hecho que se hayan materializado muchas menos operaciones en 2018 que en 2017. La rentabilidad prime del mercado de oficinas se ha mantenido en el 3,25% en Madrid y en 3,50% en Barcelona.

EL MERCADO LOGÍSTICO MANTIENE EL INTERÉS

El mercado logístico mantiene el interés de los inversores. El incremento del comercio electrónico y el buen momento del consumo y de la economía han lanzado la inversión en esta tipología de activos. El volumen de inversión registrado en el cuarto trimestre del año ha sido de 400 millones de euros, mientras que la cifra total acumulada del año marca un nuevo récord de inversión, 1.300 millones de euros, lo que supone un 30% más que en 2017. La escasez de producto, unido a la elevada presión inversora se está traduciendo en un ajuste de las rentabilidades considerable, lo que ha situado la yield prime en el mercado logístico en 5,30% en el cuarto trimestre 2018. Los fondos de inversión han seguido siendo los grandes protagonistas del mercado, al representar el 61% del total del volumen transaccionado en 2018.

SOCIMIS

Las SOCIMIs han estado muy presentes en el mercado de inversión, tanto desde el lado del comprador o vendedor como en las principales transacciones de suelo para desarrollar nuevo producto.

FAMILY OFFICE

Finalmente, se destaca la presencia de los "family office" (inversores privados) con adquisiciones de generalmente por volúmenes inferiores a 50 millones de euros. Las inversiones alternativas han continuado en el punto de mira de los inversores, principalmente atraídos por residencias de estudiantes, clínicas y residencias de la tercera edad.

El volumen acumulado en esta tipología de activos ha alcanzado los 600 millones de euros en 2018.

BNP Paribas Real Estate estima que 2019 mantendrá la inercia del buen momento en el cual se encuentra el mercado de inversión español.

Según un comunicado de la Universitat Oberta de Catalunya (UOC)

La falta de espacio logístico amenaza el comercio electrónico

El 78 % de los consumidores deja de comprar en una empresa si recibe un producto tarde o incompleto por tercera vez

Redacción.-

El auge del comercio electrónico dispara la contratación de espacios logísticos, que alcanzó un nivel de contratación de 935.000 metros cuadrados contratados en Madrid durante el 2018, lo que supone un nuevo récord en el sector por segundo año consecutivo y una subida del 2 % respecto a la de 2017. Según datos de la **Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia (CNMC)**, las ventas por internet crecen a un ritmo interanual del 27,2 % y ya mueven 21.800 millones de euros en España. Fenómenos de marketing como el *Viernes Negro (Black Friday)* o el *Ciberlunes (Cyber Monday)* van dando lugar a la necesidad de una infraestructura logística de grandes dimensiones, lo que obliga a las grandes distribuidoras a ampliar continuamente las instalaciones.

El profesor de los Estudios de Economía y Empresa de la **UOC Xavier Budet** asegura que «la celeridad es un factor clave en las actuales cadenas de suministro», y que es precisamente por este motivo que «los operadores logísticos se van situando más cerca de sus clientes». Sin embargo, la **Asociación de Promotores de Cataluña (APCE)** y la consultora inmobiliaria **Forcadell** alertan de la poca disponibilidad de naves industriales en los lugares donde la demanda es más elevada, como Barcelona y Madrid. «Si el crecimiento de las compras en línea sigue el ritmo de los últimos años, llegaremos a un punto en que no habrá suficiente espacio urbano y se producirá un colapso de los pedidos», asegura el profesor de los Estudios de Economía y Empresa de la **UOC Josep Maria Català**.

Según un informe de **Zetes**, hoy en día las empresas líderes del mercado solo tardan veinte minutos en preparar un encargo y garantizan una entrega completa en el primer intento. Ahora bien, una saturación de las entregas —ligada a un aumento de los tiempos de entrega— pondría las compañías entre la espada y la pared, teniendo en cuenta que el 78 % de los consumidores deja de comprar en una empresa si recibe un producto tarde o incompleto por tercera vez. Será necesario, pues, encontrar soluciones alternativas.

Català asegura que el uso de los macrodatos podría ser una solución a la falta de espacio logístico, ya que «permitiría la especialización de los almacenes según el barrio donde estén y factores como la renta per cápita, el volumen comprado, el tiempo de reposición o los productos más demandados por zona, horas y tipo de comprador». Analizar los datos de los pedidos permitiría también ganar más espacio para las mercancías. «Podrían ofrecerse descuentos en los productos con menos rotación o bien podrían trasladarse a las naves de fuera de la ciudad para priorizar el almacenamiento de los productos más vendidos», ejemplifica **Català**.

Entregas más eficientes y menos contaminantes

Uno de los grandes retos de las entregas de compras electrónicas es el impacto medioambiental, ya que las principales ciudades europeas empiezan a restringir la entrada de vehículos contaminantes. «Habrá que buscar alternativas más respetuosas

con el medio ambiente, como por ejemplo los vehículos eléctricos u otros medios de transporte como el patinete o la bicicleta», ejemplifica Budet. Català coincide con él, y asegura que en un futuro podría optarse también por «el uso de los drones», aunque la legislación no lo permite actualmente.

«Cada vez veremos más colaboraciones entre distintas empresas para consolidar y compartir infraestructuras y vehículos para formalizar las entregas», asegura **Budet**. Muchas compañías empezarán a utilizar los dark stores —locales en centros urbanos no abiertos al público para preparar y expedir los pedidos—, los centros temporales (pop-up) o las entregas colaborativas, en las que serán los particulares quienes terminarán entregando el producto al cliente.

Sin embargo, los profesores alertan de que las restricciones de los centros urbanos y la congestión del tráfico aumentarán los puntos de recogida. «Las taquillas de recogida permiten entregar más paquetes en menor tiempo, por lo que la rotación del producto aumenta y hay más espacio disponible en los almacenes», explica **Català**. Al fin y al cabo, añade, «es la solución que conviene a todo el mundo, ya que mientras que las empresas optimizan los costes y las rutas, los usuarios no tienen que estar pendientes del momento en que se les entregará el producto, pues podrán recogerlo cuando salgan del trabajo».

¿El comercio electrónico acabará desplazando los grandes almacenes?

En los últimos años, los hábitos de los consumidores han cambiado debido al aumento de la venta digital y la aparición de grandes empresas de distribución en internet. Estados Unidos siempre ha marcado las tendencias en temas de distribución, al ser el país con más centros comerciales. Sin embargo, las grandes superficies empiezan a estar en vías de extinción debido a la sobreoferta comercial y al auge del comercio electrónico. Según un estudio de la consultora **CBRE**, el 25 % de los centros comerciales que hay actualmente en Estados Unidos cerrará en los próximos cinco años.

¿Esta tendencia podría acabar llegando a España?

La profesora de los Estudios de Economía y Empresa de la **UOC** Inma **Rodríguez-Ardura** asegura que «los hábitos de los consumidores españoles cambian» y que a pesar de «valorar la calidad del servicio, también buscan la máxima comodidad y flexibilidad en las compras». Es decir, prefieren comprar en varios canales y dispositivos. «Lo que desea el consumidor es pasar fácilmente de un canal al otro durante el proceso de decisión», explica esta profesora.

Los establecimientos tradicionales, añade, «tendrán que transformarse y deberán considerar el potencial de negocio de nuevas tecnologías como la realidad aumentada, los robots o la inteligencia artificial» para competir con éxito con el comercio electrónico. «Las tiendas deben dejar de ser establecimientos dedicados exclusivamente al cierre de transacciones para convertirse en espacios de comunicación y relación con los consumidores y proporcionarles una experiencia de compra integrada y única», concluye **Rodríguez-Ardura.**

Gran Debate Hotelero Sevilla, 15 de noviembre 2018

El Hotel Barceló Renacimiento Sevilla fue el escenario de la II edición en Sevilla del Gran Debate Hotelero donde participaron destacados representantes de compañías del sector hotelero: Intergroup Hoteles, Vértice Hoteles, la Asociación de Hoteles de Sevilla y provincia, FIBES, Mercer Hoteles, Soho Boutique Hoteles, Meliá Hotels International, Barceló Hotel Group, Les Roches Marbella y Magma Hospitality Consulting.

José María González, Director Gerente de Vértice Hoteles y Jorge Castilla, Vicepresidente de Asociación de Hoteles de Sevilla y Provincia.

Los hoteleros estimaron que hay capacidad para aumentar en 1000 plazas hoteleras al año durante los próximos tres años, si bien resaltaron la importancia de crear una oferta complementaria de calidad para atraer al cliente de alto nivel. En la imagen, Antonio Martínez de la Peña, CEO de Intergroup Hoteles.

La segunda mesa de debate fue moderada por Carlos Díez de la Lastra, director general de Les Roches Marbella, y contó con la participación de Francesc Holgado, de Mercer Hoteles; Antonio Gordillo, de Soho Boutique Hotels; Marcos Otero,de Barceló Sevilla Renacimiento y Alfonso López Masa, de Meliá Hotels

El evento se celebró en el Hotel Barceló Renacimiento Sevilla.

En la imagen, Alfonso López Masa, Area Director Sevilla de Meliá Hotels International y Francesc Holgado, director general de Mercer Hoteles quienes participaron en la segunda mesa. Se abordó el auge del turismo de experiencias, la importancia de ir más allá y crear experiencias para sorprender a los clientes. Así mismo, también se citó la alta relevancia de la formación, motivación y complicidad del personal del hotel.

Ponentes y spónsors del Gran Debate Hotelero Sevilla 2018

Workplace Strategy Madrid, 22 de noviembre 2018

Más de 140 profesionales estuvieron presentes en la tercera edición en Madrid de Workplace Strategy en la que se analizaron los nuevos modelos de oficina centrados en la experiencia y bienestar de los empleados así como las últimas tendencias en diseño de espacios de trabajo. El evento, organizado por Grupo Vía, contó con la participación de Álvarez Sotelo Arquitectos, Liquid Ambar, Ubicca, Mallol Arquitectos, Savills Aguirre Newman, Plug & Go, Chapman Taylor y Unispace Iberia.

Desde Álvarez Sotelo Arquitectos, sus arquitectos y socios Jorge Álvarez y Jorge Sotelo, mostraron tres de sus últimos trabajos en el ámbito de las oficinas: la nueva sede de ST Consultores, la nueva sede de Ignis Energía y la clínica estética Cliniteq. . En su intervención destacaron además la importancia del análisis previo de lo que existe previamente y debatir con el cliente cómo quiere trabajar para así definir con acierto los nuevos espacios.

Desde la consultora Savills Aguirre Newman, la responsable de Workplace Strategy, Bárbara Recio, analizó cómo las organizaciones están invirtiendo en programas de experiencia para los empleados, al cambiar las formas de trabajar centradas de "utilites" a "experience". Con las tendencias actuales de movilidad, convivencia generacional, tecnología, lifestyle más social y globalización, las empresas apuestan por generar entornos que afecten a la experiencia vital de los empleados.

Carlos García Puente, socio y director de Proyectos de Liquid Ambar, centró su ponencia en cómo abordar el paisajismo e introducción de la vegetación en los proyectos de oficinas y sus ventajas en el confort de los empleados.

Covadonga G. Quintana, socia de Plug & Go, abordó cómo se está contagiando el espacio de trabajo del modelo Airbnb.

Ponentes y sponsors de Workplace Strategy

Novedades en la valoración fiscal de los inmuebles

Maribel Villaró
Socia
CUATRECASAS

Jaume Perelló
Asociado
CUATRECASAS

El pasado 23 de octubre de 2018 el Gobierno hizo público el Anteproyecto de Ley de Medidas de Prevención y Lucha contra el Fraude Fiscal que, entre otras cuestiones, modifica la valoración de los bienes inmuebles a efectos del Impuesto sobre Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados (ITP-AJD) y del Impuesto sobre Sucesiones y Donaciones (ISD).

En la actualidad la base imponible de dichos Impuestos se determina por el "valor real" de los inmuebles transmitidos. El referido valor real, en principio, coincide con el valor que se declara en la escritura de compraventa o de la aceptación de herencia o de la donación. No obstante, las Haciendas autonómicas, encargadas de la gestión y cobro de dichos Impuestos, pueden revisar los valores declarados mediante el denominado procedimiento de comprobación de valores.

La referida comprobación de valores llevada a cabo por las Administraciones Públicas se ha limitado históricamente a tomar como valor real un importe determinado de forma objetiva (normalmente, el valor catastral multiplicado por un coeficiente). Este tipo de comprobaciones ha sido muy habitual en los últimos años, ya que con motivo de la crisis inmobiliaria los precios han sido en muchas ocasiones inferiores a los valores determinados según los métodos de la Administración. No obstante, estas controversias con respecto al valor de los inmuebles que determinaba la base imponible y, por tanto, la tributación, en muchos casos han terminado dirimiéndose en vía judicial, donde los juzgados han dado la razón al contribuyente[1].

Como no podía ser de otra forma, visto que la Administración estaba perdiendo la batalla, el legislador ha decidido cambiar las reglas del juego. Así, propone modificar la referencia al "valor real" que se incluyen en los textos normativos de dichos Impuestos por, simplemente, el "valor", que, tal y como se indica expresamente en el Anteproyecto, se equiparará al valor de mercado. Además, se establece que para el caso de bienes inmuebles dicho valor de mercado se presumirá, salvo prueba en contrario, que es el valor de referencia publicado por la Dirección General del Catastro (que se calculará a partir de los precios de las transacciones inmobiliarias que los Notarios deben informar).

Por tanto, salvo que el valor escriturado sea mayor que tal valor, o que el contribuyente sea capaz de probar un valor de mercado inferior, se impondrá el valor de referencia indicado.

Se invierte, por tanto, la carga de la prueba. Si, como decíamos, los tribunales han dado la razón a los contribuyentes por la inacción de las haciendas autonómicas, que corregían el valor de los inmuebles sin ni siquiera solicitar una tasación, mediante la aplicación de criterios objetivos, con este Anteproyecto se pretende que sea el contribuyente quien pruebe que el valor es diferente al que determine el Catastro.

> "Si finalmente se termina aprobando la modificación propuesta, habrá que ver qué opinan los Tribunales: si el valor de mercado que determinará la tributación puede venir efectivamente establecido por referencias del Catastro, o bien por lo que acuerden libremente partes independientes en una compraventa. A nosotros, desde luego, nos parece más razonable lo segundo."

Deberemos esperar a ver si finalmente se termina aprobando el Anteproyecto, y aun siendo así, habrá que ver qué opinan los Tribunales al respecto, si el valor de mercado que determina la tributación puede venir establecido por referencias del Catastro, o bien si se determinará por lo que acuerden libremente partes independientes con motivo de una compraventa. A nosotros, desde luego, nos parece más razonable lo segundo.

Por último, debemos señalar que dicha modificación también afectará al Impuesto sobre el Patrimonio. Actualmente, los inmuebles a efectos de dicho Impuesto se valoran por el mayor de los siguientes: el valor catastral, el valor de adquisición o el valor comprobado por la Administración a efectos de otros impuestos. En el caso de los inmuebles de cierta antigüedad, habitualmente se terminan valorando por su valor de adquisición, de forma que se produce una "congelación" de su valor fiscal en sede del Impuesto sobre el Patrimonio. Pues bien, mediante el referido Anteproyecto se pretende incluir un cuarto valor de referencia. Ya imaginará el lector de cuál se trata: del valor de referencia de la Dirección General del Catastro (el mismo que, a priori, se tomará como valor de mercado en las transmisiones, según lo apuntado antes).

A diferencia de los Impuestos que gravan las transmisiones lucrativas u onerosas que hemos señalado, en sede del Impuesto sobre el Patrimonio no ha existido apenas controversia, simplemente se busca incrementar el valor fiscal de los inmuebles para, de esta forma, aumentar la recaudación.

En definitiva, con este borrador normativo se pretende zanjar un conflicto que hace ya muchos años que dura entre Administración y ciudadanos: la difícil determinación de lo que debe entenderse por "valor de mercado". Veremos si con los cambios propuestos se consigue o si, por el contrario, continúa generando litigiosidad.

[1] *Véase STS de 23 de mayo de 2018, en la que el Alto Tribunal ha rechazado que las administraciones públicas se puedan limitar a aplicar coeficientes sobre valores catastrales para comprobar el valor real.*

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

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